ADVENTURE S.p.A.

BILANCIO CONSOLIDATO SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2026

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

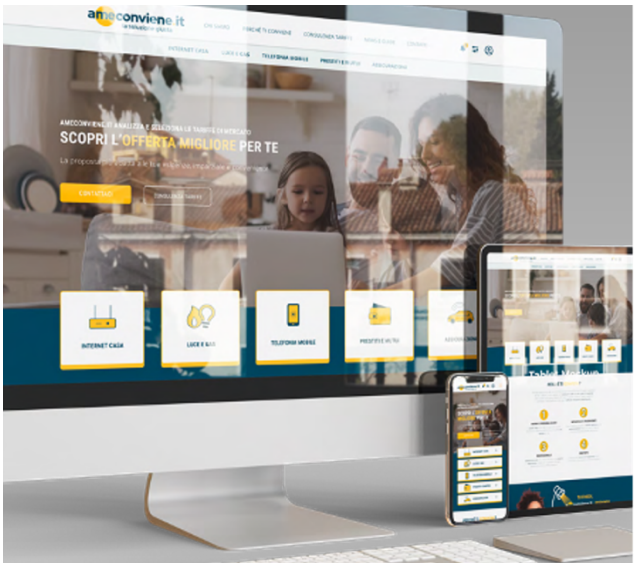
La presente relazione accompagna il bilancio intermedio di Adventure S.p.A. relativo al semestre chiuso al 30 giugno 2026 e ha lo scopo di illustrare l'andamento della gestione della Società capogruppo e della controllata, le principali dinamiche economiche e settoriali, le strategie adottate, nonché le prospettive future.

- PROFILO SOCIETARIO **4**
- IL GRUPPO **5**
- IL BUSINESS **6**
- L'AZIONARIATO **11**
- RELAZIONE SULLA GESTIONE **12**
- EVENTI SUCCESSIVI ALLA CHIUSURA DEL PERIODO **33**
- EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE **35**
- RAPPORTI CON PARTI CORRELATE **37**
- ATTIVITÀ DI RICERCA E SVILUPPO **39**
- TEMATICHE AMBIENTALI, SOCIALI E DI GOVERNANCE (ESG) **40**
- PROSPETTI CONTABILI **41**
- RENDICONTO FINANZIARIO **44**
- NOTE ILLUSTRATIVE AL BILANCIO CONSOLIDATO INTERMEDIO **45**
- STATO PATRIMONIALE **56**
- CONTO ECONOMICO **69**

PROFILO SOCIETARIO

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.

