



**RELAZIONE FINANZIARIA
SEMESTRALE
CONSOLIDATA
AL 30 GIUGNO 2025**

adventurespa.it

WE DEVELOP TECHNOLOGY
TO BOOST
EFFICIENCY

We seek to guarantee the best solution for you!

At the BEST PRICE

In RECORD TIME

SOMMARIO

La presente relazione accompagna il bilancio consolidato chiuso al 30 giugno 2025 e ha lo scopo di illustrare l'andamento della gestione del Gruppo, le principali dinamiche economiche e settoriali, le strategie adottate, nonché le prospettive future.

PROFILO SOCIETARIO.....	5
IL GRUPPO.....	7
SEDI.....	10
STORIA.....	11
IL 2024 DI ADVENTURE S.P.A.....	12
QUOTAZIONE IN BORSA.....	12
IL 2025 DEL GRUPPO.....	14
LA PROMOZIONE DEL MARCHIO.....	19
IL BUSINESS.....	23
FATTORI CHIAVE DI SUCCESSO.....	29
L'AZIONARIATO.....	30
L'ANDAMENTO DEL TITOLO.....	30
ANDAMENTO DELLA GESTIONE.....	31
PRINCIPALI RISCHI E INCERTEZZE.....	37
EVENTI SUCCESSIVI ALLA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO.....	43
EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE.....	44
RAPPORTI CON PARTI CORRELATE.....	46
ATTIVITÀ DI RICERCA E SVILUPPO.....	47

PERSONALE.....	49
AZIONI PROPRIE.....	50
UTILIZZO STRUMENTI FINANZIARI.....	50
PRESTITO OBBLIGAZIONARIO CONVERTIBILE.....	51
TEMATICHE AMBIENTALI, SOCIALI E DI GOVERNANCE (ESG).....	52
CONTINUITÀ AZIENDALE.....	54
PROSPETTI CONTABILI.....	55
STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO.....	68
CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO.....	77

PROFILO SOCIETARIO

ORGANI DI AMMINISTRAZIONE E DI CONTROLLO

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

<i>Presidente del Consiglio di Amministrazione</i>	Massimo Gotta
<i>Amministratore Delegato</i>	Silvana Cozza
<i>Consigliere</i>	Franco Grande
<i>Consigliere</i>	Maurizio Cerrano
<i>Consigliere Indipendente</i>	Gabriele Bisceglie

Il Consiglio di Amministrazione resterà in carica per un periodo di tre esercizi, ovvero fino alla data dell'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2026.

COLLEGIO SINDACALE

<i>Presidente</i>	Cesare Sargiotto
<i>Sindaco effettivo</i>	Elio D'Angelo
<i>Sindaco effettivo</i>	Maurizio Bianchi
<i>Sindaco supplente</i>	Gianpiero Fracchia

Il Collegio Sindacale è stato nominato in data 11 settembre 2023 e rimarrà in carica fino alla data dell'Assemblea convocata per l'approvazione del bilancio d'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025.

In data 28 luglio 2025 la Dott.ssa Maura Allione, Presidente del Collegio Sindacale, ha rassegnato le dimissioni e contestualmente è entrata a supporto e rafforzamento del team Administration & Finance in qualità di Professionista.

In sostituzione del Sindaco dimissionario è subentrato quale Sindaco effettivo il Sindaco supplente, dott. Maurizio Bianchi.

Contestualmente ha assunto la carica di Presidente del Collegio Sindacale il dott. Cesare Sargiotto, già Sindaco effettivo

SOCIETA' DI REVISIONE

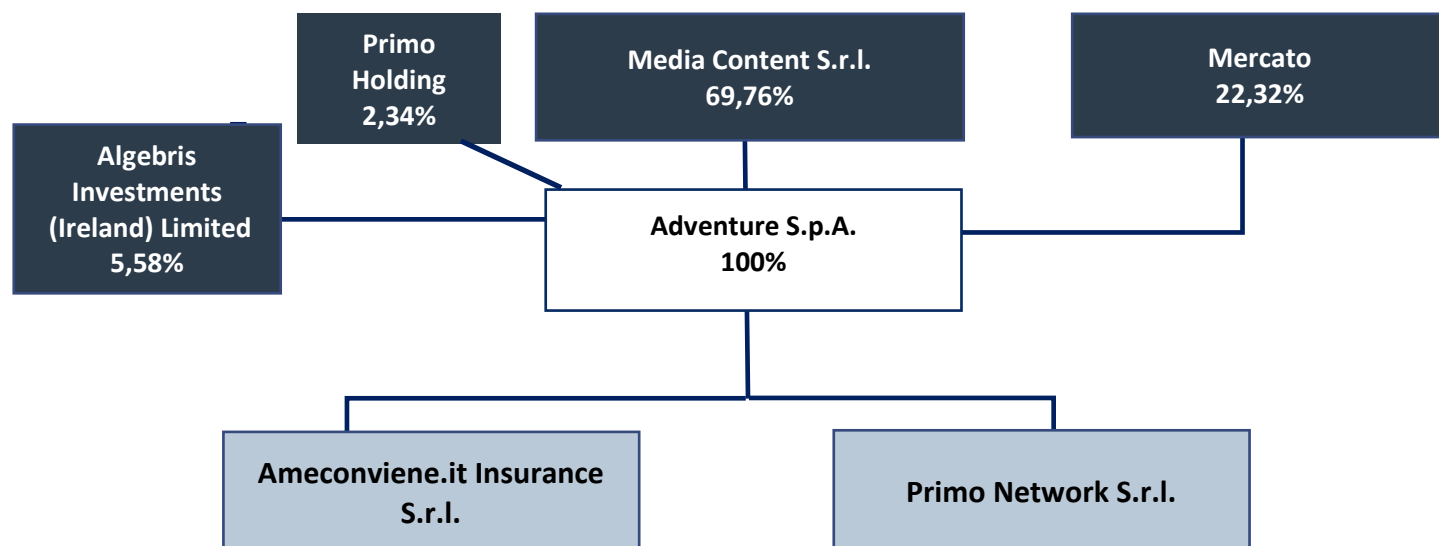
Ria Grant Thornton S.p.A.

Nel 2023 l'assemblea ordinaria ha conferito al Gruppo di revisione l'incarico per la revisione legale per ciascuno dei tre esercizi con chiusura, rispettivamente, al 31 dicembre 2023, al 31 dicembre 2024 e al 31 dicembre 2025.

Inoltre, in data 31 luglio 2024 l'assemblea ordinaria dell'Emittente ha conferito all Gruppo di Revisione l'incarico per la revisione legale del bilancio d'esercizio dell'Emittente redatto secondo i principi contabili IAS/IFRS per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 e al 31 dicembre 2025 nonché per la revisione limitata del bilancio intermedio del Gruppo per il periodo chiuso al 30 giugno, per il triennio 30 giugno 2024-30 giugno 2026.

IL GRUPPO

Adventure S.p.A. è la capogruppo del Gruppo Adventure di cui fanno parte anche le società controllate al 100%, Ameconviene.it Insurance S.r.l. e Primo Network S.r.l.



Adventure S.p.A.

Adventure S.p.A. è una società italiana che opera nel settore della comparazione online di offerte per luce e gas, telefonia, mutui e prestiti. Nata come realtà focalizzata sul marketing digitale, ha saputo evolversi in pochi anni in una società strutturata, con una forte presenza sul mercato nazionale e un modello di business basato su innovazione tecnologica, trasparenza e centralità del cliente.



L'azienda si distingue per la capacità di offrire soluzioni semplici a problemi complessi, mettendo al servizio dei consumatori strumenti intuitivi, dati aggiornati in tempo reale e una rete di partner selezionati tra i principali operatori nazionali. Il portale Ameconviene.it rappresenta il cuore dell'attività digitale del Gruppo, e si è affermato come uno dei riferimenti per chi cerca un modo rapido e affidabile per risparmiare sulle utenze domestiche e sui servizi finanziari.

L'evoluzione a PMI innovativa e società per azioni quotata è stata accompagnata da una strategia chiara: **generare valore duraturo per il cliente, innovare costantemente i processi interni, e costruire una rete commerciale e tecnologica in grado di sostenere una crescita scalabile e sostenibile.**

Primo Network S.r.l.

Primo Network S.r.l., società iscritta al n. M94 dell'elenco dei Mediatori Creditizi tenuto dall'Organismo degli Agenti e dei Mediatori (OAM), opera in qualità di Mediatore Creditizio in convenzione con istituti di credito e intermediari finanziari, offrendo al consumatore un ampio ventaglio di soluzioni e opportunità. L'obiettivo è individuare la proposta più adatta alle esigenze di credito, sia per nuove erogazioni che per la ristrutturazione delle esposizioni finanziarie esistenti, con condizioni economiche vantaggiose.

In data 28 febbraio 2025, **Adventure S.p.A.** ha acquisito il 100% del capitale sociale di Primo Network S.r.l., che è così entrata a far parte del perimetro di consolidamento del Gruppo Adventure. La Società è stata pertanto inclusa per la prima volta nel bilancio consolidato semestrale al 30 giugno 2025, con effetto retroattivo sull'intero esercizio.

Ameconviene.it Insurance S.r.l.

Ameconviene.it Insurance S.r.l. è una società di diritto italiano con sede legale in Torino, Via Antonio Bertola 2, iscritta presso il Registro delle Imprese di Torino, REA n. TO - 1311246, codice fiscale e partita IVA n. 12720990014, con capitale sociale di Euro 10.000,00 e di cui è Amministratrice Unica la medesima Silvana Cozza.

Nell'attuale assetto organizzativo di Gruppo, Ameconviene.it Insurance S.r.l. svolge attività commerciale di promozione, vendita o commercializzazione, attraverso propri siti e piattaforme *web*, *call center* e altri mezzi di comunicazione, di servizi di comparazione multi-marca delle tariffe del mercato delle *utilities*.

Ameconviene.it Insurance S.r.l., oltre ad avere una limitata storia operativa pregressa, non ha ancora pienamente sviluppato le proprie attività e che, dunque, non presenta risultati significativi nell'ambito del Gruppo ai fini della redazione del bilancio consolidato.

Il bilancio al 31 dicembre 2024 della società Ameconviene.it Insurance S.r.l., approvato dall'Assemblea dei soci in data 31 marzo 2025, si è chiuso con un patrimonio netto pari a Euro 11.334,48, comprensivo di un utile di esercizio di Euro 621,64. Il totale dell'attivo ammontava a Euro 27.400,33, mentre i ricavi delle vendite risultavano pari a Euro 15.716,52. Alla data del 30 giugno 2025, pur in assenza di un bilancio ufficiale, la società presenta un patrimonio netto di Euro 7.792,88, che tiene conto di una perdita semestrale di Euro 3.541,60, con un totale attivo pari a Euro 21.752,25 e ricavi delle vendite pari a Euro 1.464.

Ai sensi dell'art. 27, comma 3-bis, del D. Lgs. 127/1991, Adventure S.p.A. si è pertanto avvalsa della facoltà di non redigere il bilancio consolidato, considerata la non rilevanza dei valori economici e patrimoniali della controllata Ameconviene.it Insurance S.r.l.



Il Gruppo riconosce nel capitale umano la leva principale della crescita. L'azienda investe nella formazione continua, valorizza il talento e promuove un ambiente inclusivo, collaborativo e orientato al miglioramento continuo.



L'approccio del Gruppo è centrato sul cliente: ogni utente viene guidato verso la scelta più adatta grazie a un mix di algoritmi intelligenti e interventi umani qualificati. La consulenza, sia online che nei punti fisici, mira a creare fiducia e semplificare scelte complesse.

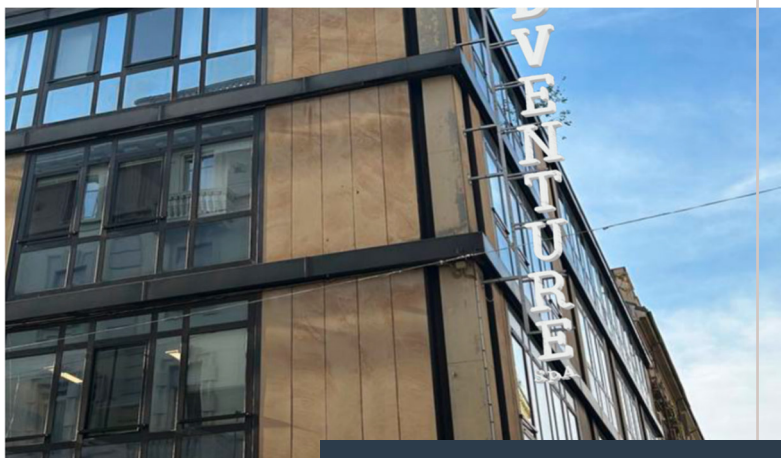


Il Gruppo investe costantemente nello sviluppo di soluzioni digitali avanzate per garantire un'esperienza utente intuitiva, efficace e trasparente. L'adozione di tecnologie di intelligenza artificiale, l'integrazione tra piattaforme e l'uso di strumenti predittivi sono alla base del vantaggio competitivo del Gruppo.

C'è una parola che caratterizza la nostra storia imprenditoriale: crescita. Ambizione e cultura del lavoro sono le nostre stelle polari, a cui ci ispireremo anche in futuro per affrontare le nuove sfide in programma. Silvana Cozza (Ceo Adventure S.p.A.)



SEDI



SEDE LEGALE E OPERATIVA

**Via Carlo Alberto, 18 ter
10123, Torino (TO)**

Il Consiglio di Amministrazione tenutosi in data 30 luglio 2025 ha deliberato la variazione della sede legale. La sede legale, precedentemente in Torino 10121, via Bertola n. 2, è ora sita sempre in Torino 10123, via Carlo Alberto n. 18/c-ter, già sede operativa del Gruppo.



HUB FISICO

Torino

STORE N°1

Via Nizza 61

10128 Torino

Primo punto vendita fisico in via Nizza a Torino, che offre assistenza diretta e consulenza per l'attivazione dei servizi comparati.

STORIA

STRATEGIE E STRUMENTI DIGITALI CHE MIGLIORANO I PROCESSI AZIENDALI

Adventure S.p.A. nasce nel **2017** inizialmente come società specializzata nel marketing digitale e nello sviluppo di strategie di comunicazione. In questi anni iniziali, l'azienda ha maturato competenze trasversali nel settore della comunicazione online, contribuendo alla crescita di numerosi progetti in ambito digitale.

2019

Nel 2019 l'azienda avvia un importante processo di trasformazione entrando nel settore della comparazione online. Viene lanciato il portale **Ameconviene.it**, piattaforma dedicata alla comparazione di offerte luce e gas, a cui fa seguito l'acquisizione dei primi mandati commerciali con fornitori del settore energia. In breve tempo, all'inizio del 2020, l'azienda amplia il proprio raggio d'azione al settore delle telecomunicazioni

2021

Nel 2021, Adventure S.p.A. rafforza ulteriormente la sua posizione di mercato, acquisendo nuovi mandati di comparazione con alcuni dei principali player del settore energetico, dimostrando la propria affidabilità e capacità operativa.

In parallelo, si lavora all'integrazione dei processi commerciali con sistemi avanzati di tracciamento delle performance e CRM

2022

Nel 2022 nasce **Ameconviene Insurance S.r.l.**, società controllata destinata alla gestione della comparazione assicurativa, in particolare delle polizze RCA, e allo sviluppo di nuovi mandati nel settore dei servizi pubblici. Questa operazione segna l'inizio della diversificazione verticale del gruppo.

2023

Nel 2023, la Società completa un'importante fase di maturazione strutturale e organizzativa, trasformandosi in **società per azioni (Adventure S.p.A.)**, con l'obiettivo di accedere a nuovi capitali e avviare un processo di consolidamento e crescita per linee esterne.

IL 2024 DI ADVENTURE S.P.A

Il 2024 si rivela un anno strategico. L'azienda ottiene nuovi mandati nel settore delle utilities e avvia il proprio verticale finance, attivando le prime collaborazioni con mediatori finanziari per la comparazione di mutui e prestiti.

Oltre alla prosecuzione delle attività core nei settori energia, telefonia e credito, Il Gruppo ha concentrato i propri sforzi su:

- il consolidamento dei rapporti con fornitori e partner strategici;
- lo sviluppo tecnologico del portale ameconviene.it e dei sistemi gestionali interni;
- il potenziamento della brand awareness attraverso campagne media e iniziative promozionali ad alto impatto;
- la definizione di una strategia industriale per l'accesso al mercato dei capitali, culminata con la quotazione su Euronext Growth Milan;
- l'espansione territoriale tramite attivazione di nuovi punti fisici convenzionati e preparazione al lancio del primo hub fisico.

QUOTAZIONE IN BORSA

Nel corso del 2024, Adventure S.p.A. avvia e conclude con successo il proprio percorso di quotazione su **Euronext Growth Milan** (EGM), mercato dedicato alle PMI dinamiche e innovative.

L'ammissione a quotazione è avvenuta il **6 agosto 2024**, mentre l'inizio delle negoziazioni è stato l'**8 agosto 2024**, date che hanno segnato una nuova fase per Il Gruppo, ora pienamente operativa sul mercato dei capitali.

L'ingresso su EGM ha confermato la fiducia degli investitori nella visione strategica del management e ha rafforzato la reputazione del Gruppo nel settore della comparazione digitale.

Un ottimo risultato per Il Gruppo, che ha potuto raccogliere nuove risorse finanziarie da destinare allo sviluppo tecnologico, all'espansione territoriale e alle operazioni di M&A.



Il capitale raccolto attraverso l'operazione di IPO è stato destinato a finanziare:

- l'ampliamento della piattaforma digitale;
- l'integrazione tecnologica con nuovi partner;
- il potenziamento della rete fisica e commerciale;
- future operazioni di M&A nel mercato dell'intermediazione finanziaria.

IL 2025 DEL GRUPPO

Acquisizione e consolidamento della controllata PRIMO NETWORK S.r.l.



ACQUISIZIONE PRIMO NETWORK srl

L'acquisizione del Gruppo Primo Network, operante nel settore della consulenza finanziaria, per potenziare la presenza nei comparti mutui e prestiti.

In data 28 febbraio 2025, il Gruppo Adventure ha perfezionato, mediante atto notarile, il closing per l'acquisizione del 100% delle quote di PN S.r.l. – società operante con il marchio Primo Network – regolarmente iscritta al n. M94 dell'elenco dei Mediatori Creditizi tenuto dall'Organismo degli Agenti e dei Mediatori (OAM). A seguito dell'operazione, Il Gruppo è entrata a far parte del perimetro di consolidamento del Gruppo Adventure, venendo consolidata integralmente nel bilancio semestrale al 30 giugno 2025, con effetto retroattivo sull'intero esercizio.

Profilo societario

Primo Network S.r.l. è un mediatore creditizio indipendente che opera in convenzione con primari istituti di credito e intermediari finanziari.

Il Gruppo si propone di offrire al consumatore finale un'ampia gamma di soluzioni finanziarie su misura, supportando i clienti nell'individuazione del prodotto di credito più

adatto alle specifiche esigenze – che si tratti di liquidità, consolidamento debiti, cessione del quinto, mutui ipotecari o anticipazioni TFS – nonché nel miglioramento delle condizioni delle esposizioni esistenti.

Modello operativo

Il modello di business di PN S.r.l. si fonda su:

- una rete nazionale di collaboratori in costante espansione (+15% al 31 dicembre 2023), che copre capillarmente il territorio italiano;
- una struttura organizzativa multilivello, composta da divisioni funzionali (Vendite, Operativa, Risorse Umane e Organizzazione, Controlli Interni, Antiriciclaggio, ICT, Legale e Reclami);
- una piattaforma di back-office efficiente e digitalizzata, che supporta i processi di pre-delibera, post-delibera, gestione documentale, amministrazione, censimento rete e supporto tecnico/informatico;
- presidi di compliance e controllo di secondo livello, che garantiscono il rispetto della normativa in materia di intermediazione del credito, antiriciclaggio e tutela del consumatore;
- una forte attenzione alla formazione e al reclutamento, tramite programmi interni di onboarding e sviluppo delle competenze.

Presenza territoriale

La sede legale e amministrativa si trova a Torino, dove sono presenti anche i principali uffici di back-office e direzione. La Società che vanta oltre 52 unità locali, è presente con filiali operative e uffici vendita nei seguenti centri strategici:

- Torino – Ufficio rete vendita, Back-office mutui, Back-office CQS, Ufficio censimento rete, Pre-delibera e Post-delibera
- Pisa - Filiale
- Milano – Filiale commerciale
- Roma – Ufficio rete vendita e filiale
- Firenze – Filiale
- Pisa – Uffici direzionali e filiale
- Lamezia Terme – Filiale
- Grosseto – Filiale
- Scafati (SA) – Ufficio rete vendita

La presenza su scala nazionale consente a Primo Network S.r.l. di gestire una rete diffusa di clienti retail e PMI, offrendo servizi consulenziali personalizzati e tempestivi.

Razionale strategico e sinergie attese

L'integrazione di Primo Network S.r.l. nel perimetro del Gruppo Adventure rappresenta un'importante operazione strategica, volta a:

- ampliare la presenza nel comparto dei servizi finanziari non bancari, facendo leva su un marchio riconosciuto e su un'organizzazione commerciale già operativa e scalabile;
- sfruttare le sinergie operative tra la rete commerciale di PN S.r.l. e le società del Gruppo, con possibilità di cross-selling e ottimizzazione dei costi di struttura;
- rafforzare l'offerta di gruppo verso i clienti retail e PMI, proponendo soluzioni integrate di accesso al credito e consulenza finanziaria;
- consolidare i margini del business grazie a una struttura a basso assorbimento di capitale e ad alta redditività per cliente servito.

Riorganizzazione marketing business unit

Il programma di Mergers & Acquisitions avviato dal Gruppo richiede un rafforzamento della struttura organizzativa, attraverso l'introduzione di nuove figure di coordinamento e direzione. In tale contesto, è stato recentemente inserito un Responsabile Marketing con una solida esperienza nel settore, proveniente da realtà affini, e sono già state aggiunte due risorse specializzate in social media marketing e Google Ads, con l'obiettivo di potenziare le attività di promozione digitale.

Il digital marketing rappresenta oggi una leva sempre più strategica e competitiva, soprattutto in un settore come quello della comparazione tariffe, fortemente dipendente dal traffico online. La capacità di attrarre utenti qualificati sul sito è direttamente correlata al volume di lead e conversioni generati. Per questo motivo, investire in strategie SEO, SEM, content marketing e social media diventa cruciale per garantire visibilità, intercettare il target corretto e stimolare l'interazione con la piattaforma.

Attraverso l'utilizzo avanzato di strumenti digitali, sarà possibile segmentare il pubblico, attivare campagne di retargeting e ottimizzare in modo continuo le performance, massimizzando l'acquisizione di lead di qualità e sostenendo la crescita dei ricavi in modo scalabile ed efficiente.

Lancio del “PHYGITAL”, la rete fisica digitale

I primi mesi del 2025 sono stati segnati anche dalla definizione di un accordo con un team di esperti specializzati nell'organizzazione di reti di vendita fisiche. Grazie a questa collaborazione, il Gruppo sta dando avvio alla creazione di una rete di Agenti sul territorio, incaricati di promuovere il servizio di comparazione Ameconviene.it in una nuova modalità ibrida, che integra strumenti digitali evoluti all'attività commerciale tradizionale.

In particolare, verrà introdotto un innovativo sistema basato sull'utilizzo del QR Code, che consentirà agli agenti di proporre il servizio in modo rapido, tracciabile e interattivo, distinguendosi nettamente rispetto ai metodi di promozione ormai superati. Questa soluzione permetterà di unire l'efficacia del contatto diretto alla scalabilità dell'esperienza digitale, ampliando la portata del servizio e contribuendo ad aumentare la penetrazione del brand sul territorio nazionale.

Apertura store fisici

Giovedì 20 marzo 2025 è stato inaugurato il primo punto vendita fisico a marchio “Ameconviene.it”, situato a Torino, in Via Nizza 61. Caratterizzato da un ambiente moderno, con open space accoglienti, divanetti e un'illuminazione chiara e funzionale, lo store rappresenta un importante passo avanti nel progetto di integrazione tra digitalizzazione e presenza fisica sul territorio.

L'iniziativa rientra in una più ampia strategia di crescita e consolidamento, finalizzata a rafforzare il posizionamento sul mercato e ampliare la rete dei servizi offerti, attraverso un modello ibrido che combina l'efficienza del digitale con il valore aggiunto del contatto diretto e personalizzato.

Il nuovo format mira a offrire ai consumatori un'esperienza più semplice, immediata e assistita, eliminando le complessità legate alla gestione autonoma delle pratiche burocratiche relative, ad esempio, al cambio di fornitore o alla ricerca di soluzioni finanziarie. All'interno del punto vendita, saranno presenti consulenti specializzati, pronti a supportare i clienti nell'analisi delle proprie esigenze e nell'individuazione delle soluzioni più vantaggiose nei settori di energia (luce e gas), telefonia, assicurazioni, mutui e prestiti.



APERTURA 1° HUB FISICO

L'apertura del primo punto vendita fisico in **via Nizza a Torino**, che offrirà assistenza diretta e consulenza per l'attivazione dei servizi comparati.

PROMOZIONE DEL MARCHIO 2025



SPOT RADIOFONICO

Ameconviene.it è entrato nelle case e nelle auto degli italiani con una nuova campagna radiofonica, trasmessa sulle principali emittenti nazionali: **Radio Monte Carlo, Radio101 e Radio RDS.**

Per questa campagna il Gruppo ha scelto di acquistare i diritti de "Il Coro dei Pompieri", un brano conosciuto e amato dal pubblico italiano, adattato per raccontare il messaggio.



SPOT RAI RADIOTELEVISIONE ITALIANA

Una **campagna televisiva su RAI 1, RAI 2 e RAI 3**, sviluppata con spot di forte impatto visivo, trasmessi in prime time e inseriti in contenitori televisivi con elevato seguito, allo scopo di rafforzare la fiducia e il posizionamento istituzionale del Gruppo.



BORDOCAMPO TORO FOOTBALL CLUB

La **sponsorizzazione ufficiale del Toro Club**, in qualità di Official Supplier, che ha previsto la presenza del brand su materiali promozionali e merchandising del club, nonché la partecipazione ad eventi istituzionali e sportivi legati alla squadra granata

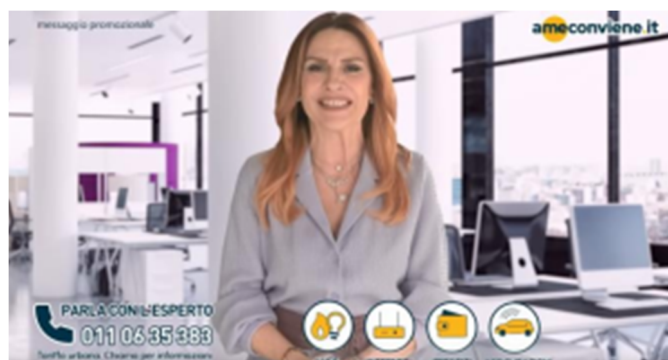


GERRY SCOTTI – LA RUOTA DELLA FORTUNA

Ameconviene.it è stato protagonista di una promozione flash trasmessa prima degli stacchi pubblicitari del celebre programma televisivo condotto da **Gerry Scotti “La ruota della fortuna”**. Gerry Scotti ha presentato Ameconviene.it, parlando del portale e delle sue caratteristiche principali.



Il programma raggiunge un pubblico ampio e diversificato, perfettamente in linea con il target di riferimento di Ameconviene.it



SPOT TV

Ameconviene.it è stato live sulle reti del Gruppo Mediaset e su Sky con una serie di telepromozioni con una protagonista di indiscussa fama: Patrizia Rossetti, conduttrice e attrice italiana

TRAM E METRO



Ameconviene.it porta la sua presenza direttamente tra le strade e i luoghi frequentati ogni giorno dai suoi utenti. Con una strategia di marketing mirata, il Gruppo ha infatti lanciato campagne pubblicitarie su tram, autobus, metro, cinema, ecc.



Nuove iniziative di marketing e sviluppo commerciale

Nel corso del 2025, il Gruppo ha sperimentato nuove modalità di promozione fisica sul territorio, affiancando le tradizionali attività di marketing digitale e teleselling già consolidate nel 2024. In particolare, è stata avviata una nuova iniziativa promozionale presso grandi centri commerciali e punti vendita della GDO, finalizzata a incrementare l'interazione diretta con il cliente finale in fase di acquisizione.

L'iniziativa prevede la presenza di personale del Gruppo, debitamente formato, presso spazi dedicati situati all'ingresso dei supermercati, con l'obiettivo di incentivare l'accesso e la navigazione sulla piattaforma proprietaria "ameconviene.it".

In tale contesto, viene offerto al potenziale cliente un buono sconto immediato da utilizzare presso il punto vendita, a fronte della registrazione e della valutazione delle offerte commerciali disponibili online.

Questa nuova modalità di engagement si inserisce in una strategia più ampia volta a diversificare i canali di contatto con il mercato, integrando strumenti di marketing fisico innovativo alle consuete attività digitali e telefoniche, con l'obiettivo di accrescere la brand awareness, fidelizzare il consumatore e sostenere la crescita del portafoglio clienti.

L'iniziativa ha riscosso riscontri incoraggianti nelle prime settimane di sperimentazione, confermando la capacità del Gruppo di adattarsi con rapidità al contesto competitivo e di sperimentare soluzioni originali ad alto valore aggiunto.

Questi interventi hanno consentito al Gruppo di accrescere il suo posizionamento competitivo, gettando le basi per le evoluzioni strategiche del 2026 e alla crescita e alla strutturazione interna del Gruppo.

Le performance registrate e gli investimenti realizzati pongono solide basi per l'espansione futura, rafforzando il posizionamento del Gruppo nel mercato della comparazione e promuovendo un modello di crescita sostenibile, digitale e omnicanale.

IL BUSINESS

Il Gruppo Adventure fornisce ai clienti soluzioni e servizi personalizzati nel campo del contact center e della digital transformation. Le linee di business della controllante Adventure S.p.A. sono in via prevalente costituite da luce, gas e telefonia. Il Gruppo, attraverso la controllata Ameconviene.it Insurance S.r.l. iscritta nella sezione "E" del Registro unico degli intermediari (RUI), opera nella comparazione assicurativa e tramite la controllata Primo Network S.r.l. opera nella comparazione bancaria e finanziaria.

Principali attività svolte

La comparazione

La piattaforma proprietaria Ameconviene.it si presenta come un sito di comparazione di prezzi e tariffe con lo scopo di fornire agli Utenti Finali e ai fruitori del sito stesso elementi informativi utili per la scelta dell'operatore nonché per la scelta della tipologia di prodotto e/o della tariffa più conveniente.

L'attività comparativa si incentra sull'attività di consulenza e assistenza personalizzata. Mediante il Sito viene messo a disposizione dell'Utente Finale un consulente in grado di guidare il consumatore nell'analisi delle tariffe, nella lettura di bollette e contratti e, in definitiva, nella scelta tra i vari servizi offerti.

Gli utenti del Sito, interessati a specifici prodotti/servizi, devono compilare un modulo mediante il quale vengono raccolte informazioni essenziali per valutare le abitudini ed esigenze di consumo dell'Utente Finale. In tale sede, gli utenti del Sito prestano il proprio consenso al trattamento dei propri dati personali per l'operazione avviata e, eventualmente, anche per finalità commerciali in genere, e chiedono di essere contattati – solitamente in tempo reale – da un esperto, ossia un operatore del Gruppo per gli opportuni approfondimenti sui prodotti e/o servizi di interesse.

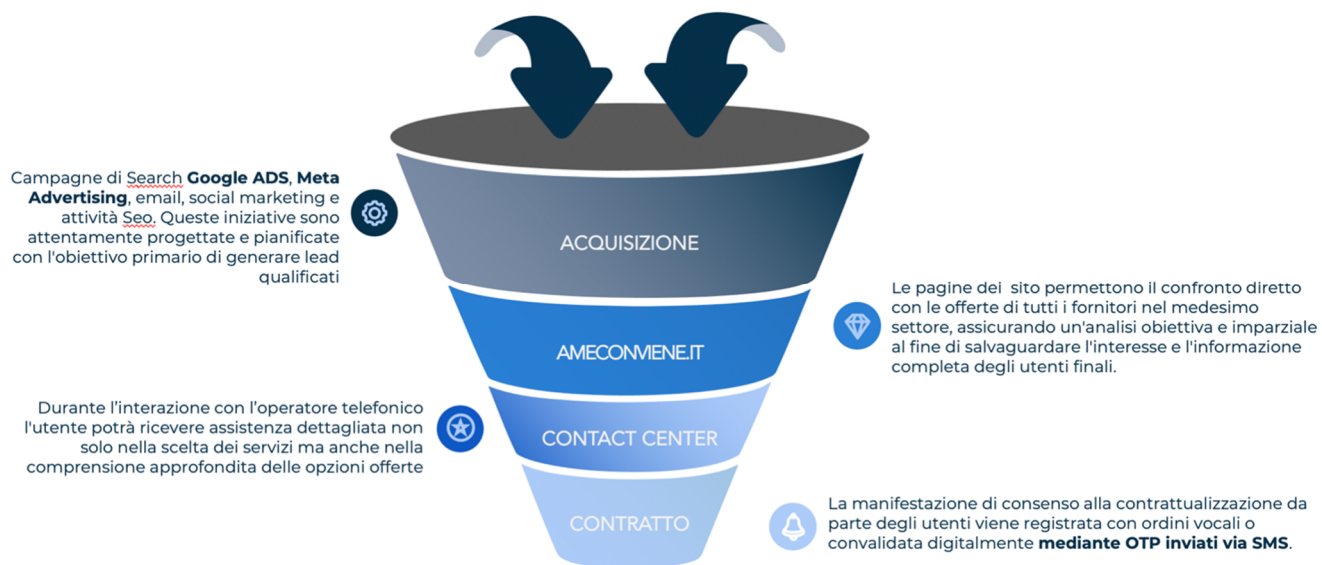
L'interazione tra utente e il consulente può avvenire tramite *web chat*, *video chat* e, in via prevalente, tramite prenotazione di una telefonata, con possibilità di richiedere assistenza alla navigazione dei contenuti e dei servizi offerti dal portale.

Al fine di facilitare la comparazione, la piattaforma contiene anche schede descrittive dei prodotti e servizi dei Clienti Player per la comparazione con prodotti e servizi offerti da altri operatori del medesimo settore/mercato.

La comparazione avviene con obiettiva imparzialità rispetto ai prodotti comparati, nell'interesse degli utenti finali e viene effettuata solo tra offerte o proposte commerciali di *player* che siano clienti del Gruppo e non con *player* terzi.

Il Gruppo svolge anche attività promozionali tramite reindirizzamento dell'Utente Finale al sito del Cliente Player. In particolare, vengono inserite nel Sito apposite pagine promozionali contenenti le tariffe e i prodotti dei Clienti Player. Gli utenti finali interessati a un determinato servizio/prodotto/tariffa vengono reindirizzati, attraverso specifici *link*, sulla piattaforma di vendita *online* del Cliente Player, dove si potrà procedere all'acquisto dei prodotti e/o l'attivazione dei servizi o delle offerte pubblicizzati.

La Lead Generation



Le attività di “*Lead Generation*” vengono svolte sulla base delle esigenze e delle richieste dei propri Clienti Player nonché sulla base dell'attività di comparazione svolta, sia mediante il Sito e attività di *marketing* svolte anche mediante altri siti web sia mediante il cosiddetto canale “*Voice*” e si sostanziano principalmente in attività di promozione di prodotti e servizi dei propri Clienti Player e la conclusione dei relativi contratti di vendita con gli Utenti Finali, mediante attività di *telemarketing* e *teleselling* e, quindi, attraverso il canale telefonico.

Le attività di *teleselling* e *telemarketing* svolte dal Gruppo presuppongono un contatto con utenti finali che vengono individuati sulla base di liste anagrafiche di utenti che hanno manifestato il consenso o la volontà di essere contattati per iniziative commerciali (c.d. *lead*).

Le liste anagrafiche si distinguono in base alla potenzialità di conversione in contratti. In particolare, si distinguono le c.d. “liste calde”, con maggiori potenzialità di conversione in contratti, che includono nominativi di utenti che hanno già manifestato la volontà di essere contattati per concludere un contratto di acquisto ovvero per ricevere informazioni su determinati prodotti e servizi, e “liste fredde”, con minori potenzialità di conversione in contratti, che includono nominativi di soggetti che hanno solo genericamente prestato il proprio consenso (attraverso altri canali digitali) ad essere contattati per finalità commerciali.

Le liste anagrafiche utilizzate dal Gruppo per l'attività di *teleselling* e *telemarketing* in favore dei propri clienti sono, in parte, generate internamente, utilizzando il traffico organico della piattaforma *ameconviene.it*, mediante la selezione di contatti che mostrino una sviluppata propensione all'acquisto di prodotti e servizi e la raccolta dei relativi dati ed, in parte, acquisite da terzi.

Al 30 giugno 2025 le lead prodotte internamente rappresentano l'86% delle lead utilizzate. Il restante 14% delle lead è acquistato esternamente da terzi, mediante contratti di acquisto che costituiscono una delle principali voci di costo del bilancio del Gruppo.

I contratti di acquisto dei *lead* prevedono un corrispettivo variabile in base al numero e alla qualità dei *lead* acquistati con corrispettivi mensili basati sul numero di contratti conclusi grazie alle anagrafiche fornite e clausole che garantiscono la legittimità della provenienza e della raccolta dei dati ceduti da parte del fornitore.

Ove l'Utente Finale abbia manifestato la volontà di essere contattato per concludere un contratto di acquisto ovvero per ricevere informazioni su determinati prodotti e servizi, viene effettivamente contattato telefonicamente dagli operatori del Gruppo.

Il contatto telefonico con l'utente viene generalmente effettuato sulla base di appositi *script* previamente convenuti con il Cliente Player contenenti termini e modalità per la presentazione delle offerte commerciali nonché le informative che, ai sensi delle applicabili disposizioni di legge, devono essere fornite all'Utente Finale nel corso del contatto telefonico. Ove, ad esito di tali contatti telefonici gli utenti dimostrino interesse alla conclusione del contratto, il consenso all'acquisto espresso telefonicamente viene registrato (c.d. *vocal order*) ovvero il contratto viene sottoscritto digitalmente (attraverso l'invio all'utente di OTP tramite sms).

I singoli *vocal order* così acquisiti ed i singoli contratti sottoscritti digitalmente vengono inseriti in apposito portale *web* del Cliente Player a cui si accede generalmente con credenziali fornite dal Cliente Player stesso (o attraverso specifici *software* resi disponibili dai clienti medesimi) per la successiva validazione, in genere ad esito di eventuali c.d. *check call* ovvero chiamate di verifica operate dallo stesso cliente (o da soggetto da questi delegato) al fine di accertare che l'Utente Finale abbia effettivamente prestato il consenso all'acquisto. La normativa prevede un diritto di recesso di 14 giorni dalla sottoscrizione del contratto.

Servizi Post-Vendita

Il Gruppo, mediante il *call center*, e dunque attraverso il canale Voice, presta nell'interesse dei propri Clienti Player anche i servizi di:

- (i) assistenza post-vendita anche su richiesta degli utenti finali; tali attività ricomprendono assistenza alla gestione del contratto o del servizio, assistenza sui prodotti e servizi, cambi tariffari, supporto nei processi di fatturazione e pagamento nella gestione delle pratiche, attivazione nuovi prodotti e servizi;
- (ii) attività di gestione documentale connesse alla registrazione dei contratti, identificazione degli utenti e all'attivazione dei contratti;
- (iii) attività di *back office*, gestione pratiche, modifiche anagrafiche, etc.

A tali attività, si affiancano anche servizi di *customer satisfaction* nonché attività di *churn prevention* e *customer retention*. Questi servizi, svolti principalmente attraverso il canale telefonico "*outbound*" sono in grado di fidelizzare il cliente, diminuire il tasso di *churn*, offrire servizi innovativi e incrementare la *customer experience* stessa del cliente.

Advertising

I servizi del Gruppo in favore dei propri Clienti Player e di altri clienti si completano con l'attività di *display advertising* o campagne SEO sia nel mondo *internet* che sui *social network* per promuovere i prodotti/servizi dei propri committenti.

L'attività di Advertising viene svolta anche in favore di clienti diversi dai Clienti Player, in favore dei quali il Gruppo sviluppa specifici progetti di marketing.

In relazione a tali attività, il Gruppo oltre che la piattaforma *ameconviene.it* utilizza anche altri siti proprietari che possono contenere dei *blog* che favoriscono l'*engagement* attraverso i *social media* e il *link building* interno ed esterno, potenziando ulteriormente il SEO e migliorando la visibilità e la c.d. autorità *online* del *brand* proprio e dei propri clienti.

Settori di attività

Al 30 giugno 2025 il Gruppo, attraverso la Società Adventure S.p.A. ha in essere commesse riconducibili a n. **20 Clienti Player** attivi nei seguenti principali settori:

- luce e gas;
- telecomunicazioni;
- advertising.

Il Gruppo svolge inoltre attività di broker nel campo delle **Assicurazioni** e di **Mediatore Creditizio**.

Con particolare riferimento al **settore assicurativo**, i servizi tramite la piattaforma *Ameconviene.it* sono prestati dalla Società controllata *Ameconviene.it Insurance S.r.l.*, intermediario assicurativo iscritto nella sezione E del Registro Unico degli Intermediari (RUI) dell'Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni (IVASS).

Quale intermediario assicurativo iscritto alla sezione E del RUI, *Ameconviene.it Insurance S.r.l.* opera su incarico di altri intermediari ai sensi dell'articolo 109-*bis*, comma 5, del Codice delle Assicurazioni.

Anche *Primo Network S.r.l.* è attiva nel settore delle intermediazioni assicurative, con particolare riferimento alla distribuzione di coperture per calamità naturali, polizze per sinistri da incendio e assicurazioni a tutela degli amministratori nell'ambito di prestiti alle imprese.

Primo Network S.r.l., società interamente controllata da *Adventure S.p.A.*, opera in qualità di **mediatore creditizio** iscritto all'elenco tenuto dall'Organismo degli Agenti e dei Mediatori (OAM) e si configura come un operatore specializzato nell'intermediazione di prodotti finanziari, rivolti sia alla clientela retail che al segmento corporate. La società si avvale di una rete di consulenti qualificati e di accordi in convenzione con un ampio numero di istituti di credito e intermediari finanziari.

I clienti attivi che si avvalgono dei servizi di intermediazione finanziaria sono circa 50.000 e presentano un elevato tasso di rinnovo, accompagnato da significative opportunità di upselling.

Al 30 giugno 2025 il Gruppo, tramite la Società Primo Network S.r.l. ha pertanto in essere commesse riconducibili a n. **40 Clienti Player**, Istituti Bancari e Società Finanziarie, attivi nei seguenti principali settori:

- Cessione V dello stipendio;
- Prestiti Personali;
- Mutui;
- Finanziamenti alle imprese;
- Provvigioni Attive Mediazione.