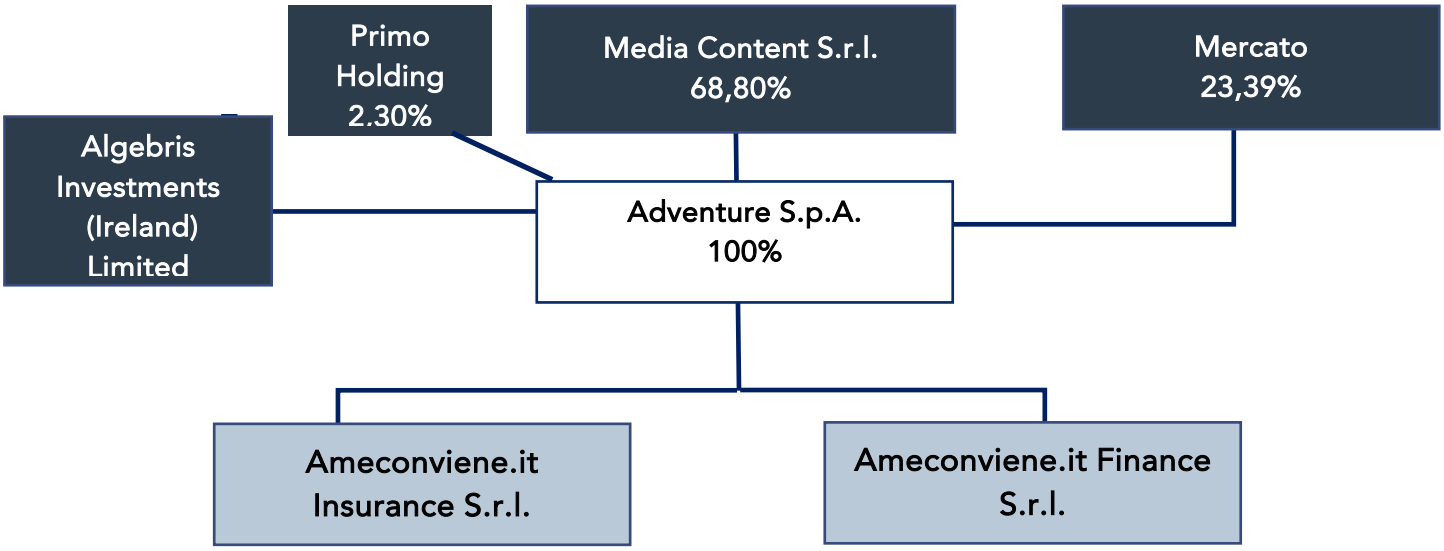


L'azienda si distingue per la capacità di offrire soluzioni semplici a problemi complessi, mettendo al servizio dei consumatori strumenti intuitivi, dati aggiornati in tempo reale e una rete di partner selezionati tra i principali operatori nazionali. Il portale Ameconviene.it rappresenta il cuore dell'attività digitale della società, 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.

> Nel tempo, Adventure ha ampliato il proprio raggio d'azione con un approccio omnicanale che combina la forza del digitale con la capillarità del territorio, attraverso una rete crescente di Hub fisici.
> L'azienda ha inoltre sviluppato competenze interne nell'ambito assicurativo e finanziario, dando vita a società controllate e acquisendo realtà complementari, al fine di integrare verticalmente l'intero ciclo della consulenza e della sottoscrizione contrattuale. 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**.

IL GRUPPO

Adventure S.p.A. è la capogruppo del Gruppo Adventure, di cui fanno parte le società controllate al 100% AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (già Primo Network S.r.l.), acquisita in data 28 febbraio 2025 e operante nel settore della mediazione creditizia, e Ameconviene.it Insurance S.r.l., quest'ultima non inclusa nel perimetro di consolidamento in ragione della sua irrilevanza.



Ameconviene.it Insurance S.r.l. è una società di diritto italiano con sede legale in Torino, Via Carlo Alberto 18/c ter, 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 di mediazione nel campo assicurativo.
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.
Tenuto conto della non rilevanza dei valori economici e patrimoniali di Ameconviene.it Insurance S.r.l. ai fini della rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria ed economica del Gruppo, la partecipazione non è stata inclusa nel perimetro di consolidamento del bilancio consolidato del Gruppo ed è iscritta al costo di acquisizione, eventualmente rettificato per perdite di valore.

IL BUSINESS

Il Gruppo Adventure fornisce ai clienti soluzioni e servizi personalizzati nel campo del digital marketing, della comparazione tariffaria e dell'intermediazione finanziaria. Le linee di business del Gruppo sono articolate in quattro settori principali: energia (luce e gas), telecomunicazioni, advertising e finanziamenti, quest'ultimo introdotto a partire dal 1° marzo 2025 a seguito dell'acquisizione della controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (già Primo Network S.r.l.), operante nel settore della mediazione creditizia. La controllata Ameconviene.it Insurance S.r.l. è inoltre iscritta alla sezione "E" del Registro Unico degli Intermediari (RUI) e opera nella comparazione assicurativa.

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 di Adventure S.p.A. 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 di Adventure e non con *player* terzi.

La Società svolge anche attività promozionali tramite reindirizzo 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.
Attualmente Adventure S.p.A. ha in essere contratti commerciali con n. 17 operatori di primario *standing* operativi nel settore luce e gas e nel settore telefonia /Adsl. La controllata Amenconviene.it Insurance ha rapporti con un *broker* operativo nel settore assicurativo.