Servizi per la clientela privata

L'offerta rivolta ai privati si articola in una gamma diversificata di prodotti creditizi e servizi di consulenza, finalizzati a supportare le esigenze finanziarie di lavoratori dipendenti, pensionati e soggetti privati in genere. In particolare, Primo Network propone:

- Prestiti personali, comprensivi di forme particolari quali la cessione del quinto dello stipendio o della pensione e il prestito con delega;
- Mutui ipotecari, destinati all'acquisto o alla ristrutturazione di immobili, al consolidamento delle esposizioni debitorie o all'ottenimento di liquidità;
- Anticipazione del TFS/TFR a favore di dipendenti pubblici e pensionati;
- Servizi di consolidamento debiti e consulenza per la razionalizzazione del carico finanziario familiare;
- Supporto alla sottoscrizione di prodotti assicurativi collegati al credito.

Tutti i servizi sono erogati con l'ausilio di strumenti digitali evoluti, che consentono una gestione efficiente delle pratiche, e con il supporto di un consulente dedicato che accompagna il cliente in tutte le fasi dell'istruttoria, fino alla conclusione dell'operazione.

Servizi per le imprese

Nel segmento business, Primo Network offre servizi di mediazione per l'accesso al credito, rivolti principalmente a piccole e medie imprese e a liberi professionisti con partita IVA. Le soluzioni disponibili includono:

- Leasing finanziari, sia mobiliari che immobiliari;
- Mutui aziendali destinati a investimenti, consolidamento o liquidità;
- Factoring e servizi connessi alla cessione dei crediti commerciali;
- Attivazione di garanzie bancarie e linee di credito a breve e medio termine.

L'attività si caratterizza per l'elevato grado di personalizzazione delle soluzioni proposte, la rapidità nelle valutazioni preliminari e l'accesso a condizioni negoziate con una pluralità di istituti convenzionati.

Infrastruttura operativa e servizi interni

Primo Network dispone di un'infrastruttura organizzativa evoluta che comprende, oltre all'attività commerciale, una serie di servizi a supporto dell'operatività, volti a garantire efficienza, qualità del servizio e trasparenza nei rapporti con la clientela e con i collaboratori:

- Servizio di valutazione e pre-istruttoria, con verifica della fattibilità creditizia e produzione di preventivi comparativi;
- Servizio operativo e gestionale, con assegnazione di un tecnico dedicato alla singola pratica;
- Servizio informatico, basato su un portale web proprietario che consente la gestione digitale delle pratiche, la stampa dei contratti e la reportistica;
- Servizio amministrativo, con gestione regolare dei flussi provvigionali;
- Servizio commerciale e formativo, finalizzato al supporto della rete di consulenti e all'aggiornamento costante sulle normative e sui prodotti disponibili.

Tali servizi concorrono a rafforzare il posizionamento competitivo della società e del Gruppo, garantendo un elevato livello di servizio e una presenza capillare sul territorio nazionale.

Approccio Tecnologico

L'approccio tecnologico del Gruppo si caratterizza per l'uso di sofisticate tecniche di *data analytics* allo scopo di identificare segmenti di mercato specifici, caratterizzati da un alto potenziale di conversione da contatti in contratti e volti dunque a massimizzare le potenzialità dell'attività di *Lead Generation*.

In particolare le *landing page* del Sito sono progettate con un focus su *usability* e *conversion rate optimization* (CRO).

Mediante l'utilizzo di test A/B e *heatmaps*, il Gruppo fa in modo che il Sito sia ottimizzato per migliorare l'esperienza dell'utente.

Per quanto concerne in particolare i test A/B, noto anche come test di confronto diretto, il Gruppo utilizza tale metodo per confrontare due versioni di una pagina *web* al fine di determinare quale delle due performi meglio. Trattasi fondamentalmente di un esperimento in cui due o più varianti di una pagina vengono mostrate casualmente agli utenti, e un'analisi statistica viene utilizzata per determinare quale variante raggiunga meglio un determinato obiettivo di conversione.

Il Gruppo ha sviluppato un Database gestionale proprietario e integrato con viste sintetiche per clienti e fornitori strategici.

È stata anche implementata, inoltre, una strategia di *backlink* per accrescere la c.d. "autorità" del dominio. Il sito ospita un *blog* che, grazie alla pubblicazione regolare di articoli informativi e ottimizzati, mira a parole chiave a coda lunga e genera traffico aumentando il tempo di permanenza sul sito. I contenuti del *blog* favoriscono l'*engagement* attraverso i social media e il *link building* interno ed esterno, potenziando ulteriormente il SEO e migliorando la visibilità e l'autorità online del brand.

Inoltre mediante l'uso di:

- dati demografici;
- comportamentali;
- psicografici.

Il Gruppo è in grado di raggiungere i consumatori con messaggi che collimano con le loro necessità specifiche.

La piattaforma proprietaria *ameconviene.it* è gestita integralmente tramite risorse interne altamente specializzate.

FATTORI CHIAVE DI SUCCESSO

Il Gruppo si distingue nel panorama competitivo grazie a un'esperienza consolidata e un background di crescita e successo nel proprio settore di attività, grazie anche all'apporto e all'operato dei membri del proprio *management team*, composto da soggetti dotati di comprovata competenza nel campo del *marketing* strategico e dei servizi commerciali multicanale.

Il Gruppo si contraddistingue, inoltre, per i seguenti punti di forza:

•Portafoglio di Servizi per l'Esperienza Cliente: Ampio e Integrato

Il costante perseguimento dell'eccellenza operativa e la strutturata offerta di servizi, organizzata in aree di business sinergiche e interconnesse, consentono di proporre soluzioni personalizzate che rispondono a elevati standard qualitativi.

•Clienti di Primaria importanza e Fortemente Fidelizzati

Il Gruppo può vantare un parco clienti primari e fortemente fidelizzato. Tale fidelizzazione dei clienti consente, fra le altre cose, di offrire loro una gamma di servizi nell'ambito della *customer experience* calata nel contesto business in cui essi rispettivamente operano, il che rappresenta un ulteriore valore aggiunto apportato dal Gruppo nell'erogazione dei propri servizi.

•Equilibrio Professionale e Personale: Un Imperativo Strategico

L'attenzione ai fattori ESG e un approccio orientato al benessere dei dipendenti è un tassello chiave della strategia del Gruppo per attrarre, sviluppare e mantenere talenti di alto livello, creando un ambiente lavorativo stimolante e produttivo.

L'AZIONARIATO

Il capitale sociale di **Adventure S.p.A.**, pari ad Euro 154.817,29 i.v., è costituito da n. 7.167.467 Azioni ordinarie, prive di valore nominale, con Isin Code IT0005607715.

Azionista	N° Azioni	% sul capitale sociale
<i>Media Content S.r.l.*</i>	5.000.000	69,76%
<i>Algebris Investments (Ireland) Limited</i>	400.000	5,58%
<i>Primo Holding S.r.l.</i>	167.467	2,34%
<i>Mercato</i>	1.600.000	22,32%
TOTALE	7.167.467	100%

Si segnala che Media Content S.r.l. è detenuta al 99% da Silvana Cozza

L'ANDAMENTO DEL TITOLO

L'8 agosto 2024, Adventure S.p.A. ha debuttato sul mercato Euronext Growth Milan, portando a termine con successo un collocamento rivolto a investitori istituzionali e professionali, con l'emissione di 2.000.000 di azioni ordinarie interamente in aumento di capitale, al prezzo di €2,00 per azione. L'operazione ha generato una raccolta complessiva pari a €4 milioni, per una capitalizzazione iniziale di circa €14 milioni.

Contestualmente, la Società ha collocato 469 obbligazioni convertibili, del valore unitario di €3.200, per un controvalore complessivo di circa €1,5 milioni. Tali strumenti, a scadenza triennale e con cedola fissa del 5,75%, offrivano finestre annuali di conversione in azioni ordinarie. Complessivamente, la raccolta in fase di IPO ha superato i €5,5 milioni.

Nel corso del primo semestre 2025, il titolo Adventure ha registrato un andamento molto positivo, raggiungendo un massimo di €23,40 nel mese di febbraio e mantenendosi per diversi mesi su livelli ben superiori al prezzo di collocamento.

Il titolo ha chiuso il primo semestre 2025 a €17,90, evidenziando comunque una performance pari a +795% rispetto al prezzo di IPO, e una capitalizzazione di mercato di circa €35,8 milioni.

Nel medesimo periodo, il Consiglio di Amministrazione, in data 30 giugno 2025, ha deliberato l'esercizio della facoltà di rimborso anticipato integrale delle obbligazioni convertibili in circolazione, come previsto dal Regolamento (art. 11.5). Il rimborso, effettuato in data 4 luglio 2025, è avvenuto al prezzo del 109% del valore nominale, oltre agli interessi maturati. L'operazione si è svolta senza impatti rilevanti sulla struttura patrimoniale del Gruppo e ha ulteriormente rafforzato il posizionamento azionario.

Sempre nel mese di luglio 2025, la Società ha perfezionato un aumento di capitale con esclusione del diritto di opzione e riservato a investitori qualificati e professionali, con l'emissione di 99.999 nuove azioni al prezzo unitario di €15,00, per un controvalore complessivo pari a €1,5 milioni. Tale operazione, interamente sottoscritta, non solo ha rafforzato la struttura patrimoniale, ma ha confermato e consolidato il valore di mercato del titolo, considerato l'elevato differenziale rispetto al prezzo di IPO.

Nel complesso, l'andamento borsistico riflette la solidità del modello di business, la capacità del Gruppo di attrarre capitali a sostegno dei propri progetti e l'apprezzamento da parte del mercato per le iniziative strategiche intraprese.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE

Nel confronto tra i risultati consolidati al 30 giugno 2025 e quelli relativi al primo semestre 2024 è necessario premettere che i dati del 2024 si riferiscono alla sola Adventure S.p.A., mentre i valori al 30 giugno 2025 riflettono la nuova dimensione del Gruppo, includendo anche i risultati della controllata Primo Network S.r.l.

Si ricorda inoltre che il primo semestre 2024 era stato fortemente condizionato dalle attività connesse alla preparazione della quotazione in Borsa, che avevano assorbito risorse amministrative e organizzative senza tuttavia incidere negativamente sull'operatività.

L'attuale esercizio rappresenta dunque il primo semestre di piena operatività in cui il Gruppo, in una configurazione ampliata e rafforzata, ha potuto esprimere con maggiore evidenza i benefici delle strategie di crescita intraprese.

In migliaia di euro	30/06/2025		30/06/2024		Variazione	
	Euro	% su ricavi	Euro	% su ricavi	Euro	% su ricavi
Ricavi Netti	7.768	100%	5.648	100%	2.120	100%
Altri proventi	419	5%	4	0%	415	0%
Costi operativi	- 6.986	-90%	- 4.481	-79%	-2.506	-79%
Ebitda Rettificato	1.201	15%	1.171	21%	29,6	21%
Costi non ricorrenti	- 72	-1%	-	0%	-72,3	0%
Ebitda	1.129	15%	1.171	21%	-42,7	21%
Ammortamenti e svalutazioni	- 690	-9%	- 423	-7%	-267	-7%
Ebit	438	6%	748	13%	-310	13%
Proventi (Oneri) finanziari netti	- 359	-5%	- 59	-1%	-299	-1%
Rettifiche di valore di attività finanziarie	-	0%	-	0%	0	0%
Risultato ante imposte	80	1%	689	12%	-609	12%
Imposte sul reddito	- 50	-1%	- 215	-4%	165	-4%
Risultato netto	29	0%	473	8%	-444	8%

La crescita dei ricavi consolidati, pari a 7,8 milioni di euro al 30 giugno 2025, riflette non solo l'ampliamento del perimetro di consolidamento ma anche la capacità del Gruppo di sviluppare in maniera equilibrata e sinergica le diverse linee di business. La ripartizione dei ricavi evidenzia un portafoglio ampio e bilanciato, in grado di assicurare resilienza e prospettive di crescita nel medio-lungo periodo.

Linee di business	30/06/2025
Cessione del V dello stipendio	2.336
Luce e Gas	2.234
Advertising	1.926
Telecomunicazioni	459
Mutui	285
Prestiti personali	277
Provisioni attive per le mediazioni	116
Prestiti alle imprese	92
Assicurazioni	45
Totale ricavi netti	7.768

La cessione del quinto dello stipendio, con 2,3 milioni di euro, rappresenta la principale fonte di ricavo e testimonia l'efficacia dell'integrazione della Primo Network S.r.l., che ha portato al Gruppo competenze specifiche, un portafoglio consolidato di relazioni commerciali e un presidio qualificato in un comparto ad elevato potenziale. Questa area si configura come uno dei motori di sviluppo più promettenti, capace di generare volumi stabili e ricorrenti.

Il settore Luce e Gas, con 2,2 milioni di euro, si conferma l'area core storica del comparatore e mantiene un ruolo centrale nella strategia aziendale. Il dato, inferiore rispetto ai 4,5 milioni di euro al 30 giugno 2024, riflette un orientamento strategico volto a privilegiare la sostenibilità dei margini in un contesto di costi di marketing più elevati. Tale approccio ha permesso di rafforzare l'equilibrio complessivo del modello di business e di sostenere la crescita dell'area Advertising, in aumento rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

La crescente attenzione verso le soluzioni rinnovabili e la sensibilità dei consumatori per il risparmio energetico hanno sostenuto la domanda, permettendo di consolidare la posizione competitiva della piattaforma nel panorama nazionale dei comparatori.

L'area Advertising, con 1,9 milioni di euro, di cui 1,45 milioni derivanti dalla vendita di lead, conferma la centralità del portale come generatore di contatti qualificati. Tale risultato evidenzia l'apprezzamento del mercato per la qualità e la profilazione degli utenti raggiunti, consolidando il posizionamento di Ameconviene.it come partner affidabile per le aziende fornitrici di servizi.

Il comparto delle Telecomunicazioni, con 0,5 milioni di euro, comporta una crescita alimentata dalle nuove partnership con operatori nazionali e dall'espansione della domanda di servizi digitali. Questo segmento rappresenta un'importante opportunità di diversificazione e un'area in cui il Gruppo intende continuare a investire.

Tra le attività creditizie si segnalano i ricavi derivanti da mutui (0,3 milioni di euro) e da prestiti personali (0,3 milioni di euro), che, pur con valori ancora contenuti, evidenziano prospettive interessanti di sviluppo. Il know-how della Primo Network S.r.l. consentirà di rafforzare ulteriormente la penetrazione in questo mercato, ampliando la gamma dei prodotti e intercettando una domanda in costante crescita. A completare il quadro rientrano i prestiti alle imprese (0,09 milioni di euro) e le provvigioni attive per mediazioni (0,12 milioni di euro), settori che, pur rappresentando al momento quote più limitate, costituiscono una base solida per lo sviluppo di attività complementari.

Infine, il comparto Assicurazioni, con 0,05 milioni di euro, pur incidendo in misura ridotta sul totale, assume un valore strategico in quanto consente al Gruppo di presidiare un'area ad alto potenziale di crescita, particolarmente adatta a sinergie con le altre linee di business già consolidate.

La distribuzione dei ricavi dimostra come il Gruppo sia riuscito a costruire un modello diversificato ed equilibrato, in grado di coniugare stabilità – grazie a comparti maturi e ricorrenti come energia, advertising e cessione del quinto – e crescita futura, sostenuta da settori emergenti come telecomunicazioni, credito alle famiglie e assicurazioni. Le sinergie derivanti dall'acquisizione e il costante impegno in innovazione tecnologica

costituiscono i pilastri su cui poggia il rafforzamento della posizione competitiva del Gruppo.

Sul piano reddituale, l'Ebitda rettificato si attesta a 1,2 milioni di euro, sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente, a conferma della capacità del Gruppo di mantenere una solida marginalità nonostante l'ampliamento del perimetro e i maggiori costi legati alla crescita. La riduzione dell'incidenza percentuale sui ricavi (15% rispetto al 21%) riflette l'effetto fisiologico degli investimenti realizzati per sostenere l'espansione. L'Ebit si attesta a 0,4 milioni di euro, valore positivo che, pur inferiore al 2024, risente principalmente dell'aumento degli ammortamenti e del rafforzamento della struttura organizzativa e tecnologica, elementi che rappresentano un investimento a beneficio della crescita futura. Il risultato ante imposte, pari a 0,08 milioni di euro, e l'utile netto, pari a 0,03 milioni di euro, restano positivi nonostante l'incremento degli oneri finanziari e il maggior peso degli ammortamenti, a dimostrazione della sostenibilità del modello di business.

Accanto ai dati economici, il semestre ha confermato i trend positivi già evidenziati in precedenza. La piattaforma Ameconviene.it ha consolidato la propria posizione competitiva grazie al continuo perfezionamento degli algoritmi di intelligenza artificiale, all'integrazione di strumenti innovativi di supporto all'acquisto e all'ampliamento dei contenuti a disposizione degli utenti. La crescente sensibilità verso la sostenibilità ha rafforzato la domanda di soluzioni nel settore delle energie rinnovabili, mentre l'espansione del canale mobile ha reso l'esperienza utente sempre più immediata e accessibile. Allo stesso tempo, i progetti di cross-selling e le nuove partnership strategiche hanno arricchito l'offerta commerciale e aperto ulteriori opportunità di crescita.

Complessivamente, i risultati al 30 giugno 2025 dimostrano che la strategia del Gruppo sta producendo i frutti attesi. La crescita dei volumi, la diversificazione delle linee di business e le sinergie derivanti dall'acquisizione della Primo Network S.r.l. hanno rafforzato il posizionamento competitivo e posto basi solide per uno sviluppo sostenibile. Gli investimenti e i maggiori costi sostenuti nel semestre rappresentano scelte di lungo periodo, finalizzate a garantire al Gruppo una traiettoria di crescita stabile, resiliente e orientata alla creazione di valore.

In migliaia di euro	30-giu		Variazione	
	2025	2024	Euro	%
IMPIEGHI				
Capitale immobilizzato netto	11.006	1.546	9.460	611,82%
Capitale circolante netto	2.695	1.363	1.333	50,56%
Capitale investito netto	13.701	2.909	10.793	561,27%

In migliaia di euro	30-giu		Variazione	
	2025	2024	Euro	%
FONTI				
Patrimonio netto	-7.201	-1.427	-5.774	404,54%
Posizione finanziaria netta	-6.501	-1.482	-5.019	338,76%
Totale fonti	- 13.701	- 2.909	-10.793	65,77%

Al 30 giugno 2025 il capitale investito netto del Gruppo si attesta a 13.701 migliaia di euro, in significativo incremento rispetto ai 2.909 migliaia di euro rilevati al 30 giugno 2024 (+561%). Tale andamento riflette principalmente l'allargamento del perimetro di consolidamento conseguente all'inclusione di Primo Network S.r.l. e le politiche di investimento realizzate per sostenere il rafforzamento della struttura e la diversificazione delle attività.

Impieghi

Il capitale immobilizzato netto cresce a 11.006 migliaia di euro, rispetto a 1.546 migliaia di euro del 2024 (+612%). L'incremento è riconducibile in larga parte al consolidamento degli asset di Primo Network S.r.l., oltre che agli investimenti effettuati in sviluppo tecnologico e all'espansione dell'infrastruttura digitale della piattaforma. Questo dato conferma la volontà del Gruppo di dotarsi di basi patrimoniali e infrastrutturali solide, funzionali al percorso di crescita di lungo periodo.

Il capitale circolante netto si attesta a 2.695 migliaia di euro, in aumento rispetto a 1.363 migliaia di euro del 2024 (+51%). Tale crescita riflette il maggior volume operativo del Gruppo, connesso all'ampliamento delle attività e all'espansione dei volumi intermediati, che si accompagna a un fisiologico incremento delle passività correnti.

Fonti

Il patrimonio netto, pari a 7.201 migliaia di euro, risulta in forte crescita rispetto ai 1.427 migliaia di euro del 2024 (+405%). L'incremento è da ricondurre all'ingresso della nuova area di consolidamento e agli effetti delle operazioni di rafforzamento patrimoniale realizzate con la quotazione, che hanno consentito di dotare il Gruppo di una struttura più solida e coerente con le nuove dimensioni operative.

La posizione finanziaria netta si attesta a 6.501 migliaia di euro, rispetto a 1.482 migliaia di euro nel 2024 (+339%). L'aumento, anch'esso collegato all'acquisizione di Primo Network S.r.l. e al maggior fabbisogno connesso agli investimenti, riflette l'utilizzo della leva finanziaria per sostenere lo sviluppo. Pur registrando un incremento, l'indebitamento rimane coerente con le scelte strategiche di crescita e con le prospettive di generazione di cassa attese.

Nel complesso, la struttura patrimoniale e finanziaria al 30 giugno 2025 evidenzia il passaggio del Gruppo a una dimensione significativamente più ampia e articolata. L'incremento del capitale investito netto e della leva finanziaria va interpretato come il risultato di una fase di espansione e consolidamento, finalizzata a creare i presupposti per una crescita sostenibile e di lungo periodo.

	30/06/2025	Di cui infragruppo	31/12/2024	Di cui infragruppo
A. Disponibilità liquide	2.531		2.311	
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide				
C. Altre attività finanziarie non correnti	217	5	10	5
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	2.748	5	2.321	5
E. Debito finanziario corrente	- 2.080		-902	
F. Parte corrente del debito finanziario non corrente	- 3.037		-333	
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	- 5.117	-	-1.235	-
H. Posizione finanziaria corrente netta (D) + (G)	- 2.369	5	1.087	5
I. Debito finanziario non corrente	- 4.132		-1.528	
J. Strumenti di debito	-		-1.369	
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti				
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	- 4.132	-	-2.897	-
M. Posizione finanziaria netta (H) + (L)	- 6.501	5	-1.810	5

Al 30 giugno 2025 la posizione finanziaria netta del Gruppo si attesta a -6.501 migliaia di euro, rispetto a -1.810 migliaia di euro al 31 dicembre 2024. Tale variazione riflette principalmente l'ampliamento del perimetro di consolidamento con l'ingresso di Primo Network S.r.l. e il conseguente assorbimento delle relative esposizioni finanziarie, oltre al maggior ricorso a strumenti di debito a supporto degli investimenti strategici realizzati nel semestre.