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 dalla Società 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 da Adventure S.p.A. 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 2026 le lead prodotte internamente rappresentano una quota prevalente delle lead utilizzate dal Gruppo, anche grazie agli investimenti tecnologici effettuati nel corso dell'esercizio (in particolare l'agente VoiceAI). La rimanente quota è acquistata esternamente da terzi, mediante contratti di acquisto che costituiscono una delle principali voci di costo 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 di Adventure S.p.A..
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

La Società, 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 della Società 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 Adventure sviluppa specifici progetti di marketing.
In relazione a tali attività, la Società 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 2026 il Gruppo ha in essere commesse riconducibili a Clienti Player attivi nei seguenti principali settori: luce e gas; telecomunicazioni; advertising; servizi finanziari (mutui, prestiti personali, cessione del quinto, consolidamento debiti e polizze assicurative collegate), distribuiti dalla controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. ; oltre alle attività di comparazione assicurativa svolte tramite la controllata Ameconviene.it Insurance S.r.l.

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.

Approccio Tecnologico

L'approccio tecnologico della Società 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*, Adventure fa in modo che il Sito sia ottimizzato per migliorare l'esperienza dell'utente.
Per quanto concerne in particolare i testi A/B, noto anche come test di confronto diretto, la Società 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.
La Società 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.

la Società 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.

L'AZIONARIATO

Il capitale sociale di **Adventure S.p.A**., pari ad Euro 156.977,27 i.v., è costituito da n. 7.267.466 Azioni ordinarie, prive di valore nominale, con Isin Code IT0005607715.

Azionista	N° Azioni	% sul capitale sociale
*Media Content S.r.l.**	4.990.178	68,66%
Algebris Investments (Ireland) Limited	364.000	5,01%
Primo Holding S.r.l.	167.467	2,30%
Mercato	1.745.821	24,02%
TOTALE	**7.267.466**	**100,00%**

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

RELAZIONE SULLA GESTIONE

Il Gruppo Adventure opera nella comparazione e nella vendita di servizi per la casa – energia e telecomunicazioni, attraverso la Capogruppo Adventure S.p.A. – e nei servizi finanziari, attraverso la controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l., con un modello che integra il portale Ameconviene.it, il contact center e una rete di punti vendita fisici in crescita. Nel primo semestre 2026 il Gruppo ha proseguito con decisione l'esecuzione del piano di sviluppo presentato in sede di IPO, conseguendo ricavi consolidati per Euro 9.167 migliaia (+18,0%), con una crescita del 32,8% nei servizi per la casa, e ponendo le basi, con le operazioni Easy Contact e QuiPoste, per la costruzione di una delle reti phygital più estese nel mercato italiano dei servizi per la casa.
Nel corso dell'ultimo anno Adventure ha avviato una trasformazione sostanziale del proprio profilo industriale: da realtà prevalentemente focalizzata sulla tecnologia proprietaria e sul comparatore Ameconviene.it, che restano asset centrali per la generazione, la qualificazione e la conversione della domanda, a Gruppo articolato in società con competenze complementari. L'obiettivo è costruire un'offerta multiservizio integrata, nella quale canali digitali, capacità di contatto, consulenza specialistica e presenza fisica sul territorio operino in modo coordinato per rispondere a esigenze concrete e ricorrenti di famiglie e imprese. Tale evoluzione determina una struttura economica, patrimoniale e finanziaria sensibilmente diversa rispetto al passato, coerente con la fase di investimento e integrazione successiva alla quotazione e orientata alla crescita dimensionale, alla diversificazione delle fonti di ricavo e alla creazione di valore sostenibile nel tempo per tutti gli azionisti.