Le disponibilità liquide, pari a 2.531 migliaia di euro, risultano in crescita rispetto ai 2.311 migliaia di euro di fine 2024, a conferma della capacità del Gruppo di mantenere adeguati livelli di cassa in un contesto di forte espansione. A queste si aggiungono altre attività finanziarie non correnti per 217 migliaia di euro, in significativo aumento rispetto ai 10 migliaia di euro di fine esercizio, segno di una gestione finanziaria attenta e orientata anche alla diversificazione.

Il debito finanziario corrente, pari a 5.117 migliaia di euro, evidenzia un incremento legato soprattutto al consolidamento di Primo Network e al fisiologico adeguamento ai maggiori volumi operativi. L'indebitamento non corrente, pari a 4.132 migliaia di euro, è connesso alle linee di finanziamento destinate a sostenere i progetti di sviluppo tecnologico, l'espansione dell'infrastruttura digitale e l'integrazione delle attività acquisite.

L'incremento della PFN deve essere interpretato nel quadro della crescita dimensionale del Gruppo e delle strategie di lungo periodo: si tratta di un utilizzo della leva finanziaria

funzionale al rafforzamento competitivo e coerente con le prospettive di generazione di cassa delle nuove linee di business. Inoltre, eventi successivi alla chiusura del semestre – in particolare l'aumento di capitale perfezionato a luglio 2025 e la conversione del POC in capitale – hanno ulteriormente rafforzato la struttura patrimoniale, contribuendo a riequilibrare il profilo finanziario e a ridurre l'incidenza dell'indebitamento.

Complessivamente, il livello della PFN al 30 giugno 2025 rappresenta un passaggio fisiologico in un contesto di forte crescita dimensionale e di investimenti strategici. Grazie al rafforzamento patrimoniale intervenuto e alle sinergie attese dall'integrazione di Primo Network, il Gruppo guarda con fiducia ai prossimi esercizi, in cui si prevede una progressiva riduzione del rapporto di indebitamento e un miglioramento dei principali indicatori finanziari.

PRINCIPALI RISCHI E INCERTEZZE

Rischi di mercato e rischi operativi

Rischi legati alla concorrenza nel mercato di riferimento

Il mercato di riferimento in cui il Gruppo opera è caratterizzato da un elevato grado di concorrenza, che lo espone al rischio di ingresso di nuovi competitor ovvero al miglioramento del posizionamento competitivo degli operatori attuali, a discapito di quello del Gruppo. Il mercato di riferimento è caratterizzato, altresì, dalla presenza di operatori che in alcuni casi hanno un'offerta simile di servizi o, in altri casi, sono specializzati solo in talune delle attività presidiate dal Gruppo, e che possono beneficiare di: (i) risorse finanziarie ed economie di scala più elevate rispetto a quelle del Gruppo; (ii) un maggior grado di riconoscibilità sul mercato.

Il mercato in cui opera il Gruppo, in ogni caso, è caratterizzato da significative barriere all'ingresso, per esempio in termini di conoscenze approfondite dei core-business dei clienti e dei relativi mercati di riferimento, adeguate risorse qualificate, sviluppo di servizi innovativi e customizzati, che costituiscono un importante vantaggio competitivo per i player che già operano nei relativi mercati.

Rischi legati al contesto macroeconomico e all'andamento dei prezzi dei prodotti che costituiscono l'oggetto dei servizi erogati

I risultati conseguiti sono influenzati dalla situazione economica generale e, in particolare, dalla solidità e dalle prospettive di crescita dell'Italia e dei Paesi da cui provengono i clienti o cui afferiscono i prodotti che costituiscono l'oggetto dei servizi prestati. Al riguardo, assumono rilevanza significativa l'andamento di fattori quali le

aspettative e la fiducia dei consumatori, gli investimenti delle imprese, i livelli di disoccupazione, e la propensione e la capacità di spesa dei consumatori.

Tutti i fattori sopra richiamati, in particolar modo in periodi di crisi economico-finanziaria, soprattutto se prolungati nel tempo, potrebbero comportare una riduzione delle disponibilità da parte dei clienti, della loro propensione alla spesa e all'investimento in servizi di formazione, con possibili effetti negativi sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo e sulle relative prospettive.

Inoltre, i risultati del Gruppo sono influenzati dall'andamento dei prezzi dei prodotti che costituiscono l'oggetto dei servizi prestati. Ad esempio l'abbassamento dei prezzi dell'energia che si traduce in un abbassamento o un livellamento delle tariffe fra operatori, potrebbero far diminuire la propensione dell'Utente Finale ad avvalersi dei servizi del Gruppo, con possibili effetti negativi sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo e sulle relative prospettive.

Rischi connessi alla concentrazione della clientela

Al 30 giugno 2025, i primi 10 clienti di Adventure S.p.A. rappresentano l'89,58% dei ricavi, i primi 5 clienti rappresentano il 77,80% dei ricavi, i primi 3 clienti rappresentano il 69,66% dei ricavi, mentre il primo cliente rappresenta il 31%. Con riferimento a Primo Network S.r.l., i primi 10 clienti rappresentano il 65% dei ricavi, i primi 5 clienti l'55%, i primi 3 clienti il 45% e il primo cliente il 24%. Tali dati evidenziano, per entrambe le società, un elevato livello di concentrazione della clientela, confermando una significativa concentrazione della base clienti. Al 30 giugno 2025 i ricavi risultano concentrati principalmente su tre linee di business: la cessione del quinto dello stipendio (30,1%), il settore luce e gas (28,8%) e l'advertising (24,8%), che insieme rappresentano oltre l'80% del totale. Le restanti attività – telecomunicazioni (5,9%), mutui (3,7%), prestiti personali (3,6%), mediazioni (1,5%), prestiti alle imprese (1,2%) e assicurazioni (0,6%) – contribuiscono in misura residuale. Permane pertanto un rischio di concentrazione dei ricavi in un numero limitato di servizi, connesso al modello di comparazione che può avvenire esclusivamente tra offerte di soggetti contrattualizzati con il Gruppo e non con operatori terzi.

Il Gruppo, con l'obiettivo di contenere i suddetti rischi, attua strategie di sviluppo e diversificazione della clientela sia mediante l'acquisizione di nuovi clienti per ciascun settore di operatività, sia mediante lo sviluppo della propria offerta e delle proprie attività anche in settori diversi. Tuttavia, eventuali difficoltà nell'attuazione di tali strategie e, dunque, nello sviluppo dei settori di attività e nella diversificazione della clientela, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Sotto altro profilo si evidenzia che il Gruppo opera sulla base di contratti la cui durata non è garantita nel tempo (essendo generalmente previsto nei contratti un diritto di recesso esercitabile liberamente con un determinato preavviso minimo) e che prevedono clausole di risoluzione anticipata in caso di inadempimento degli obblighi

contrattuali. Il Gruppo, quindi, è esposta al rischio che il venir meno dei rapporti commerciali con uno dei principali clienti comporti una riduzione significativa dei ricavi. Sebbene non vi siano vincoli contrattuali che garantiscano la continuità dei rapporti con i principali clienti, in ragione delle necessarie competenze e specializzazioni nei settori di riferimento e la conoscenza maturata negli anni in merito al business dei propri clienti, si ritiene che la sostituibilità con altri concorrenti non sia agevolmente praticabile nel breve periodo. Tuttavia, anche tenuto conto della segnalata concentrazione della clientela, l'eventuale interruzione dei rapporti commerciali in essere con uno o più clienti, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Rischi connessi all'evoluzione della tecnologia e all'adeguamento ai nuovi scenari tecnologici e alle esigenze della clientela

Il Gruppo usa le più moderne tecnologie digitali, coniugando conoscenze di strategia aziendale nel settore del marketing e competenze tecnologiche affinché l'innovazione tecnologica applicata al modello di business dei propri clienti possa generare vantaggi per gli stessi.

Il settore in cui Il Gruppo opera è caratterizzato da rapide e continue innovazioni tecnologiche che contribuiscono a velocizzare il rischio di obsolescenza delle soluzioni e dei servizi presenti sul mercato, con conseguente perdita del potenziale commerciale.

Al fine di mantenere la propria posizione competitiva, Il Gruppo potrebbe essere chiamato ad effettuare maggiori investimenti per adeguarsi all'evoluzione tecnologica. Qualora Il Gruppo non fosse in grado di sostenere, in tutto o in parte, tali investimenti lo stesso potrebbe dover modificare o ridurre i propri obiettivi strategici, con conseguenti effetti negativi sulla sua attività e sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

In tale contesto, il successo del Gruppo dipende dalla capacità di anticipare e cogliere le nuove tendenze tecnologiche e di continuare a offrire alla propria clientela soluzioni e servizi tecnologicamente avanzati e all'avanguardia.

Il Gruppo dovrà, quindi, essere in grado di innovare e allargare, in maniera efficace e a condizioni competitive, la propria offerta al fine di rispondere ai rapidi cambiamenti tecnologici e soddisfare l'interesse e le esigenze dei propri clienti.

Qualora Il Gruppo non fosse in grado di mantenere elevato il proprio livello di aggiornamento tecnologico ovvero di rinnovare la propria offerta di servizi, tali circostanze potrebbero determinare una contrazione dei ricavi, con conseguenti effetti negativi sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria

Rischi connessi agli algoritmi utilizzati dai motori di ricerca

Il Gruppo è esposta al rischio di non riuscire a adattarsi in modo rapido agli algoritmi utilizzati dai motori di ricerca per garantirsi e garantire ai propri clienti un

posizionamento adeguato, esponendosi a potenziali effetti negativi sulla propria situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

I motori di ricerca funzionano sulla base di complessi algoritmi che determinano la posizione di un sito web sulle pagine del motore in funzione alla miglior corrispondenza tra la ricerca effettuata e i contenuti disponibili su Internet.

Per tale ragione, Il Gruppo utilizza tecniche di ottimizzazione Search Engine Optimization (SEO), al fine di ottenere la migliore rilevazione, analisi e lettura delle pagine web da parte dei motori di ricerca.

Il successo del Gruppo dipende, quindi, anche dalla sua capacità di adattarsi, in modo tempestivo, agli algoritmi alla base dei motori di ricerca che possono variare nel tempo. Sebbene non si siano verificate, fino ad oggi, problematiche significative in relazione all'attività di SEO svolte, non è possibile escludere che l'eventuale verificarsi di tali eventi possa avere effetti negativi sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Rischi connessi ai rapporti con i fornitori esterni di servizi di call center

Il Gruppo si avvale di 8 società fornitrici di servizi di call center erogati tramite l'attività di dipendenti e collaboratori delle stesse, risultando pertanto esposto al rischio che i servizi esternalizzati possano non essere svolti in maniera appropriata e secondo gli standard del Gruppo e/o richiesti dai clienti, che i dipendenti e/o i collaboratori di tali società fornitrici possano formulare richieste, anche di natura risarcitoria, nei confronti del Gruppo parte dei relativi rapporti di outsourcing o che le autorità competenti possano sostenere la sussistenza di un rapporto sottostante diverso da quello contrattualizzato. Alle società fornitrici di servizi di *call center* viene in particolare affidato lo svolgimento di specifiche campagne di *teleselling* – riconducibili ad alcuni dei contratti che Il Gruppo ha in essere con i propri clienti – da svolgersi sotto stretta supervisione. Il Gruppo definisce i termini e le modalità dei servizi in linea con le richieste dei propri clienti e attua un severo controllo di qualità sugli stessi, nell'ambito del necessario coordinamento delle attività concordate con dette società fornitrici.

Il ricorso alla esternalizzazione di talune attività di *call center* assicura al Gruppo un modello organizzativo flessibile in grado di mitigare gli impatti negativi che potrebbero derivare dalla eventuale interruzione o dall'eventuale mancato rinnovo dei contratti commerciali con i propri clienti. Per converso, il ricorso a fornitori esterni comporta il rischio che le attività di *call center* esternalizzate a tali società fornitrici non vengano eseguite in maniera appropriata secondo gli standard di qualità richiesti dai clienti ed imposti dalla normativa di riferimento, con l'effetto che Il Gruppo potrebbe risultare inadempiente rispetto alle obbligazioni contrattuali assunte verso i propri clienti, con conseguenti possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive di crescita nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso.

In aggiunta, la struttura contrattuale funzionale alla fornitura di servizi di *call center*, è tale da non poter escludere l'insorgenza di responsabilità solidali con le società fornitrici per la corresponsione di trattamenti retributivi, potendo altresì le autorità di settore

sostenere la sussistenza di rapporti sottostanti diversi da quelli contrattualizzati a seguito di eventuali accertamenti ispettivi, tenuto conto delle norme inderogabili di legge vigenti in materia che pongono taluni oneri in capo al committente.

In aggiunta, con riferimento a tale rischio di responsabilità solidale per la corresponsione di trattamenti retribuitivi, Il Gruppo si tutela prevedendo appositi impegni di manleva a carico delle controparti.

Nonostante sino ad ora non sia mai avvenuto, non è possibile escludere il rischio che in futuro possa verificarsi una riqualificazione dei rapporti, con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria, nonché sull'attività di business.

Rischi connessi alla raccolta, conservazione e trattamento dei dati personali

Nello svolgimento della propria attività Il Gruppo viene in possesso, raccoglie, conserva e tratta dati personali sia dei propri dipendenti, collaboratori, clienti e fornitori ma anche, ed in maniera preponderante, di utenti finali ed ha pertanto l'obbligo di attenersi alle vigenti disposizioni normative e regolamentari in materia di protezione dei dati personali.

L'eventuale distruzione, danneggiamento o perdita di dati personali, così come la loro sottrazione, il loro trattamento non autorizzato o la loro divulgazione, avrebbero un effetto negativo sull'attività, anche in termini reputazionali, determinando gravi inadempimenti contrattuali rispetto alle obbligazioni assunte nei confronti dei propri clienti oltre a comportare l'irrogazione da parte del Garante Privacy, di sanzioni a carico del Gruppo con conseguenti effetti negativi sulla operatività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Rischio reputazionale

Il successo commerciale del Gruppo, e i suoi risultati operativi, dipendono in misura non trascurabile dalla percezione di affidabilità ed efficienza che ne hanno gli utenti ed i clienti.

Pertanto, il Gruppo è esposto al rischio che dal verificarsi di determinati eventi e/o circostanze possa derivare una percezione negativa della propria immagine.

Una percezione negativa dell'immagine da parte di clienti, controparti, o utenti consumatori potrebbe influenzare la capacità del Gruppo di mantenere le proprie relazioni di business con conseguenti ripercussioni sulle attività e sul volume di affari dello stesso.

Tale percezione negativa può derivare da eventi negativi interni o esterni del Gruppo, indipendentemente dalla fondatezza delle eventuali contestazioni e pretese avanzate.

Rischi finanziari

Adventure, nell'ambito della propria operatività, è esposta a rischi finanziari connessi a:

- rischio di liquidità;
- rischio di credito;
- rischio di tasso di interesse.

Il Gruppo svolge un'attenta attività di monitoraggio dei rischi finanziari che possono avere un impatto sull'operatività al fine di prevenire potenziali effetti negativi e porre in essere azioni correttive. Di seguito si riportano i rischi in dettaglio, rimandando peraltro alle note descrittive al bilancio per ulteriori indicazioni qualitative e quantitative sui potenziali impatti di tali rischi sul Gruppo.

Rischio di liquidità

Il rischio di liquidità è rappresentato dall'eventualità che il Gruppo possa trovarsi nelle condizioni di non poter far fronte agli impegni di pagamento, previsti o imprevisi, per mancanza di risorse finanziarie, pregiudicando l'operatività quotidiana o la situazione finanziaria. Il rischio di liquidità può sorgere da eventuali difficoltà ad ottenere tempestivamente finanziamenti a supporto delle attività operative e si può manifestare con l'incapacità di reperire, a condizioni economiche, le risorse necessarie. Il Gruppo monitora costantemente i flussi di cassa, le necessità di finanziamento e di liquidità con l'obiettivo di garantire un'efficace gestione delle risorse finanziarie.

Il Gruppo pertanto effettua un'attenta attività di pianificazione finanziaria volta a ridurre il rischio di liquidità e si è dotata di consistenti affidamenti bancari, il cui utilizzo viene pianificato sulla base dell'andamento dei fabbisogni finanziari.

Rischio di credito

Nonostante il Gruppo abbia clienti di primario standing, non è possibile escludere che una quota dei clienti possa non onorare i pagamenti nei termini e con le modalità convenuti, con conseguenti effetti negativi sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo. Inoltre, eventuali allungamenti nei tempi di pagamento da parte dei clienti potrebbero comportare la necessità di finanziare il proprio fabbisogno di capitale circolante anche tramite affidamenti bancari o forme di finanziamento alternative. Il mancato reperimento di risorse di finanziamento potrebbe pertanto comportare effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Si evidenzia al riguardo che l'incidenza percentuale dei crediti sui ricavi di ADVENTURE S.p.A. al 30 giugno 2025 è pari al 46,19%. Per quanto riguarda PRIMO NETWORK SRL, l'incidenza percentuale dei crediti sui ricavi al 30 giugno 2025 è pari al 4,78%. Tali incidenze risultano imputabili alle dinamiche del business e più precisamente ai maggiori ordini ricevuti ed evasi nel semestre.

Infine, l'eventuale inadempimento delle obbligazioni di pagamento da parte dei clienti, o il semplice ritardo nell'esecuzione di detti pagamenti, potrebbe diminuire la liquidità a disposizione del Gruppo, incrementando la necessità di ricorrere a ulteriori fonti di

finanziamento, con effetti negativi sull'attività, sulla situazione patrimoniale e finanziaria, sui risultati economici e sulle prospettive del Gruppo

Rischio di tasso di interesse

Il Gruppo è esposto alle variazioni dei tassi di interesse sui propri strumenti di debito a tasso variabile a medio-lungo termine, principalmente riferibili all'area Euro. La gestione del rischio di tasso è coerente con la prassi consolidata nel tempo atta a ridurre i rischi di volatilità sul corso dei tassi di interesse e a raggiungere un mix ottimale tra tassi variabili e tassi fissi nella struttura dei finanziamenti, mediando le fluttuazioni dei tassi di interesse di mercato al fine di perseguire, al contempo, l'obiettivo di minimizzare gli oneri finanziari.

EVENTI SUCCESSIVI ALLA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO

Nel mese di luglio 2025 la Società ha perfezionato un aumento di capitale sociale, deliberato dal Consiglio di Amministrazione in esercizio della delega conferita dall'Assemblea ai sensi dell'art. 2443 del Codice Civile. L'operazione, realizzata con esclusione del diritto di opzione e riservata a investitori qualificati e professionali, si inserisce nella strategia di rafforzamento patrimoniale e di sostegno ai piani di crescita del Gruppo.

L'aumento di capitale ha comportato l'emissione di n. 99.999 nuove azioni ordinarie al prezzo unitario di euro 15,00, comprensivo di sovrapprezzo, per un controvalore complessivo pari a euro 1,5 milioni. La sottoscrizione integrale dell'operazione da parte del mercato testimonia la fiducia degli investitori nella solidità del modello di business e nelle prospettive di sviluppo della Società.

A seguito di tale aumento, la struttura del capitale sociale risulta rafforzata e il flottante si è incrementato fino a circa il 28,9% del capitale complessivo, con un conseguente miglioramento della liquidità del titolo sul mercato. L'operazione costituisce un passaggio significativo nel percorso di consolidamento del Gruppo e nella sua capacità di attrarre capitali a sostegno dei progetti futuri.

In data 11 luglio 2025, Adventure S.p.A. ha ottenuto un rating ESG "AA – 68/100" (validità fino all'11 luglio 2026) rilasciato secondo la metodologia ESG Impact, con periodo di riferimento "Semestre 2 (2025)". Trattandosi di informazione successiva al 30 giugno 2025, è riportata a fini informativi e non attiene al semestre chiuso. Il rating si basa su autodichiarazioni dei rispondenti e non è oggetto di assurance esterna.

In data 18 settembre 2025 la Società ha comunicato al mercato la variazione del capitale sociale, a seguito dell'esecuzione di un aumento di capitale in esclusione del diritto di opzione riservato ad investitori qualificati e professionali. L'operazione ha comportato l'emissione di n. 99.999 nuove azioni ordinarie prive di valore nominale al prezzo di Euro 15,00 per azione, per un controvalore complessivo di Euro 1,5 milioni. A seguito di tale operazione, il capitale sociale risulta pari ad Euro 156.977,27, rappresentato da n. 7.267.466 azioni ordinarie prive di valore nominale (ISIN IT0005607715).

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Nel secondo semestre 2025 e nel corso del 2026, il Gruppo intende consolidare e accelerare il proprio percorso di crescita, rafforzando la presenza sul mercato attraverso iniziative strategiche ad alto potenziale. È prevista l'apertura di un secondo negozio a Torino e di ulteriori due punti vendita in capoluoghi di provincia – uno nel Nord e uno nel Sud Italia – a conferma della volontà di ampliare il modello phygital e avvicinarsi sempre di più ai consumatori finali con un'offerta integrata e multicanale.

Contestualmente, il Gruppo amplierà i propri segmenti di attività con il lancio delle "Assicurazioni per la Casa", in cross-selling sul database proprietario sviluppato nei settori Luce, Gas e Telefonia, e delle "Assicurazioni su Mutui privati", attraverso la rete di Agenti della controllata Primo Network S.r.l. L'avvio della rete fisica affidata a Primo Network rappresenta un passaggio strategico, che consentirà di incrementare l'efficacia commerciale e di ottimizzare i costi, valorizzando le sinergie di Gruppo.

Parallelamente, sono in corso interventi di efficientamento che stanno già generando benefici: la sostituzione dei call center meno performanti con un nuovo partner più qualificato, l'adozione del gestionale di contabilità Sistemi, ormai pienamente operativo, che garantisce maggiore precisione e rapidità nelle attività amministrative, e l'ampliamento degli uffici con una nuova ala di 450 mq, che ha permesso di riunire tutte le risorse in un'unica sede, migliorando la collaborazione interna e l'efficienza organizzativa.

Sul fronte della brand awareness, il Gruppo sta potenziando i propri investimenti in visibilità e riconoscibilità, anche grazie al passaggio da Official Supplier a Official Sponsor del Torino FC, partnership di prestigio che rafforza il posizionamento istituzionale. A livello tecnologico, il lancio dell'Operatore Virtuale AI al Call Center, frutto delle attività di Ricerca & Sviluppo, aprirà nuove prospettive di innovazione e riduzione dei costi. In

parallelo, l'integrazione software realizzata da Sistemi consentirà la piena interconnessione tra i centralini di Adventure e Primo Network, incrementando la produttività degli operatori e migliorando la qualità del servizio.

Digital Marketing & Performance Advertising

Il Gruppo investirà con decisione in attività di marketing digitale per generare traffico qualificato e lead in target. Saranno potenziate le azioni di SEO e Content Marketing per accrescere la visibilità organica, mentre campagne a performance (Google Ads, Meta Ads, Programmatic) saranno attivate per massimizzare i risultati in termini di costo per clic (CPC) e costo per lead (CPL). Verranno inoltre implementate strategie di retargeting e display advertising per riconvertire gli utenti indecisi e saranno sviluppate collaborazioni con blog, portali tematici e influencer tramite programmi di affiliazione e partnership.

Tecnologia e Piattaforme Digitali

Per rendere l'esperienza utente sempre più fluida, veloce e personalizzata, il Gruppo continuerà a investire nello sviluppo di soluzioni software proprietarie e nel potenziamento delle proprie piattaforme web e mobile. L'utilizzo avanzato di Data Analytics e Intelligenza Artificiale consentirà di costruire offerte su misura, mentre l'attenzione al design UX/UI permetterà di ottimizzare il percorso di conversione. Saranno inoltre sviluppate soluzioni basate su Machine Learning, in grado di anticipare i comportamenti d'acquisto e migliorare l'efficacia commerciale.

CRM e Marketing Automation

Il Gruppo prevede di rafforzare la gestione del rapporto con il cliente attraverso l'adozione e l'implementazione di strumenti avanzati di CRM e Marketing Automation. Soluzioni come Salesforce, HubSpot o piattaforme sviluppate internamente permetteranno di automatizzare le campagne di comunicazione, gestire i lead in modo scalabile e segmentare la clientela, rendendo la comunicazione sempre più mirata, efficace e personalizzata.

Branding e TV Advertising

Per aumentare la brand awareness e rafforzare la fiducia del pubblico, il Gruppo investirà in campagne pubblicitarie su TV e radio, sponsorizzazioni sportive, pubblicità esterna (out-of-home, affissioni) e attività di PR ed eventi. Queste iniziative contribuiranno a costruire un'identità di marca solida e riconoscibile, in grado di distinguersi nel panorama competitivo.

M&A (Mergers & Acquisitions)

Il Gruppo ha attivato un team di professionisti con competenze specialistiche dedicato all'analisi continua del mercato, con l'obiettivo di individuare opportunità di acquisizione e partecipazione strategica. L'attività è orientata alla valorizzazione di realtà con

potenziale di crescita e complementarità rispetto al core business, al fine di favorire la diversificazione delle linee di attività, generare efficienze di scala e contribuire, nel medio periodo, al miglioramento della marginalità complessiva.

Nel complesso, il Gruppo affronta i prossimi esercizi con una visione chiara di sviluppo, forte di una struttura patrimoniale solida, di una crescente capacità innovativa e di una strategia orientata alla creazione di valore sostenibile per azionisti e stakeholder.

RAPPORTI CON PARTI CORRELATE

Per quanto concerne le operazioni effettuate con parti correlate si precisa che le stesse non sono qualificabili né come atipiche né come inusuali, rientrando nel normale corso di attività delle società del Gruppo. Dette operazioni sono regolate a condizioni di mercato.

Le informazioni economico finanziarie sui rapporti con parti correlate sono presentate nelle note esplicative al Bilancio d'esercizio.

Il Gruppo ha identificato e gestito le operazioni con Parti Correlate nel rispetto della normativa vigente e secondo la Procedura OPC approvata in data 25 luglio 2024 consultabile sul sito internet del Gruppo. Tali operazioni si riferiscono principalmente a rapporti di natura commerciale, contrattuale e istituzionale, intrattenuti con soggetti riconducibili alla proprietà, al controllo o alla governance del Gruppo.

Media Content S.r.l. – Società Controllante

Nel corso dell'esercizio 2024 Il Gruppo ha sostenuto costi nei confronti della controllante Media Content S.r.l. Tali costi si riferivano ai servizi di marketing e sponsorizzazione erogati dalla controllante in favore della Adventure S.p.A., sfruttando i propri rapporti commerciali con Google Ireland Limited.

In particolare, le attività pubblicitarie erano focalizzate sulla promozione del portale Ameconviene.it, nonché sull'acquisizione di lead di elevata qualità (cosiddette "liste calde").

È importante segnalare che tali rapporti si sono conclusi definitivamente in data 29 luglio 2024 e pertanto non risultano, a partire da tale data, ulteriori costi da tali interazioni.

In aggiunta, si evidenzia che in data 31 maggio 2024, Adventure S.p.A. ha perfezionato l'acquisto del marchio "ameconviene.it", comprensivo dell'identità visiva e del logo, dalla stessa Media Content. Ora non c'è +.

VisureSmart.it S.r.l. – Società Sotto Comune Controllo

VisureSmart.it S.r.l. è sottoposta al controllo di Media Content S.r.l. Nel bilancio 2024 erano stati rilevati ricavi derivanti dalla sublocazione commerciale di una parte dei locali

siti in Torino, Via Bertola 2, concessi in uso alla società. Tali ricavi non risultano più presenti nel bilancio 2025.

Ameconviene.it Insurance S.r.l. – Controllata al 100%

La Società Ameconviene.it Insurance S.r.l. è interamente controllata dalla Adventure S.p.A.

Alla data del 30 giugno 2025, l'unico rapporto economico in essere consiste in un finanziamento soci finalizzato al supporto operativo e gestionale della partecipata.

Primo network S.r.l. – Controllata al 100%

La società Primo Network S.r.l. è interamente controllata da Adventure S.p.A. Alla data del 30 giugno 2025 non risultano in essere rapporti commerciali, finanziari o di altra natura tra le due società.

ATTIVITÀ DI RICERCA E SVILUPPO

Il Gruppo conferma anche nel 2025 il proprio impegno verso l'innovazione e la trasformazione digitale, elementi centrali della strategia di lungo periodo. Adventure S.p.A. ha continuato a investire risorse e competenze in attività di Ricerca e Sviluppo, con l'obiettivo di migliorare costantemente l'esperienza utente, ottimizzare i processi interni e rafforzare il proprio vantaggio competitivo attraverso soluzioni tecnologiche avanzate.

Nel 2024, il principale progetto di R&D ha riguardato il potenziamento della piattaforma informativa tariffe-luce-gas.it, culminato nello sviluppo di un software gestionale proprietario volto a integrare funzioni editoriali, analitiche e interattive per il monitoraggio del mercato dell'energia e la gestione dei contenuti. L'attività ha coinvolto trasversalmente le funzioni IT, marketing, SEO e UX, in un processo strutturato e guidato da principi di user-centricity e scalabilità.

Nel 2025, il valore di tale investimento si è concretizzato formalmente con la registrazione ufficiale del software "Gestionale ameconviene.it" presso il Registro Pubblico Speciale dei programmi per elaboratore della SIAE, avvenuta in data 20 maggio 2025 (n. reg. D000025556) in favore di Adventure S.p.A., quale titolare esclusivo dei diritti economici di utilizzazione.

Il programma, sviluppato in linguaggio PHP, JavaScript e MySQL, è destinato a utenti finali e risponde a esigenze concrete di gestione dei dati e personalizzazione dei contenuti sul portale ameconviene.it, asset digitale strategico per il Gruppo. La registrazione rappresenta un ulteriore passo nella valorizzazione del know-how interno e nella protezione degli intangibili sviluppati, nonché un riconoscimento formale della capacità progettuale del team tecnico.

Sempre nel 2025, Adventure S.p.A. ha avviato e capitalizzato un ulteriore progetto di Ricerca e Sviluppo denominato “VoiceAI – Agente AI Vocale”, con un investimento complessivo pari a € 301.235.

Il progetto, avviato a gennaio 2025 e di durata annuale, ha come obiettivo lo sviluppo di un agente vocale basato su Intelligenza Artificiale, in grado di gestire in autonomia il primo contatto telefonico con i clienti, qualificare le lead e instradarle verso gli operatori del call center in base alla probabilità di conversione. L’iniziativa mira a ridurre i tempi di risposta e il carico operativo degli operatori umani, migliorando al contempo la produttività e la customer experience.

Le attività hanno previsto la progettazione e lo sviluppo di un’architettura modulare, comprendente sistemi di riconoscimento vocale automatico (ASR), comprensione e generazione del linguaggio naturale (NLU/NLG), sintesi vocale (TTS), integrazione con il centralino e con i sistemi CRM aziendali, oltre a un database di conoscenza aggiornabile. Particolare rilievo è stato dato alle campagne di test su Google Ads, finalizzate a generare interazioni vocali reali per l’addestramento e la validazione del sistema.

Il progetto è stato realizzato da un team multidisciplinare di specialisti interni, affiancati da risorse di marketing e comunicazione digitale, seguendo metodologie agili per favorire l’adattamento continuo e l’ottimizzazione delle performance del prototipo.

L’investimento in VoiceAI si colloca pienamente nella strategia di automazione intelligente del Gruppo, rafforzando la capacità di scalare i processi di gestione delle lead, ridurre i costi operativi e valorizzare i dati raccolti. Le prospettive future prevedono l’evoluzione dell’agente vocale con funzionalità di personalizzazione avanzata, estensione ad altri canali di comunicazione e possibilità di completare in autonomia alcune tipologie di contratti a basso rischio.

Per il 2025, sono inoltre in corso nuove attività progettuali finalizzate al potenziamento delle soluzioni digitali e all’integrazione di strumenti di analisi avanzata dei dati, a supporto delle decisioni strategiche e operative della controllata Primo Network S.r.l. Tali costi di ricerca e sviluppo, seppur sostenuti anche nel primo semestre, non sono stati capitalizzati nel bilancio consolidato semestrale al 30 giugno 2025, in quanto le relative analisi e certificazioni risultano ancora in corso; la loro capitalizzazione avverrà pertanto nel bilancio annuale al 31 dicembre 2025.

PERSONALE

Il Gruppo ritiene che le persone siano un fattore chiave per la creazione di valore sostenibile nel lungo periodo. Per questo investe costantemente nella selezione di risorse qualificate, nella crescita professionale e personale dei collaboratori e nella promozione del benessere organizzativo. Sono in essere politiche volte a garantire un ambiente di lavoro sano, inclusivo e sicuro, che valorizzi le competenze individuali, la diversità e il talento, promuovendo la responsabilità e la partecipazione.

Nel corso del primo semestre 2025, il Gruppo ha ulteriormente rafforzato la propria struttura organizzativa, con l'ingresso di nuove risorse in ambiti strategici. In particolare, si segnala l'ingresso di Riccardo Schina nel ruolo di Executive Development Manager, figura manageriale di consolidata esperienza nel settore delle integrazioni aziendali, chiamata a presidiare lo sviluppo per linee esterne e a guidare l'integrazione operativa delle realtà acquisite. Tale nomina rappresenta un passaggio chiave nell'implementazione del piano industriale avviato con la quotazione e conferma l'impegno della Società nel costruire una governance manageriale solida, capace di sostenere una crescita strutturata.

Parallelamente, sono proseguite le attività di formazione e aggiornamento professionale, con focus specifici su temi ESG, digitalizzazione e governance, in linea con le best practice previste per gli emittenti quotati su Euronext Growth Milan. Il clima aziendale ha continuato a distinguersi per elevati livelli di collaborazione, motivazione e allineamento agli obiettivi strategici.

Al 30 giugno 2025 il personale del Gruppo è composto da 94 risorse, di cui 50 appartenenti a Primo Network S.r.l. e 44 ad Adventure S.p.A., tutte caratterizzate da un elevato livello di specializzazione. Il Gruppo investe costantemente nella formazione continua, promuovendo corsi periodici volti a rafforzare le competenze tecniche, manageriali e trasversali.

Rimane attivo il piano per la costituzione di una rete di agenti sul territorio nazionale, finalizzato a potenziare la presenza commerciale, presidiare i mercati locali e valorizzare il brand.

Formazione

La formazione rappresenta uno dei pilastri del modello di sviluppo delle risorse umane, contribuendo all'evoluzione delle competenze e alla capacità del Gruppo di rispondere alle trasformazioni del mercato e dell'innovazione digitale.

Risorse umane

Il personale dipendente è inquadrato secondo il CCNL Commercio, Terziario, Distribuzione e Servizi, con retribuzione fissa lorda coerente con il livello contrattuale e le mansioni assegnate. Non sono in essere contratti collettivi di secondo livello. P.N., oltre al suddetto CCNL, applica il CCNL CALL CENTER CONFLAVORO.

Appalto per i servizi di call center

Il Gruppo si avvale, oltre che di risorse interne, anche di fornitori esterni per l'attività di teleselling e contact center (inbound e outbound), regolata da contratti di appalto che garantiscono autonomia operativa e rispetto delle normative vigenti, incluse quelle in materia di privacy e tutela del consumatore. I contratti prevedono anche servizi integrati quali back office, process outsourcing e campagne di telemarketing, senza esclusiva, con durata annuale rinnovabile e facoltà di recesso bilaterale.

Tutela della privacy e protezione dei dati

Nel rispetto del Regolamento UE 2016/679 (GDPR), il Gruppo ha implementato un sistema di gestione della privacy conforme, che comprende: registro dei trattamenti, policy aziendali, misure di sicurezza tecniche e organizzative e formazione continua del personale coinvolto nei trattamenti.

AZIONI PROPRIE

Al 31 dicembre 2024 Adventure S.p.A. non detiene azioni proprie, nel corso dell'esercizio non vi sono stati acquisti e/o cessioni di azioni proprie e/o azioni di società controllanti.

UTILIZZO STRUMENTI FINANZIARI

Il Gruppo non detiene strumenti di finanza derivata e non ne ha detenuti nel corso dell'esercizio. Tuttavia, in data 8 agosto 2024, in coincidenza con l'inizio delle negoziazioni sul mercato Euronext Growth Milan (EGM), Adventure S.p.A. ha emesso un prestito obbligazionario convertibile denominato "Adventure POC 5,75% 2024–2027". In data 30 giugno 2025, la Società ha esercitato la facoltà di rimborso anticipato integrale del prestito ai sensi dell'art. 11.5 del relativo Regolamento, con esecuzione del rimborso in data 4 luglio 2025. Per maggiori dettagli si rimanda al paragrafo successivo.

PRESTITO OBBLIGAZIONARIO CONVERTIBILE

Il prestito obbligazionario convertibile denominato “Adventure POC 5,75% 2024–2027”, dell’importo nominale complessivo massimo di Euro 5.000.000,00, era stato emesso da Adventure S.p.A. nel corso dell’esercizio 2024. Il prestito era costituito da massime n. 1.562 obbligazioni del valore nominale di Euro 3.200 ciascuna, liberamente trasferibili e negoziate sull’Euronext Growth Milan (EGM), immesse in regime di dematerializzazione presso Monte Titoli S.p.A., ai sensi del D.Lgs. 24 settembre 1998, n. 58 (“TUF”) e relative disposizioni di attuazione.

Le obbligazioni, fruttifere di interessi annui al tasso fisso nominale del 5,75%, avevano durata triennale con scadenza al 30 luglio 2027 e attribuivano ai portatori, nei periodi di conversione fissati dal Regolamento del Prestito, la facoltà di richiederne la conversione in azioni ordinarie della Società.

Nel mese di giugno 2025, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di sottoporre all’Assemblea degli Obbligazionisti una proposta di modifica dell’art. 8.1 del Regolamento, finalizzata ad aumentare il prezzo implicito delle azioni di compendio da Euro 3,20 a Euro 10,00. La proposta era subordinata, altresì, all’approvazione da parte dell’Assemblea Straordinaria degli Azionisti della modifica della delibera di aumento di capitale del 22 luglio 2024, destinata al servizio della conversione.

Tuttavia, sia l’Assemblea degli Obbligazionisti sia quella Straordinaria degli Azionisti, convocate in prima convocazione per il giorno 30 giugno 2025 e in seconda convocazione per il giorno 1° luglio 2025, sono andate deserte, non essendo stato raggiunto il quorum costitutivo previsto.

Alla luce dell’esito delle assemblee, in data 30 giugno 2025, la Società ha esercitato la facoltà di rimborso anticipato integrale del prestito, in conformità a quanto previsto dall’articolo 11.5 del Regolamento. Tale disposizione riconosceva ad Adventure S.p.A. la possibilità di procedere al rimborso anticipato, in via integrale, delle obbligazioni emesse nei periodi 25–30 giugno di ciascun anno di durata del prestito, prevedendo un rimborso “sopra la pari” a favore degli obbligazionisti.

Il rimborso è stato eseguito al 109% del valore nominale, oltre agli interessi maturati e non corrisposti, calcolati secondo la convenzione “Actual/Actual (ICMA)”. L’effettiva liquidazione delle posizioni, per il tramite di Monte Titoli S.p.A. e degli intermediari autorizzati, è avvenuta in data 2 luglio 2025, a seguito del completamento delle ordinarie operazioni operative e amministrative richieste dal sistema di regolamento.

Di conseguenza, alla data del 30 giugno 2025 il prestito obbligazionario risulta ancora contabilizzato tra gli altri debiti per un ammontare complessivo di circa Euro 1,5 milioni, a fronte di una corrispondente disponibilità liquida iscritta tra le attività finanziarie. Il successivo regolamento, avvenuto nei primi giorni di luglio, ha comportato l'estinzione integrale del debito e sarà rilevato nel bilancio del secondo semestre 2025.

Con riferimento alla corretta contabilizzazione dello strumento, si ricorda che, in conformità allo IAS 32 e all'IFRS 9, il prestito era stato rilevato come strumento composto. In particolare:

- alla data di rilevazione iniziale, i flussi di cassa contrattuali erano stati attualizzati al tasso di interesse applicabile a uno strumento privo della componente di conversione, con rilevazione di un debito verso obbligazionisti pari a Euro 1.369 migliaia;
- la differenza rispetto al fair value dello strumento complessivo era stata imputata direttamente a patrimonio netto, per Euro 132 migliaia.

TEMATICHE AMBIENTALI, SOCIALI E DI GOVERNANCE (ESG)

Il Gruppo ha da sempre posto attenzione alle tematiche ambientali, sociali e di governance (ESG), riconoscendone il valore strategico nel lungo periodo e integrandole progressivamente nel proprio modello di sviluppo sostenibile.

Nel corso del 2024 è stato avviato un percorso strutturato di analisi e misurazione delle performance ESG, volto a valutare in maniera oggettiva e trasparente il livello di integrazione dei criteri di sostenibilità nella gestione aziendale. Tale percorso ha portato, in data 11 luglio 2025, al rilascio del primo rating ESG ufficiale di Adventure S.p.A., pari a "AA – 68/100", con validità fino all'11 luglio 2026. Questo risultato ha collocato la Società nel livello "Maturo", attestando la capacità di coniugare la strategia industriale con la crescente attenzione a responsabilità ambientali, sociali e di governance.

Il rating, elaborato sulla base di oltre 140 indicatori di performance (KPI) e secondo i principali standard internazionali (GRI, SDGs, ESRS, ISO, UNGC, SASB, OCSE, WEF), ha evidenziato risultati particolarmente positivi nell'area Sociale (76/100), grazie alla valorizzazione del capitale umano, all'impegno per la parità di genere e di trattamento, alla tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori e all'adozione di pratiche di welfare aziendale. Buona anche la performance in ambito Governance (72/100), sostenuta dall'elevato livello di trasparenza, dal rafforzamento dei presidi di compliance e da un'infrastruttura IT che garantisce standard avanzati di sicurezza informatica e protezione dei dati personali.

Più sfidante si presenta invece l'ambito Ambientale (57/100), dove, pur essendo già avviate diverse iniziative legate alla riduzione degli impatti ecologici e allo sviluppo di modelli di economia circolare, sono stati individuati margini di miglioramento soprattutto in relazione al monitoraggio delle emissioni di gas climalteranti (Scope 1, 2 e 3), alla definizione di obiettivi di decarbonizzazione e alla maggiore strutturazione delle politiche di gestione delle risorse naturali.

Accanto a questi risultati, i report di valutazione hanno messo in evidenza alcune aree di eccellenza, tra cui:

- la protezione dei dati e la cybersecurity, elementi centrali per la continuità e l'affidabilità dei servizi offerti;
- le politiche di parità di genere e di equità retributiva, allineate alle più recenti direttive europee e nazionali;
- il livello di salute e sicurezza sul lavoro, con l'assenza di infortuni e decessi registrati e la piena aderenza agli standard ISO 45001;
- le pratiche di marketing sostenibile e la rendicontazione conforme ai principi del Sustainability Accounting Standards Board (SASB).