Il semestre è stato caratterizzato da un'intensa attività di investimento – nell'acquisizione di contatti commerciali, nelle operazioni di crescita esterna, nelle piattaforme tecnologiche e nella riorganizzazione della rete distributiva dei servizi finanziari – i cui effetti si riflettono sul risultato consolidato del periodo, che chiude con una perdita di Euro 2.476 migliaia dopo ammortamenti e svalutazioni per Euro 1.640 migliaia e oneri finanziari netti per Euro 245 migliaia.

Un semestre di investimento, coerente con il percorso avviato con la quotazione

La quotazione su Euronext Growth Milan, perfezionata l'8 agosto 2024, è stata finalizzata a dotare la Capogruppo delle risorse, della visibilità e della credibilità necessarie per accelerare la crescita per linee interne ed esterne. Il primo semestre 2026 rappresenta la fase di massima intensità di tale programma: in meno di due anni dalla quotazione il Gruppo ha (i) acquisito il 100% di AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (già Primo Network S.r.l.), entrando nella mediazione creditizia con una rete di consulenti e 30 punti vendita sul territorio; (ii) sottoscritto nel dicembre 2025 e

perfezionato l'8 settembre 2026 l'acquisizione del 70% di Easy Contact S.r.l., che porta in dote ricavi 2025 superiori a Euro 6 milioni, pari a circa un intero semestre di ricavi della Capogruppo; (iii) sottoscritto la lettera d'intenti vincolante per il 30% di QuiPoste S.r.l., con accesso a una rete di ulteriori 120 negozi; (iv) investito nelle tecnologie proprietarie (agente VoiceAI, CRM, piattaforma ERP) e nella costruzione di un patrimonio di contatti commerciali. Di queste operazioni, soltanto l'acquisizione di AMECONVIENE.IT FINANCE è riflessa nella situazione patrimoniale-finanziaria consolidata al 30 giugno 2026, attraverso l'avviamento e le attività immateriali identificate in sede di allocazione del prezzo (nel semestre sono stati corrisposti Euro 200 migliaia di prezzo residuo). Il corrispettivo di Easy Contact è stato regolato al closing dell'8 settembre 2026, dopo la chiusura del periodo, mentre la sottoscrizione della lettera d'intenti vincolante per QuiPoste, il 7 agosto 2026, non ha comportato alcun esborso. Nessuna delle due operazioni ha quindi inciso sulla posizione finanziaria netta del semestre, che ne ha sostenuto esclusivamente i costi preparatori.

Come è tipico delle società in fase di scale-up, gli investimenti gravano immediatamente sul conto economico e sulla struttura finanziaria, mentre i relativi benefici si manifestano con uno sfasamento temporale. Nel primo semestre 2026 tale asimmetria è particolarmente marcata: il Gruppo ha sostenuto per intero i costi di preparazione, due diligence e integrazione di tre operazioni (AMECONVIENE.IT FINANCE, Easy Contact e QuiPoste), senza beneficiare ancora dei ricavi di Easy Contact (inclusa nel perimetro dal settembre 2026), di QuiPoste (in corso di perfezionamento) e della ripresa della collaborazione con ENI (primi ricavi attesi da novembre 2026). Il semestre registra quindi il "costo" della trasformazione, mentre i "ricavi" della trasformazione iniziano a decorrere dal secondo semestre.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE

Allo scopo di fornire un'informativa in linea con i parametri utilizzati dal management per l'analisi dell'andamento del Gruppo, i prospetti di conto economico e della situazione patrimoniale-finanziaria consolidati sono stati riclassificati e integrati con alcuni indicatori alternativi di performance, non definiti dagli IFRS e non sostitutivi di quelli previsti dai principi contabili: l'EBITDA, pari al risultato del periodo al lordo delle imposte, della gestione finanziaria e degli ammortamenti, accantonamenti e svalutazioni; il capitale investito netto; la posizione finanziaria netta, determinata secondo gli Orientamenti ESMA.