Sono state tuttavia individuate anche alcune aree di miglioramento su cui la Società ha già iniziato a concentrare la propria attenzione, quali: il rafforzamento delle politiche ambientali con target misurabili di riduzione delle emissioni, l'integrazione più sistematica di criteri ESG nella catena di fornitura con una maggiore valorizzazione dei fornitori locali, e lo sviluppo di iniziative più strutturate a favore delle comunità di riferimento, anche attraverso la partecipazione a progetti territoriali di sostenibilità.

Infine, a presidio dei principi di correttezza e trasparenza nelle relazioni con il mercato, il Gruppo ha adottato il Codice di condotta per le attività di telemarketing e teleselling, approvato dal Garante per la protezione dei dati personali il 9 marzo 2023, che costituisce uno strumento di garanzia ulteriore in termini di compliance normativa e di tutela degli stakeholder.

CONTINUITÀ AZIENDALE

Alla data di redazione della presente relazione, non si rilevano elementi tali da far sorgere dubbi sulla capacità del Gruppo di continuare ad operare come entità in funzionamento nel prevedibile futuro.

Adventure S.p.A. dispone di una struttura patrimoniale solida, supportata da un capitale investito in crescita, una posizione finanziaria equilibrata e un patrimonio netto rafforzato anche grazie all'avvenuta quotazione in Borsa nel corso del 2024.

Il Gruppo ha inoltre dimostrato una rilevante capacità di adattamento ai mutamenti del contesto economico e normativo, avviando con successo strategie di diversificazione del business, innovazione tecnologica e sviluppo commerciale. In considerazione dei risultati conseguiti, delle prospettive di crescita e della disponibilità di risorse finanziarie adeguate, gli Amministratori ritengono sussistenti i presupposti per la redazione del bilancio secondo il principio della continuità aziendale.

PROSPETTI CONTABILI

PROSPETTO DELLA SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazione	Variazione %
ATTIVITA'				
ATTIVITA' NON CORRENTI				
Attività immateriali diverse dall'avviamento con vita utile definita	8.490	2.800	5.690	203%
Avviamento	914	-	914	100%
Diritto d'uso	1.228	961	267	28%
Immobili, impianti e macchinari	363	106	257	242%
Partecipazioni in società controllate, joint venture e collegate	11	11	0	0%
Altre attività finanziarie non correnti	217	15	202	1323%
Altre attività non finanziarie non correnti	-	-	-	
Totale Attività Non Correnti	11.223	3.895	7.329	188%
ATTIVITA' CORRENTI				
Crediti correnti commerciali e diversi	4.717	3.157	1.561	49%
Attività fiscali correnti	1.991	389	1.602	412%
Altre attività non finanziarie correnti	1.126	1.091	35	3%
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	2.531	2.311	220	10%
Totale Attività Correnti	10.365	6.948	3.417	49%
TOTALE ATTIVITA'	21.588	10.843	10.746	99%

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazione	Variazione %		
PATRIMONIO NETTO E PASSIVITA'						
PATRIMONIO NETTO						
Capitale sociale emesso	-	155	-	151	4	2%
Riserva sovrapprezzo azioni	-	6.089	-	3.286	2.803	85%
Altre riserve	-	928	-	979	51	-5%
Utile d'esercizio	-	29	-	63	33	-53%
Totale patrimonio netto attribuibile ai soci	-	7.201	-	4.479	2.722	61%
Patrimonio netto di terzi	-	-	-	-	-	
Totale Patrimonio Netto	-	7.201	-	4.479	2.722	61%
Passività Non Correnti						
Fondi non correnti relativi al personale	-	562	-	75	487	645%
Altre passività finanziarie non correnti	-	5.113	-	1.528	3.585	235%
Altre passività non finanziarie non correnti	-	-	-	67	67	-100%
Totale Passività Non Correnti	-	5.675	-	1.670	4.005	240%
Passività Correnti						
Altre passività finanziarie correnti	-	5.397	-	2.603	2.794	107%
Debiti commerciali	-	2.146	-	1.721	424	25%
Passività fiscali correnti	-	332	-	7	324	4330%
Altre passività non finanziarie correnti	-	837	-	362	476	132%
Totale passività correnti	-	8.712	-	4.694	4.018	86%
Totale Passività	-	14.387	-	6.364	8.024	126%
TOTALE PASSIVITA'	-	21.588	-	10.843	10.746	99%

PROSPETTO DELL'UTILE/(PERDITA) E DELLE ALTRE COMPONENTI DEL CONTO ECONOMICO

Descrizione	NOTE	30/06/2025	30/06/2024	Variazione	Variazione %
Ricavi	20	7.768	5.648	2.120	38%
Altri proventi	21	419	4	415	10565%
Totale ricavi operativi		8.188	5.652	2.535	45%
Materiale di consumo	22	39	19	21	110%
Costi per servizi	22	5.452	4.074	1.378	34%
(Incremento immobilizzazioni per lavori interni)	22 -	301	-	301	100%
Costi per benefici ai dipendenti	22	1.784	374	1.410	377%
Altre spese operative	22	84	14	70	491%
Totale costi operativi		7.059	4.481	2.578	58%
Ammortamenti, accantonamenti e svalutazioni	23, 6, 7, 8,9	690	423	267	63%
Risultato operativo (EBIT)		438	748	- 310	-41%
Proventi finanziari	24	2	0	2	-1206%
Oneri finanziari	24 -	361	60	301	504%
Totale gestione finanziaria	-	359	60	299	499%
Rettifiche di attività finanziarie	25	-	-	-	
Risultato ante imposte		80	689	609	-88%
Imposte d'esercizio	26 -	50	215	165	-77%
Risultato d'esercizio		29	473	444	-94%

RENDICONTO FINANZIARIO**30/06/2025 30/06/2024**

A. Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa (metodo indiretto)			
Utile (perdita) dell'esercizio	29		473
Imposte sul reddito	50		215
Interessi passivi/(attivi)	359		60
1. Utile / (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, divi	438		749
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto			-
Accantonamenti ai fondi	68		18
Ammortamenti delle immobilizzazioni	690		423
Totale rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto	759		441
2. Flusso finanziario prima delle variazioni del capitale circolante netto	1.197		1.190
Variazioni del capitale circolante netto			
Decremento/(Incremento) dei crediti verso clienti	- 1.561	-	649
Incremento/(Decremento) dei debiti verso fornitori	424	-	415
Decremento/(Incremento) altre attività non finanziarie correnti	- 550		
Decremento/(Incremento) altre attività fiscali correnti	- 1.086	-	37
Incremento/(Decremento) di altre passività correnti	- 733		
Totale variazioni del capitale circolante netto	- 3.506	-	1.101
3. Flusso finanziario dopo le variazioni del capitale circolante netto	- 2.309		89
Altre rettifiche	563	-	280
Totale altre rettifiche	563	-	280
Flusso finanziario dell'attività operativa (A)	- 1.746	-	192
B. Flussi finanziari derivanti dall'attività d'investimento			
Immobilizzazioni materiali	- 195	-	62
Immobilizzazioni immateriali	- 2.048	-	625
Immobilizzazioni finanziarie	- 4.864	-	4
Flusso finanziario dell'attività d'investimento (B)	- 7.106	-	690
C. Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento			
Mezzi di terzi			
Incremento/(Decremento) debiti correnti verso banche	2.113		103
Incremento/(Decremento) debiti non correnti verso banche	3.366	-	135
Rimborso finanziamenti	769	-	57
Accensione finanziamenti			
Prestito obbligazionario			-
Mezzi propri			-
Aumento di capitale a pagamento	2.825		-
(Dividendi e acconti su dividendi pagati)			-
Flusso finanziario dell'attività di finanziamento (C)	9.072	-	89
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	220	-	970

Disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio		
Depositi bancari e postali	2.310	1.881
Assegni		-
Denaro e valori in cassa	1	1
Totale disponibilità liquide a inizio esercizio	2.311	1.882
Disponibilità liquide a fine esercizio		
Depositi bancari e postali	2.530	911
Assegni		-
Denaro e valori in cassa	1	1
Totale disponibilità liquide a fine esercizio	2.531	912

CRITERI DI PREDISPOSIZIONE

1. Entità che redige il bilancio

Adventure S.p.A. (la “Società”) ha sede in Italia. L’indirizzo della sede legale della Società è in Via Bertola 2, in Torino.

Il Gruppo è composto da:

- Adventure S.p.A. (capogruppo)
- Primo Network Srl (società controllata al 100%)
- Ameconviene Insurance (società controllata al 100%)

Il Gruppo svolge attività commerciale di promozione, vendita o commercializzazione, attraverso propri siti e piattaforme web, call center e altri mezzi di comunicazione, di servizi di comparazione multi-marca delle tariffe del mercato delle utilities.

2. Criteri di redazione

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 è stato redatto in conformità agli International Financial Reporting Standards (IFRS), omologati dall’Unione Europea, includendo tra questi anche tutti i Principi Contabili Internazionali oggetto di interpretazione (International Financial Reporting Standards - IFRS) e le interpretazioni dell’International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) e del precedente Standing Interpretations Committee (SIC).

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 è il primo bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS emanati dall’International Accounting Standard Board (IASB) e include la Società Adventure S.p.A. (Capogruppo) e la società partecipata totalitaria Primo Network Srl, la cui acquisizione ha avuto effetto a partire dal 28 febbraio 2025.

La Capogruppo Adventure S.p.A. ha redatto volontariamente il primo bilancio d’esercizio secondo i principi International Financial Reporting Standards (IFRS) al 31 dicembre 2023. Il bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 include il prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria consolidata, il prospetto dell’utile/(perdita) consolidata dell’esercizio e delle altre componenti di conto economico consolidato, il rendiconto finanziario consolidato, il prospetto delle variazioni del patrimonio netto e le relative note illustrative consolidate. Con riferimento al prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria, è stata adottata una forma di presentazione che prevede la distinzione delle attività e passività tra correnti e non correnti, secondo quanto previsto dal paragrafo 60 e seguenti dello IAS 1.

Lo schema di presentazione del conto economico consolidato segue una classificazione dei costi per natura di spesa. Il rendiconto finanziario consolidato è stato predisposto in base al metodo indiretto e viene presentato in conformità allo IAS 7, classificando i flussi finanziari tra attività operativa, di investimento e di finanziamento. I dettagli riguardanti i principi contabili adottati dal Gruppo sono specificati nel paragrafo “Principi contabili” del presente bilancio consolidato semestrale abbreviato.

La forma e il contenuto del presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 sono conformi all’informativa prevista dallo IAS 34 - Bilanci intermedi per il bilancio semestrale in forma abbreviata.

Tale bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 non comprende pertanto tutte le informazioni richieste dal bilancio annuale e si concentra sulle nuove attività, fatti e circostanze verificatesi nel periodo intercorrente tra il 31 dicembre 2024 e il 30 giugno 2025 e fornendo una spiegazione delle operazioni e dei fatti rilevanti per la comprensione delle variazioni patrimoniali ed economiche significative.

I principi contabili e i criteri di misurazione e valutazione utilizzati per la redazione del bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 sono gli stessi principi e metodi contabili adottati per la redazione dell'ultimo bilancio della Società Adventure S.p.A.

3. Moneta funzionale e di presentazione

Il presente bilancio consolidato è presentato in Euro, moneta funzionale della Società. Ove non indicato diversamente, tutti gli importi espressi in Euro sono stati arrotondati alle migliaia.

4. Principi contabili

Il bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 è stato redatto secondo gli "International Financial Reporting Standards" (IFRS) emessi dall'International Accounting Standards Board (IASB) e omologati dall'Unione Europea. La sigla "IFRS" include anche gli International Accounting Standards (IAS) ancora in vigore e tutte le interpretazioni dell'International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) precedentemente denominate Standing Interpretations Committee (SIC). Il bilancio consolidato è stato predisposto applicando il metodo del costo storico (le eventuali eccezioni all'applicazione di questo metodo sono commentate nei principi contabili di seguito esposti), nonché sul presupposto della continuità aziendale.

Il presente bilancio comprende:

- Valori consolidati del Gruppo Adventure al 30 giugno 2025¹;
- Valori di confronto economici al 30 giugno 2024, che includono esclusivamente Adventure S.p.A.;
- Valori di confronto patrimoniali al 31 dicembre 2024, che includono esclusivamente Adventure S.p.A.

Di seguito sono riportati i valori aggregati patrimoniali proforma includendo la situazione (secondo i principi IAS/IFRS) della controllata Primo Network al 31 dicembre 2024.

¹ Si precisa che, seppur l'acquisizione di Primo Network Srl abbia avuto effetti dal 28 febbraio 2025, i valori economici consolidati, per semplificazione, sono inclusivi di tutto il semestre di riferimento. Viceversa, il calcolo del goodwill e della riserva OCI / FTA è calcolata puntualmente alla data di acquisizione del controllo. Si segnala, inoltre, che una rappresentazione economica a partire dalla data effettiva di acquisizione non avrebbe comportato scostamenti significativi rispetto ai valori inclusi nel presente bilancio.

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni	Variazione %
ATTIVITA'				
ATTIVITA' NON CORRENTI				
Attività immateriali diverse dall'avviamento con vita utile definita	8.490	3.752	4.738	126%
Avviamento	914	-	914	100%
Diritto d'uso	1.228	1.365	- 137	-10%
Immobili, impianti e macchinari	363	212	151	71%
Partecipazioni in società controllate, joint venture e collegate	11	11	0	0%
Altre attività finanziarie non correnti	217	20	197	994%
Altre attività non finanziarie non correnti	-	-	-	
Totale Attività Non Correnti	11.223	5.360	5.863	109%
ATTIVITA' CORRENTI				
Crediti correnti commerciali e diversi	4.717	3.756	962	26%
Attività fiscali correnti	1.991	752	1.238	165%
Altre attività non finanziarie correnti	1.126	1.220	- 93	-8%
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	2.531	2.557	- 26	-1%
Totale Attività Correnti	10.365	8.284	2.081	25%
TOTALE ATTIVITA'	21.588	13.644	7.944	58%

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni	Variazione %
PATRIMONIO NETTO E PASSIVITA'				
PATRIMONIO NETTO				
Capitale sociale emesso	- 155	- 151	- 4	2%
Riserva sovrapprezzo azioni	- 6.089	- 3.286	- 2.803	85%
Altre riserve	- 928	- 979	51	-5%
Utile d'esercizio	- 29	- 63	33	-53%
Totale patrimonio netto attribuibile ai soci	- 7.201	- 4.479	- 2.722	61%
Patrimonio netto di terzi	-	- 545	545	
Totale Patrimonio Netto	- 7.201	- 5.023	- 2.178	43%
Passività Non Correnti				
Fondi non correnti relativi al personale	- 562	- 523	- 39	7%
Altre passività finanziarie non correnti	- 5.113	- 2.125	- 2.988	141%
Altre passività non finanziarie non correnti	-	- 67	67	-100%
Totale Passività Non Correnti	- 5.675	- 2.715	- 2.960	109%
Passività Correnti				
Altre passività finanziarie correnti	- 5.397	- 3.027	- 2.370	78%
Debiti commerciali	- 2.146	- 2.194	49	-2%
Passività fiscali correnti	- 332	- 7	- 324	4330%
Altre passività non finanziarie correnti	- 837	- 677	- 161	24%
Totale passività correnti	- 8.712	- 5.906	- 2.806	48%
Totale Passività	- 14.387	- 8.621	- 5.767	67%
TOTALE PASSIVITA'	- 21.588	- 13.644	- 7.944	58%

5. Criteri di valutazione

Il presente bilancio d'esercizio è stato predisposto applicando il metodo del costo storico, ad eccezione degli strumenti finanziari che sono stati rilevati al Fair value come richiesto dallo IFRS 9 –Strumenti finanziari, nonché sul presupposto della continuità aziendale.

Gli Amministratori della Capogruppo, infatti, hanno valutato che non sussistono significative incertezze (come definite dal paragrafo 25 del Principio IAS 1) sulla continuità aziendale.

Ricavi provenienti da contratti con i clienti

I ricavi per prestazioni di servizi sono iscritti, sulla base di quanto indicato nell'IFRS 15, al netto delle poste rettificative, ovvero resi, sconti, abbuoni ed eventuali variazioni di stima e vengono rilevati secondo i principi della prudenza e della competenza ovvero alla data in cui le prestazioni sono ultimate.

Laddove all'interno di un contratto sia presente più di una performance obligation, rappresentante una promessa contrattuale di trasferire al cliente un servizio distinto (o una serie servizi distinti che sono sostanzialmente gli stessi e sono trasferiti secondo le stesse modalità), la classificazione tra attività e passività viene effettuata a livello complessivo e non di singola performance obligation.

Riconoscimento dei costi

I costi sono riconosciuti quando sono relativi a beni e servizi acquistati o consumati nel periodo o per ripartizione sistematica nel rispetto della competenza economica e temporale.

I costi sono iscritti al netto delle poste rettificative, ovvero resi, sconti, abbuoni ed eventuali variazioni di stima e vengono rilevati secondo i principi della prudenza e della competenza ed in particolare:

- i costi per prestazioni di servizi sono rilevati alla data in cui le prestazioni sono ultimate;
- i costi di acquisto / servizi sono riconosciuti al momento del passaggio di proprietà, che generalmente coincide con l'ultimazione della prestazione o la consegna o la spedizione dei beni.

Proventi e oneri finanziari

I proventi e oneri finanziari sono rilevati nell'utile/(perdita) dell'esercizio per competenza utilizzando il metodo dell'interesse effettivo. I proventi per dividendi sono rilevati quando si stabilisce il diritto della Società a ricevere il pagamento.

Operazioni in valuta

Non vi sono attività, passività, proventi e oneri in valuta nell'esercizio.

Imposte sul reddito

L'onere fiscale dell'esercizio comprende le imposte correnti e differite rilevate nell'utile/(perdita) dell'esercizio, fatta eccezione per quelli relativi ad aggregazioni aziendali o voci rilevate direttamente nel patrimonio netto o tra le altre componenti del conto economico complessivo.

Imposte correnti

Le imposte correnti includono la stima dell'importo delle imposte sul reddito dovute o da ricevere, calcolate sul reddito imponibile fiscale dell'esercizio nonché le eventuali rettifiche alle imposte di esercizi precedenti. L'ammontare delle imposte è determinato sulla base delle aliquote fiscali vigenti e include anche la miglior stima dell'eventuale quota da pagare o da ricevere che è soggetta a fattori di incertezza.

Imposte differite e anticipate

Le imposte differite e anticipate sono rilevate con riferimento alle differenze temporanee tra i valori contabili delle attività e delle passività iscritti in bilancio e i corrispondenti valori riconosciuti ai fini fiscali.

Attività immateriali diverse dall'avviamento con vita utile definita

Attività immateriali diverse dall'avviamento con vita utile definita sono rilevate contabilmente quando sono identificabili e controllabili, il cui costo può essere determinato attendibilmente nel presupposto che tali attività generino benefici economici futuri. Tali attività sono rilevate al costo determinato secondo i criteri indicati per le immobilizzazioni immateriali e, qualora a vita utile definita, sono ammortizzate sistematicamente lungo il periodo della stimata vita utile stessa. L'ammortamento decorre dal momento in cui l'immobilizzazione è pronta per l'utilizzo, o comunque inizia a produrre benefici economici per l'impresa. In particolare:

- le spese per l'attività di ricerca sono rilevate nell'utile/(perdita) dell'esercizio in cui sono sostenute. Le spese di sviluppo sono capitalizzate solo se il costo attribuibile all'attività durante il suo sviluppo può essere valutato attendibilmente, il prodotto o il processo è fattibile in termini tecnici e commerciali, sono probabili benefici economici futuri e la Società intende e dispone delle risorse sufficienti a completarne lo sviluppo e a usare o vendere l'attività. Le altre spese di sviluppo sono rilevate nell'utile/(perdita) dell'esercizio nel momento in cui sono sostenute. Le spese di sviluppo capitalizzate sono iscritte al costo al netto dell'ammortamento cumulato e delle eventuali perdite per riduzione di valore cumulate;
- le altre attività immateriali con una vita utile definita sono iscritte al costo al netto dell'ammortamento e delle eventuali perdite per riduzione di valore cumulati.

I costi successivi sono capitalizzati solo quando incrementano i benefici economici futuri attesi attribuibili all'attività a cui si riferiscono. Tutti gli altri costi successivi, compresi quelli relativi all'avviamento ed ai marchi generati internamente, sono imputati nell'utile/(perdita) dell'esercizio in cui sono sostenuti.

L'ammortamento viene rilevato nell'utile/(perdita) dell'esercizio a quote costanti lungo la vita utile stimata delle attività immateriali da quando l'attività è disponibile per l'utilizzo. Le vite utili stimate dell'esercizio corrente e degli esercizi comparativi sono le seguenti:

Tipologia	% ammortamento
Costi di sviluppo	12,5%-50%-20%
Software di proprietà capitalizzato	50%-12,5%-20%
Marchi	5%

Diritti d'uso / Leasing

All'inizio di un accordo, la Società verifica se lo stesso è o contiene un leasing. All'inizio dell'accordo o alla revisione dello stesso, la Società separa i canoni e gli altri corrispettivi previsti dall'accordo classificandoli come pagamenti per il leasing e pagamenti per altri elementi sulla base dei relativi *fair value*. Se, nel caso di un leasing finanziario, la Società conclude che non è fattibile dividere attendibilmente i canoni, vengono rilevate un'attività e una passività di importo pari al *fair value* dell'attività sottostante. Successivamente, la passività viene ridotta man mano che si effettuano i pagamenti e viene rilevato un onere finanziario sulla passività utilizzando il tasso di finanziamento marginale della Società.

Beni oggetto di leasing

Gli immobili, attrezzature e autovetture oggetto di leasing che trasferiscono alla Società sostanzialmente tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà del bene sono classificati come leasing finanziari. I beni acquisiti tramite leasing sono rilevati inizialmente al *fair value* del bene locato o, se inferiore, al valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il leasing. Dopo la rilevazione iniziale, il bene viene valutato in conformità al principio contabile applicabile a detto bene.

Gli altri beni oggetto di leasing rientrano tra i leasing di natura operativa e non sono rilevati nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria della Società.

I pagamenti relativi ai leasing operativi sono rilevati come costo a quote costanti lungo la durata del leasing. Gli incentivi accordati al locatario sono rilevati come una parte integrante del costo complessivo del leasing lungo la durata del leasing.

I pagamenti minimi dovuti per leasing finanziari sono suddivisi tra interessi passivi e riduzione del debito residuo. Gli interessi passivi sono ripartiti lungo la durata del contratto di leasing in modo da ottenere un tasso di interesse costante sulla passività residua.

Il principio prevede due esenzioni per la rilevazione da parte dei locatari:

- contratti di locazione relativi ad attività di “scarso valore” (fattispecie che per l’Emittente si configura con riferimento ai noleggi operativi nonché i contratti relativi all’utilizzo di box o aree di parcheggio);
- contratti di locazione a breve termine (ad esempio i contratti con scadenza entro i 12 mesi od inferiore).

Immobili, impianti e macchinari

Gli Immobili, impianti e macchinari sono contabilizzati quando si verificano contemporaneamente le seguenti condizioni:

- è probabile che i futuri benefici economici riferibili al bene saranno goduti dall’impresa;
- il costo può essere determinato in modo attendibile.

Un elemento di immobili, impianti e macchinari viene valutato al costo, comprensivo degli oneri finanziari capitalizzati, al netto dell’ammortamento e delle perdite per riduzione di valore cumulati.

Se un elemento di immobili, impianti e macchinari è composto da vari componenti aventi vite utili differenti, tali componenti sono contabilizzati separatamente (componenti significativi).

I costi successivi sono capitalizzati solo quando è probabile che i relativi futuri benefici economici affluiranno alla Società.

L’ammortamento di un elemento di immobili, impianti e macchinari è calcolato per ridurre con quote costanti il costo di tale elemento al netto del suo valore residuo stimato, lungo la vita utile dell’elemento stesso.

Come richiesto dallo IAS 16, le vite utili stimate delle immobilizzazioni materiali sono riviste a ogni esercizio al fine di valutare la necessità di una revisione delle stesse. Nell’eventualità in cui risulti che le vite utili stimate non rappresentino in modo adeguato i benefici economici futuri attesi, i relativi piani di ammortamento devono essere ridefiniti in base alle nuove assunzioni. Tali cambiamenti sono imputati a conto economico in via prospettica. Nel corso dell’esercizio non si è proceduto alla variazione di piani di ammortamento per nessuna delle categorie di immobilizzazioni materiali.

Le vite utili stimate dell’esercizio corrente, e degli esercizi comparativi, sono le seguenti:\

Tipologia	% ammortamento
Impianti telefonici	25%
Impianti specifici	15%
Attrezzatura varia e minuta	15%
Mobili e arredi	12%
Macchine d'ufficio elettroniche	20%
Migliorie su beni di Terzi	17%

Gli utili e le perdite derivanti da cessioni o dismissioni di cespiti sono determinati come differenza fra il ricavo di vendita e il valore netto contabile dell'attività e sono imputati al conto economico al momento in cui sono trasferiti all'acquirente i rischi e i benefici connessi alla proprietà del bene.

Riduzione di valore delle attività immateriali con vita utile definita, diritti d'uso, immobili, impianti e macchinari

I valori contabili delle attività della Società sono valutati ad ogni data di riferimento del bilancio per determinare se vi sono indicazioni di riduzione di valore così come previsto dallo IAS 36, nel qual caso si procede alla stima del valore recuperabile dell'attività. Una perdita per riduzione di valore (impairment) viene contabilizzata quando il valore contabile di un'attività o unità generatrice di flussi finanziari eccede il valore recuperabile. Il valore recuperabile delle attività non finanziarie corrisponde al maggiore tra il loro "Fair value" al netto dei costi di vendita ed il valore d'uso. Per la determinazione del valore d'uso, laddove necessario, i futuri flussi finanziari stimati sono attualizzati utilizzando un tasso di sconto che riflette la valutazione di mercato attuale del valore del denaro e dei rischi correlati al tipo di attività. Nel caso di attività che non generano flussi finanziari in entrata che siano ampiamente indipendenti, si procede a calcolare il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari a cui appartiene l'attività.

Quando, successivamente, una perdita su attività, diverse dall'avviamento e dalle altre attività a vita utile indefinita, viene meno o si riduce, il valore contabile dell'attività o dell'unità generatrice di flussi finanziari è incrementato sino alla nuova stima del valore recuperabile e non può eccedere il valore che sarebbe stato determinato se non fosse stata rilevata alcuna perdita per riduzione di valore. Il ripristino di una perdita di valore è iscritto immediatamente a conto economico.

Partecipazioni in società controllate

L'unica partecipazione in imprese controllata è rilevata con il metodo del patrimonio netto, secondo quanto stabilito dall'IFRS 10 e dallo IAS 28.

Il valore contabile è aumentato o diminuito per rilevare la quota di pertinenza della partecipante degli utili o delle perdite della partecipata realizzati dopo la data di acquisizione. La quota dell'utile (perdita) d'esercizio della partecipata di pertinenza della partecipante è rilevata nell'utile (perdita) d'esercizio di quest'ultima.

Attività finanziarie

Le attività finanziarie non correnti, che includono i finanziamenti verso controllata e altre attività finanziarie su finanziamenti passivi, sono iscritte al loro presumibile valore di realizzo, in deroga a quanto disposto dallo IAS 39 che prevede "la rilevazione in bilancio di crediti e dei debiti secondo il criterio del costo ammortizzato, tenendo conto del fattore temporale" in quanto gli effetti legati all'applicazione del criterio del costo ammortizzato risulterebbero irrilevanti.

Non sono presenti altre attività finanziarie correnti.

Crediti commerciali

I crediti commerciali, derivanti dalla vendita di servizi commercializzati dalla Società, sono inclusi tra le attività correnti. Sono rilevati all'importo nominale riportato in fattura al netto del fondo svalutazione crediti, accantonato sulla base delle stime del rischio di inesigibilità dei crediti in essere a fine periodo.

Non sono previste fattispecie che prevedono la valutazione dei crediti commerciali secondo quanto disposto dallo IFRS 9 che prevede "la rilevazione in bilancio di crediti e dei debiti secondo il criterio del costo ammortizzato, tenendo conto del fattore temporale".

Attività fiscali correnti e altre attività non finanziarie correnti

Si riferiscono ad attività correnti di natura fiscale e verso altri rilevati all'importo nominale al netto del fondo svalutazione, accantonato sulla base delle stime del rischio di inesigibilità di tali attività in essere a fine periodo.

Tali attività sono iscritte al valore nominale, in deroga a quanto disposto dallo IAS 39 che prevede "la rilevazione in bilancio di crediti e dei debiti secondo il criterio del costo ammortizzato, tenendo conto del fattore temporale" in quanto gli effetti legati all'applicazione del criterio del costo ammortizzato risulterebbero irrilevanti.

Disponibilità liquide e mezzi equivalenti

Le disponibilità liquide e mezzi equivalenti comprendono il denaro giacente in cassa, anche sotto forma di assegni, ed i depositi bancari a vista. Le disponibilità liquide sono valutate al valore nominale.

Fondi

Gli accantonamenti ai fondi per rischi e oneri sono rilevati quando alla data di riferimento, in presenza di un'obbligazione legale o implicita nei confronti di terzi derivante da un evento passato, è probabile che per soddisfare l'obbligazione si renderà necessario un esborso di risorse il cui ammontare sia stimabile in modo attendibile. Tale ammontare rappresenta la miglior stima attualizzata della spesa richiesta per estinguere l'obbligazione, secondo quanto disposto dallo IAS 37 - Accantonamenti, passività e attività potenziali.

Il tasso utilizzato nella determinazione del valore attuale della passività riflette i valori correnti di mercato e include gli effetti ulteriori relativi al rischio specifico associabile a ciascuna passività. Le variazioni di stima sono riflesse nel conto economico dell'esercizio in cui avviene la variazione.

I rischi per i quali il manifestarsi di una passività è soltanto possibile vengono indicati nell'apposita sezione informativa su impegni e rischi e non si procede ad alcun stanziamento.

Non sono presenti rischi in capo alla Società.

Fondi non correnti relativi al personale e benefici per dipendenti

In accordo con quanto stabilito dallo IAS 19, nei programmi con benefici definiti rientra anche il trattamento di fine rapporto (di seguito anche "TFR") dovuto ai dipendenti ai sensi dell'articolo 2120 del Codice Civile e tenuto conto della riforma previdenziale intervenuta a partire dal 1° gennaio 2007.

L'importo iscritto in bilancio è oggetto di un calcolo attuariale secondo il metodo della proiezione unitaria del debito, utilizzando per l'attualizzazione un tasso di interesse che rifletta il rendimento di mercato di titoli con scadenza coerente con quella attesa dell'obbligazione. Il calcolo riguarda il TFR già maturato per servizi lavorativi già prestati senza tenere conto di ipotesi su futuri incrementi salariali. Infatti, a seguito delle modifiche apportate alla regolamentazione del TFR dalla Legge del 27 dicembre 2006 n. 296, sono venuti meno i presupposti per considerare gli incrementi salariali futuri nelle ipotesi attuariali. Eventuali utili o perdite attuariali sono registrati direttamente tra le "Riserve da valutazione" incluse nel patrimonio netto con il riconoscimento immediato delle stesse nel prospetto di "Conto economico complessivo".

Per il TFR l'obbligazione dell'impresa è limitata al versamento dei contributi allo Stato ovvero a un patrimonio o a un'entità giuridicamente distinta (cd. fondo). Non sussistono ulteriori passività a carico della Società.

Debiti commerciali

Si riferiscono a passività derivanti da rapporti commerciali di fornitura e sono rilevati al costo ammortizzato ad eccezione dei debiti rientranti nella massa concordataria valutati al valore nominale in deroga a quanto disposto dallo IFRS 9 che prevede "la rilevazione in bilancio di crediti e dei debiti secondo il criterio del costo ammortizzato, tenendo conto del fattore temporale" in quanto gli effetti legati all'applicazione del criterio del costo ammortizzato risulterebbero irrilevanti. Si rileva che qualora gli effetti dell'applicazione del criterio del costo ammortizzato con riferimento alle passività non rientranti nella massa concordataria siano non rilevanti, tali passività vengono iscritte al valore nominale.

Utilizzo di stime contabili

La predisposizione del bilancio consolidato semestrale abbreviato richiede da parte degli Amministratori della Capogruppo l'applicazione di principi e metodologie che, in talune circostanze, si poggiano su valutazioni di carattere soggettivo basate sull'esperienza storica e di assunzioni che sono di volta in volta considerate ragionevoli e realistiche in funzione delle relative circostanze. L'applicazione di tali stime e assunzioni influenza gli importi riportati negli schemi di bilancio consolidato semestrale, quali la situazione patrimoniale-finanziaria consolidata, il conto economico consolidato semestrale, il prospetto di variazione di patrimonio netto ed il rendiconto finanziario consolidato, nonché l'informativa fornita. I risultati finali delle poste di bilancio consolidato semestrale abbreviato per le quali sono state utilizzate le suddette stime ed assunzioni, possono differire da quelli riportati nei bilanci che rilevano gli effetti del manifestarsi dell'evento oggetto di stima, a causa dell'incertezza che caratterizza le assunzioni e le condizioni sulle quali si basano le stime.

La Capogruppo, tenuto conto dei settori di attività in cui opera, considera il fondo svalutazione crediti, i fondi rischi per passività potenziali, gli ammortamenti, le imposte sul reddito quali categorie maggiormente impattate dal ricorso a stime e a valutazioni e per le quali un cambiamento nelle condizioni sottostanti le assunzioni utilizzate potrebbe avere un impatto significativo sui dati finanziari.

Le stime e le assunzioni sono riviste periodicamente in base alle migliori conoscenze dell'attività e degli altri fattori ragionevolmente desumibili dalle circostanze attuali e gli effetti di ogni variazione sono riflessi immediatamente a conto economico.

Conformemente a quanto disciplinato dallo IAS 10 "*Fatti intervenuti dopo la data di chiusura dell'esercizio*" si è proceduto ad analizzare i fatti aziendali intervenuti successivamente alla data di chiusura del bilancio, anche al fine di verificare se gli stessi

possano determinare rettifiche ai valori iscritti in bilancio al 31 dicembre, o di rilevare elementi non rilevati in precedenza.

Strumenti finanziari derivati

Il Gruppo non detiene strumenti di finanza derivata e non ne ha detenuti nel corso dell'esercizio

Valutazione del Fair value

Il "Fair Value" è il prezzo che si percepirebbe alla data di valutazione per la vendita di un'attività ovvero che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare operazione tra operatori di mercato nel mercato principale (o più vantaggioso) a cui la Società ha accesso in quel momento. Il Fair value di una passività riflette l'effetto di un rischio di inadempimento.

Principi contabili, emendamenti e interpretazioni IFRS e IFRIC

I principi contabili, emendamenti e interpretazioni IFRS e IFRIC pubblicati, ma non ancora adottati in via anticipata sono:

- mancanza di convertibilità (modifiche a IAS 21 Effetti delle variazioni dei cambi delle valute estere): obbligatorio dal 1° gennaio 2025;
- classificazione e misurazione degli strumenti finanziari (modifiche a IFRS 9 e IFRS 7): obbligatorio dal 1° gennaio 2026;
- controllate senza responsabilità pubblica (IFRS 19) obbligatorio dal 1° gennaio 2027;
- presentazione e informativa nel bilancio (IFRS 18) obbligatorio dal 1° gennaio 2027.

Sulla base delle preliminari analisi effettuate, allo stato attuale, non si prevedono impatti significativi sul Gruppo Adventure.

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO

6. Attività immateriali diverse dall'avviamento con vita utile definita

Le attività immateriali diverse dall'avviamento con vita utile definita ammontano a Euro 8.490 migliaia e a Euro 2.800 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024. Nella tabella riportata di seguito viene evidenziata la composizione della voce e la movimentazione intervenuta nel corso dell'esercizio:

(in migliaia di euro)	Costi di sviluppo	Concessioni e licenze	Marchi	Totale
Costo storico	940	299	-	1.239
Ammortamenti e svalutazioni cumulati	404	37	-	441
Valore netto contabile al 31.12.2023	536	262	-	798
Incrementi	2.886	230	5	3.121
Decrementi	-	-	-	-
Riclassifiche	-	-	-	-
Costo storico	3.826	529	5	4.360
Ammortamento e svalutazioni	969	149	0	1.119
Utilizzo fondo	-	-	-	-
Riclassifiche fondo	-	-	-	-
Ammortamenti e svalutazioni cumulati	1.373	187	0	1.560
Valore netto contabile al 31.12.2024	2.454	342	4	2.800
Variazione area di consolidamento	797	193	-	990
Incrementi	1.710	2.301	1.200	5.211
Decrementi	-	-	-	-
Riclassifiche	200	200	-	-
Costo storico	6.133	3.224	1.205	10.561
Variazione area di consolidamento	-	39	-	39
Ammortamento e svalutazioni	163	279	30	473
Utilizzo fondo	-	-	-	-
Riclassifiche fondo	62	62	-	-
Ammortamenti e svalutazioni cumulati	1.598	443	30	2.071
Valore netto contabile al 30.06.2025	4.535	2.781	1.174	8.490

L'incremento pari a Euro 6.201 migliaia è da riferirsi all'incremento a:

- Euro 990 migliaia alla variazione dell'area di consolidamento per la controllata Primo Network Srl;
- Euro 3.200 migliaia dovuto all'attribuzione dei maggiori valori acquisiti in seguito all'acquisizione della business combination Primo Network Srl (controllata al 100%) ed a seguito alla *Purchase Price Allocation* (P.P.A.), in ossequio a quanto previsto dall'IFRS 3. In particolare, sono stati attribuiti Euro 2.300 migliaia al Software "Network" e 1.200 Euro, attribuito a Marchio "Primo Network";
- Euro 1.710 migliaia relativo ai costi di sviluppo inerente alle capitalizzazioni delle spese sostenute per lo sviluppo del database composto da clienti interessati alla stipula di contratti
- Euro 301 migliaia riferiti allo sviluppo di un software interno di I.A. e all'acquisto di licenze per il software gestionale contabile,

Il fondo ammortamento si è incrementato pari a Euro 512 migliaia è da riferirsi all'incremento a:

- Euro 39 migliaia alla variazione dell'area di consolidamento per la controllata Primo Network Srl;
- Euro 80 migliaia dovuto all'attribuzione dei maggiori valori acquisiti in seguito all'acquisizione della business combination Primo Network Srl (controllata al 100%) ed a seguito alla *Purchase Price Allocation* (P.P.A.), in ossequio a quanto previsto

dall'IFRS 3. In particolare, la vita utile stimata del Software "Network" è in 20 anni e del Marchio "Primo Network" la vita utile stimata è in 20 anni;

- Euro 163 migliaia relativo ai costi di sviluppo;
- Euro 229 migliaia riferiti allo sviluppo di un software interno di I.A. e all'acquisto di licenze per il software gestionale contabile.

I criteri di ammortamento degli oneri pluriennali sono variati rispetto all'anno 2024 in quanto in base alla relazione estimatoria redatta da un consulente esterno, è emerso che gli oneri di sviluppo hanno carattere pluriennale, nello specifico di anni 5, in considerazione dell'obsolescenza dei dati e della minor attendibilità a decorrere dal sesto anno.

Relativamente alle attività immateriali a vita utile indefinita è stato svolto l'impairment test in conformità alle disposizioni del principio contabile IAS 36 che prevede due differenti configurazioni di valore recuperabile, rappresentate dal valore d'uso e dal *fair value* meno i costi di dismissione. Lo IAS 36 al paragrafo 18 definisce il "Valore Recuperabile" come "il maggiore tra il *fair value* di un'attività o di un'unità generatrice di flussi finanziari dedotti i costi di vendita e il proprio valore d'uso". Nello specifico caso la stima del valore recuperabile al 31 dicembre 2024, non avendo la possibilità di identificare il *fair value* delle attività oggetto di analisi di impairment, è stata effettuata sulla base delle configurazioni di valore fondate sul valore d'uso.

7. Diritto d'uso

I diritti d'uso, disciplinati dall'IFRS 16, ammontano a Euro 1.228 migliaia e a Euro 961 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024. Nella tabella riportata di seguito viene evidenziata la composizione della voce e la movimentazione intervenuta nel corso dell'esercizio:

(in migliaia di euro)	Immobili	Autovetture	Attrezzatura	Totale
Costo storico	518	75	-	593
Ammortamenti e svalutazioni cumulati	159	29	-	188
Valore netto contabile al 31.12.2023	359	46	-	405
Incrementi	642		98	740
Decrementi			-	33
Riclassifiche				-
Costo storico	1.127	75	98	1.300
Ammortamento e svalutazioni	125	19	12	156
Utilizzo fondo	6			6
Riclassifiche fondo				-
Ammortamenti e svalutazioni cumulati	278	48	12	339
Valore netto contabile al 31.12.2024	849	27	85	961
Variazione area di consolidamento	654	43	14	711
Incrementi	37			37
Decrementi				-
Riclassifiche				-
Costo storico	1.818	118	111	2.047
Variazione area di consolidamento	278	19	10	307
Ammortamento e svalutazioni	152	9	12	174
Utilizzo fondo				-
Riclassifiche fondo				-
Ammortamenti e svalutazioni cumulati	709	76	34	819
Valore netto contabile al 30.06.2025	1.110	42	77	1.228

L'incremento dell'esercizio 2025 è dovuto essenzialmente alla variazione dell'area di consolidamento per Euro 404 migliaia ed alla stipula di un nuovo contratto di locazione propedeutico allo svolgimento delle attività.

I diritti d'uso sono ammortizzati sulla base alla durata dei contratti di locazione stessi.

7.1. Avviamento

L'avviamento viene rilevato nel bilancio consolidato semestrale, alla data di acquisizione del controllo (28.02.2025) ai sensi dell'IFRS 3 e rappresenta la differenza tra il costo sostenuto per l'acquisizione di Primo Network Srl e la somma algebrica dei Fair Value assegnati alla data di acquisizione alle singole attività e passività componenti il capitale di tale azienda, anche a seguito della Purchase Price Acquisition. Avendo vita utile indefinita, l'avviamento non è assoggettato ad ammortamento sistematico, bensì ad impairment test con cadenza annuale. Gli indicatori di mercato e gestionali individuati dal Gruppo non facciano ritenere necessario lo svolgimento del test anche nella predisposizione delle situazioni infrannuali (a tal riguardo si rimanda a quanto riportato nella nota "Impairment Test"). Dopo l'iscrizione iniziale, l'avviamento è stato valutato al costo. Ad oggi non vi sono state perdite di valore accumulate.

8. Immobili, impianti e macchinari

Gli immobili, impianti e macchinari ammontano a Euro 363 migliaia e a Euro 106 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024. Nella tabella riportata di seguito viene evidenziata la composizione della voce e la movimentazione intervenuta nel corso dell'esercizio:

(in migliaia di euro)	Impianti e macchinari	Attrezzature industriali	Altri beni	Spese su beni di terzi	Totale
Costo storico	1	-	71	40	112
Ammortamenti e svalutazioni cumulati	- 0	- -	26	- 32	- 59
Valore netto contabile al 31.12.2023	0	-	45	8	54
Incrementi		1	7	75	83
Decrementi					-
Riclassifiche					-
Costo storico	1	1	78	115	195
Ammortamento e svalutazioni	- 0	- 0	- 12	- 19	- 31
Utilizzo fondo					-
Riclassifiche fondo					-
Ammortamenti e svalutazioni cumulati	- 0	- 0	- 38	- 51	- 89
Valore netto contabile al 31.12.2024	0	1	41	64	106
Variazione area di consolidamento	3		161	100	264
Incrementi			25	170	195
Decrementi					-
Riclassifiche					-
Costo storico	3	1	265	385	654
Variazione area di consolidamento	- 3	-	- 130	- 26	- 159
Ammortamento e svalutazioni	- 0	- 0	- 17	- 27	- 44
Utilizzo fondo					-
Riclassifiche fondo					-
Ammortamenti e svalutazioni cumulati	- 3	- 0	- 184	- 104	- 291
Valore netto contabile al 30.06.2025	0	1	80	281	363

L'incremento dell'esercizio 2025 è dovuto alla variazione dell'area di consolidamento per Euro 105 migliaia ed all'acquisizione di migliorie su beni di terzi necessari allo svolgimento delle attività per Euro 170 migliaia e ad altri beni per Euro 8 migliaia.

I criteri di ammortamento degli oneri pluriennali sono variati rispetto all'anno 2024.

9. Partecipazioni

La Società detiene il controllo totalitario della società Ameconviene.it Insurance Srl (P. IVA: 12720990014), il cui valore, dal momento di acquisizione era pari a Euro 10 migliaia.

(in migliaia di euro)	Partecipazioni in imprese controllate	Totale
Costo storico	10	10
Svalutazioni cumulate	-	-
Valore netto contabile al 31.12.2023	10	10
Incrementi	1	1
Decrementi		-
Riclassifiche		
Costo storico	11	11
Svalutazioni		
Utilizzo fondo		
Riclassifiche fondo		
Svalutazioni cumulate	-	-
Valore netto contabile al 31.12.2024	11	11
Variazione area di consolidamento		-
Incrementi		-
Decrementi		-
Riclassifiche		-
Costo storico	11	11
Variazione area di consolidamento		-
Ammortamento e svalutazioni		-
Utilizzo fondo		-
Riclassifiche fondo		-
Ammortamenti e svalutazioni cumulate	-	-
Valore netto contabile al 30.06.2025	11	11

Si riportano i dati patrimoniali, riferiti all'ultimo bilancio approvato dalla società controllata ossia il 31 dicembre 2024.

Denominazione	Città	Capitale in euro	Utile (Perdita) ultimo esercizio in euro	Patrimonio netto in euro	Quota posseduta in euro	Quota posseduta in %	Valore a bilancio o corrispondente credito
Ameconviene.it Insurance Srl	Torino	10,00	0,62	11,33	11,33	100%	11,33
Totale							11,33

Alla data del 30 giugno 2025 non è stato effettuato l'esercizio di impairment in quanto il valore pro quota del patrimonio netto della partecipazione risulta essere in linea con il cui valore di carico. Dai piani aziendali, il valore di carico è pienamente recuperabile.

10. Attività finanziarie non correnti

Le attività finanziarie non correnti ammontano a Euro 217 migliaia e a Euro 15 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024. Nella tabella riportata di seguito viene evidenziata la composizione della voce e la movimentazione intervenuta nel corso dell'esercizio:

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
Finanziamenti verso società controllate	5	5	-
Titoli in portafoglio	48		48
Altre partecipazioni	100		100
Altri crediti finanziari non correnti	63	10	53
Attività finanziarie non correnti	217	15	202

I Titoli in portafoglio sono valutati al valore di mercato al 30 giugno 2025.

Nell'esercizio è stata acquisito il 1,77% della Società Touch and Contact Srl, per un valore complessivo di Euro 100 migliaia. La Società è una start-up innovativa che gestisce una piattaforma leader del settore per le Aziende che vogliono digitalizzare le attività di Networking attraverso una chiave sostenibile ed innovativa, uniformare la comunicazione aziendale e massimizzare opportunità di Business, con prodotto quale la digital business card ossia una smartcard fisica personalizzabile che consente lo scambio di biglietti da visita e contatti professionali anche attraverso un QR code.

Gli altri crediti finanziari sono pari a Euro 63 migliaia.

11. Crediti correnti commerciali

I crediti commerciali ammontano a Euro 4.717 migliaia e a Euro 3.157 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024.

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
Clienti terzi Italia	2.285	1.566	719
Fatture da emettere a clienti terzi	2.433	1.607	826
Note credito da emettere a clienti terzi	- 1	- 16	16
Crediti verso imprese controllate	-	-	-
Crediti correnti commerciali	4.717	3.157	1.561

Le fatture da emettere a clienti terzi riferite all'anno 2024 e non ancora emesse al 30 giugno 2025, sono pari a Euro 349 migliaia. I crediti sono esposti al valore nominale. I crediti commerciali sono stati valutati esigibili per la loro totalità per cui non è stato stanziato alcun fondo svalutazione, così come per l'esercizio in confronto.

I crediti commerciali fanno riferimento:

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
Italia	4.117	2.357	1.761
UE	600	800	- 200
Extra UE	-	-	-
Crediti correnti commerciali	4.717	3.157	1.561

12. Attività fiscali correnti

Le attività fiscali correnti sono esposte al valore nominale e sono riferite a:

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
IRES	806	344	462
Crediti IVA	610	502	108
Altri crediti fiscali	418	14	404
IRAP	45	13	32
Imposte anticipate	112	32	80
Attività fiscali correnti	1.991	905	1.086

Tutti i crediti fiscali della presente categoria sono ritenuti esigibili e pertanto su di essi non sono state effettuate svalutazioni. La voce presenta un incremento di Euro 1.086 migliaia principalmente per effetto della variazione dell'area di consolidamento, nonché all'incremento del credito IVA per Euro 108 migliaia e per un credito fiscale derivante dai costi di quotazione.

13. Altre attività non finanziarie correnti

Le attività finanziarie non correnti ammontano a Euro 1.126 migliaia e a Euro 576 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024. Nella tabella riportata di seguito viene evidenziata la composizione della voce e la movimentazione intervenuta nel corso dell'esercizio:

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
Anticipi e acconti a fornitori	6	352	- 346
Altri crediti verso altri	38	4	34
Ratei e risconti attivi	1.082	220	863
Altre attività non finanziarie correnti	1.126	576	550

Tutti i crediti della presente categoria sono ritenuti esigibili e pertanto su di essi non sono state effettuate svalutazioni. Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, la voce presenta un incremento di Euro 550 migliaia principalmente per effetto di risconti attivi derivanti principalmente da sponsorizzazioni la cui competenza è riferita al II semestre dell'esercizio 2025.

14 Disponibilità liquide e mezzi equivalenti

Le disponibilità liquide e mezzi equivalenti sono pari a Euro 2.531 migliaia e a Euro 2.311 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024. Per maggiori informazioni in merito alla variazione intervenuta nelle disponibilità liquide, si rimanda al rendiconto finanziario.

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
Depositi bancari	2.530	2.310	220
Denaro in cassa	1	1	0
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	2.531	2.311	220

PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ

15. Capitale sociale e riserve Patrimonio netto della Società

La composizione del patrimonio netto del Gruppo Adventure è riportata nella tabella seguente:

	Capitale Sociale	Riserva sovrapprezzo azioni	Riserva legale	Riserva straordinaria	Riserva FTA / OCI	Altre riserve	Risultato d'esercizio	Totale	
Valore al 31.12.2023	108	-	10	19	-	12	0	830	955
Destinazione utile d'esercizio			12	818		-	0	830	0
Emissione nuove azioni	43	3.286							3.329
Dividendi distribuiti									-
Acquisto azioni proprie									-
Esercizio stock option									-
Altre variazioni				132					132
Risultato di periodo							63		63
Valore al 31.12.2024	151	3.286	22	969	-	12	0	63	4.479
Destinazione utile d'esercizio			9	54			-	63	-
Emissione nuove azioni	4	2.803							2.807
Dividendi distribuiti									-
Acquisto azioni proprie									-
Esercizio stock option									-
Altre variazioni				-	132	18		-	114
Risultato di periodo							29		29
Valore al 30.06.2025	155	6.089	30	891	6	-	0	29	7.201

Il capitale sociale della Capogruppo Adventure S.p.A. al 30 giugno 2025 ammonta ad Euro 154 migliaia, interamente versati, ed è costituito da n. 7.167.467 azioni ordinarie, incrementato rispetto al 31 dicembre 2024 per effetto della sottoscrizione dell'aumento di capitale effettuato in occasione dell'acquisizione della Società Primo Network in data 28/02/2025.

La riserva sovrapprezzo azioni, pari a Euro 6.089 migliaia comprende:

- Euro 3.957 migliaia riferito alle operazioni di aumento di capitale effettuate nell'esercizio 2024 collegata all'operazione di IPO conclusasi nell'esercizio in commento, al netto delle commissioni di collocamento per Euro 671 migliaia.
- Euro 2.803 migliaia riferito al sovrapprezzo pagato per il collocamento delle azioni di nuova emissione con riferimento all'acquisizione della Società Primo Network

La Riserva legale, pari a Euro 30 migliaia, accoglie l'importo dell'accantonamento effettuato dalla Società, pari a Euro 9 migliaia secondo le disposizioni del Codice Civile italiano.

La Riserva straordinaria, pari a Euro 891 migliaia, si incrementa per il valore residuo della destinazione dell'utile 2024 e si riduce per effetto dovuto alle disposizioni di cui all'applicazione dello IAS 32 *Strumenti finanziari e Presentazione* e IFRS 9 *Strumenti finanziari a cui si rimanda al paragrafo specifico*.

La Riserva FTA/OCI, che accoglie gli effetti relativi alla transizione del bilancio agli IFRS.

16. Fondi relativi al personale

Il debito legato al Trattamento di Fine Rapporto include sostanzialmente le indennità di fine rapporto di lavoro maturate dal personale in servizio al 30 giugno 2025, al netto delle anticipazioni concesse ai dipendenti o degli importi versati ai fondi previdenza complementare o alla Tesoreria centrale INPS, così come determinato in osservanza dal disposto dell'art.2120 del Codice civile.

Nel corso del primo semestre 2025, non sono state effettuate rettifiche in termini di attualizzazione. Il debito iniziale è viceversa stato attualizzato (incluso quello derivante dalla variazione dell'area di consolidamento per Euro 448 migliaia).

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
Valore iniziale	75	46	29
Variazione area di consolidamento	448		448
Accantonamento	68	29	39
Utilizzo	- 29	- 4	25
Variazione attuariale	-	2	2
Costo per interessi	-	3	3
Valore finale	562	75	487

17. Passività finanziarie

I debiti finanziari non correnti, pari a Euro 5.113 migliaia e a Euro 1.528 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024 sono riferiti principalmente a mutui e finanziamenti a lungo termine nonché all'applicazione delle disposizioni di cui allo IFRS 16, relativamente alle passività finanziarie per noleggi e locazioni.

I debiti finanziari correnti, pari a Euro 5.397 migliaia e a Euro 2.603 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024, sono riferiti a:

- Debito riferibile al prestito obbligazionario a cui si rimanda al paragrafo specifico della relazione sulla gestione;
- Parte corrente dell'indebitamento e anticipi bancari per Euro 3.082 migliaia e per Euro 969 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024, comprensiva del valore contabile dei finanziamenti entro 12 mesi, gli anticipi fatture e dei ratei dei relativi interessi verso gli istituti finanziari;
- Debiti verso altri finanziatori per Euro 281 migliaia, interamente riferiti all'effetto dell'applicazione del principio contabile IFRS 16;
- Altri debiti finanziari che include principalmente gli interessi passivi maturati sul prestito obbligazionario.

Non sono presenti passività per strumenti finanziari di copertura del rischio di cambio e del rischio di tasso di interesse.

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
Debiti verso altri finanziatori	982	762	220
Debiti verso banche (finanziamenti)	4.132	766	3.366
Altre passività finanziarie non correnti	5.113	1.528	3.585
Prestiti obbligazionari convertibili	1.501	1.369	132
Debiti verso banche (finanziamenti)	1.536	333	1.203
Debiti verso banche	1.546	637	910
Debiti verso altri finanziatori	281	219	61
Altri debiti finanziari correnti	534	46	488
Altre passività finanziarie correnti	5.397	2.603	2.794
Altre passività finanziarie	10.511	4.131	6.380

Il dettaglio del debito finanziario per data di scadenza è illustrato nella successiva tabella:

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024
Entro 1 anno	5.397	2.603
Da 1 a 5 anni	5.113	1.437
Oltre 5 anni	-	91
Altre passività finanziarie	10.511	4.131

18. Altre passività non finanziarie e fiscali

Le altre passività finanziarie presentano un saldo pari a Euro 1.169 migliaia e a Euro 436 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024:

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
Debiti rateizzati		67	- 67
Altre passività fiscali non correnti	-	67	- 67
Debiti verso erario	294	175	119
Altre passività fiscali correnti	38	7	30
Altre passività fiscali correnti	332	182	150
Debiti verso istituti di previdenza	482	41	441
Debiti verso dipendenti	354	70	284
Altri debiti	2	76	- 74
Altre passività non finanziarie correnti	837	187	650
Altre passività non finanziarie	1.169	436	733

19. Debiti commerciali

I debiti verso fornitori presentano un saldo pari a Euro 2.146 migliaia e a Euro 1.721 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024.

(in migliaia di euro)	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
Debiti verso fornitori	1.538	1.080	458
Fatture da ricevere	605	749	- 144
Note credito da ricevere	-	133	133
Ricavi anticipati	3	25	- 22
Debiti commerciali	2.146	1.721	424

Di seguito si presenta la divisione dei debiti verso fornitori tra parte corrente e non corrente:

(in migliaia di euro)	30/06/2025	Parte corrente	Parte non corrente
Debiti verso fornitori	1.538	1.538	-
Fatture da ricevere	605	605	-
Note credito da ricevere	-	-	-
Ricavi anticipati	3	3	-
Debiti commerciali	2.146	2.146	-

I debiti commerciali fanno riferimento:

(in migliaia di euro)	30/06/2025
Italia	2.065
UE	76
Extra UE	5
Debiti commerciali	2.146

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

20. Ricavi netti

I ricavi sono pari a Euro 7.768 migliaia al 30 giugno 2025 e a Euro 5.648 migliaia al 30 giugno 2024.

(in migliaia di euro)	2025 I SEM	2024 I SEM	Variazione
Ricavi derivanti da contratti con clienti	7.768	5.648	2.120
Costi di commercializzazione			-
Ricavi netti	7.768	5.648	2.120

Si riportano i ricavi netti suddivisi per area geografica:

(in migliaia di euro)	2025 I SEM	2024 I SEM	Variazione
Italia	7.368	5.648	1.720
UE	400		400
Extra UE	-	-	-
Ricavi netti	7.768	5.648	2.120

Si riportano i Ricavi netti suddivisi per linee di attività:

(in migliaia di euro)	I sem 2025		I sem 2024	
	Importo	%	Importo	%
Finanziamenti	3.147	41%		
Energy	2.235	29%	4.467	79%
Advertising	1.926	25%	400	7%
Telefonia	459	6%	784	14%
Altro	3	0%		
Ricavi netti	7.768	100%	5.651	100%

21. Altri proventi

Gli altri proventi al 30 giugno 2025, sono pari a Euro 419 migliaia e a Euro 4 migliaia al 30 giugno 2024, sono costituiti prevalentemente dal contributo per la quotazione di Adventure S.p.A.

22. Costi operativi

I costi operativi sono pari a Euro 7.059 migliaia e a Euro 4.481 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 30 giugno 2024. L'incremento rispetto all'esercizio precedente, pari a Euro 2.578 migliaia, è in linea considerando la crescita dei ricavi.

(in migliaia di euro)	2025 I SEM	2024 I SEM	Variazione
Prestazioni di terzi	3.233	2.527	706
Costi di marketing e pubblicità	1.142	1.053	89
Costo del lavoro	1.790	374	1.416
(incrementi immobilizzazioni per lavori interni)	- 301	-	301
Consulenze tecniche ed amministrative	16	242	- 226
Costi non ricorrenti	72		72
Emolumenti C.d.A. e altri organi societari	260	113	147
Altri servizi	160	75	85
Utenze e servizi generali amministrativi	399	33	366
Noleggi e locazioni operative	126	25	101
Materie di consumo	39	19	21
Altri costi operativi	101	14	87
Manutenzioni	22	6	16
Costi operativi	7.059	4.481	2.578

I costi dei servizi per prestazioni di terzi si riferiscono prevalentemente all'attività del call center esterni e dei mediatori creditizi facenti parte il business dei finanziamenti.

I costi di marketing e pubblicità si riferiscono prevalentemente all'acquisto di lead/nominativi per incrementare il database clienti e ad attività di promozione del marchio attraverso spot pubblicitari sulle reti televisive nazionali e diffusione del "brand" nei punti strategici della città, quali bus, tram stazioni e aeroporto.

Gli incrementi immobilizzazioni per lavori interni si riferiscono ai costi interni capitalizzati per lo sviluppo del software relativo all'I.A. per i comparatori di tariffe.

Si precisa che non sono stati capitalizzati i costi interni di PRIMO NETWORK. Tali costi di ricerca e sviluppo, seppur sostenuti anche nel primo semestre, non sono stati capitalizzati nel bilancio consolidato semestrale al 30 giugno 2025, in quanto le relative analisi e certificazioni risultano ancora in corso; la loro capitalizzazione avverrà pertanto nel bilancio annuale al 31 dicembre 2025.

I costi per consulenze tecniche ed amministrative si riferiscono prevalentemente a professionisti che gestiscono la contabilità e che hanno effettuato operazioni relative a consulenze legali.

I costi non ricorrenti si riferiscono prevalentemente all'attività di professionisti legata ad operazioni straordinarie, quali la quotazione in borsa e l'acquisizione di una nuova società. L'incremento dei costi del lavoro, pari a Euro 1.416 migliaia tra il 30 giugno 2025 ed il 30 giugno 2024 segue il trend di crescita del personale legato all'espansione della Società, come evidenziato nella seguente tabella:

(in nr unità)	2025 I SEM	2024 I SEM
Amministratori	6	1
Dirigenti	2	
Quadri	5	3
Dipendenti	60	15
Collaboratori	25	2
Tirocinanti		-
Nr risorse a	100	21

23. Ammortamenti e svalutazioni delle immobilizzazioni

Gli ammortamenti e svalutazioni sono pari a Euro 690 migliaia e a Euro 423 migliaia rispettivamente al 30 giugno 2025 e al 30 giugno 2024.

(in migliaia di euro)	2025 I SEM	2024 I SEM	Variazione
Ammortamento attività immateriali diverse dall'avviamento con vita utile definita	473	365	108
Ammortamento diritti d'uso	174	53	121
Ammortamento immobili, impianti e macchinari	44	6	38
Ammortamenti e svalutazioni	690	423	267

24. Proventi/(Oneri) finanziari netti

Gli oneri finanziari netti sono pari a Euro -359 migliaia al 30 giugno 2025 rispetto ad Euro -59 al 30 giugno 2024.

(in migliaia di euro)	2025 I SEM	2024 I SEM	Variazione
Proventi finanziari	2	0	2
Oneri finanziari	- 361	- 60	- 301
Proventi e (oneri) finanziari	- 359	- 59	299

25. Risultato netto delle partecipazioni e rettifiche di valore di attività finanziarie

Non sono presenti rettifiche di valore di attività finanziarie.

26. Imposte sul reddito

Le imposte sul reddito al 30 giugno 2025 sono state calcolate con le regole ordinarie

(in migliaia di euro)	2025 I SEM	2024 I SEM	Variazione
Imposte d'esercizio	49	215	- 166
Imposte esercizi precedenti	1	-	1
Imposte anticipate e differite	-	-	-
Imposte sul reddito	50	215	- 165

27. Parti correlate e rapporti infragruppo

I rapporti di natura economica e finanziaria con le parti correlate sono regolati a condizioni di mercato, tenuto conto delle caratteristiche dei beni e dei servizi prestati. Nell'esercizio 2025 non sono presenti operazioni con parti correlate.

28. Passività potenziali

Non vi è alcun procedimento legale attinente al normale svolgimento dell'attività operativa né altri contenziosi civili.

Gli Amministratori della Società ritengono che non vi siano rischi di esborsi finanziario conosciuti che possano dare origine a passività significative in eccesso rispetto agli accantonamenti già effettuati.

29. Pagamenti basati su azioni

Non vi sono piani di stock option o altri pagamenti basati su azioni fuorché il prestito obbligazionario convertibile così come indicato nel paragrafo specifico della relazione sulla gestione.

30. Impegni

Il Gruppo Adventure non ha impegni, garanzie rilasciate, pegni o fidejussioni.

31. Informazioni ex articolo 1, comma 125, della Legge 4 agosto 2017 n. 124

Nel corso del 2025 non sono stati riconosciuti aiuti alla Società.

Ai sensi delle disposizioni dell'articolo 125-quinquies della Legge n. 124 del 4 agosto 2017, per le ulteriori erogazioni eventualmente ricevute si rinvia alle indicazioni contenute nel Registro Nazionale degli Aiuti di Stato di cui all'articolo 52 della Legge n. 234 del 24 dicembre 2012.

32. Attività di direzione e coordinamento

Oltre alla situazione di controllo ai sensi dell'articolo 93 del D. Lgs. 58/1998 (Testo Unico della Finanza), la società controllante Media Content S.r.l. non esercita attività di direzione e coordinamento ai sensi degli articoli 2497 e seguenti del Codice Civile sul Gruppo Adventure.

RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2025

Adventure S.p.A.
Via Carlo Alberto 18/ter 10121 Torino
011.0413020
amministrazione@adventurespa.it

www.adventurespa.it