Il Gruppo opera attualmente attraverso due settori di attività: i servizi per la casa (comparazione, vendita di servizi di energia e telecomunicazioni e advertising), che fanno capo alla Capogruppo, e i servizi finanziari (mediazione creditizia), che fanno capo alla controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l.

I principali risultati del semestre e i fatti di rilievo successivi

Ricavi consolidati in crescita del 18,0%: i ricavi netti del Gruppo raggiungono Euro 9.167 migliaia (Euro 7.768 migliaia nel primo semestre 2025); nei servizi per la casa la crescita è del 32,8%, a Euro 6.139 migliaia.
Crescita diffusa nei servizi per la casa: la linea Energy cresce del 40%, la linea Telefonia più che raddoppia e la linea Advertising è in ulteriore crescita; i servizi finanziari, pari a Euro 3.028 migliaia, sono sostanzialmente stabili in un mercato dei mutui in rallentamento.
Crescita per linee esterne: perfezionata l'8 settembre 2026, dopo la chiusura del semestre, l'acquisizione del 70% di Easy Contact S.r.l., che porta nel Gruppo una struttura commerciale con un fatturato superiore a Euro 6 milioni e un EBITDA superiore a Euro 0,5 milioni nel 2025.
Sviluppo della rete fisica: sottoscritta il 7 agosto 2026 la lettera d'intenti vincolante per l'ingresso nel capitale di QuiPoste S.r.l., per una presenza potenziale di circa 150 punti sul territorio.
Nuovi rapporti commerciali: ripresa della collaborazione con ENI, con primi ricavi attesi da novembre 2026.
Sviluppo dei servizi finanziari: avviata la riorganizzazione della rete di agenti, in corso nuovi mandati con istituti bancari e operatori del credito digitale e la costituzione di un'unità dedicata ai finanziamenti alle imprese.
Investimenti in tecnologia e dati: avviato lo sviluppo della nuova piattaforma gestionale ERP e ampliato il database clienti che alimenta il sistema CRM.

Conto economico riclassificato

In migliaia di euro	30/06/2026		30/06/2025		Variazione	
	Euro	% su ricavi	Euro	% su ricavi	Euro	% var.
Ricavi Netti	9.167	*100,0%*	7.768	*100,0%*	1.398	*18,0%*
Altri proventi	233	*2,5%*	720	*9,3%*	(487)	*(67,6%)*
Costi operativi	(9.991)	*(109,0%)*	(7.346)	*(94,6%)*	(2.645)	*(36,0%)*
Ebitda	**(591)**	***(6,4%)***	**1.143**	***14,7%***	**(1.734)**	***(151,7%)***
Ammortamenti e svalutazioni	(1.640)	*(17,9%)*	(690)	*(8,9%)*	(949)	*(137,5%)*
Ebit	**(2.231)**	***(24,3%)***	**452**	***5,8%***	**(2.683)**	***n.s.***
Proventi (Oneri) finanziari netti)	(245)	*(2,7%)*	(372)	*(4,8%)*	127	*34,1%*
Risultato ante imposte	**(2.476)**	***(27,0%)***	**80**	*1,0%*	**(2.556)**	**n.s.**
Imposte sul reddito	-	*0,0%*	(50)	*(0,6%)*	50	100,0%
Risultato netto	**(2.476)**	***(27,0%)***	**29**	***0,4%***	**(2.506)**	***n.s.***

La crescita dei ricavi riflette l'ampliamento dei mandati con gli operatori del mercato libero dell'energia, in un contesto di piena liberalizzazione che ha accresciuto la propensione dei consumatori al confronto delle offerte, e lo sviluppo della linea telecomunicazioni. I ricavi dei servizi finanziari (Euro 3.028 migliaia

rispetto a Euro 3.147 migliaia del primo semestre 2025) hanno risentito della riorganizzazione della rete di agenti e del forte calo delle surroghe nel mercato dei mutui.

Lettura della marginalità: un effetto degli investimenti, non della perdita di capacità del modello

La variazione dell'EBITDA rispetto al primo semestre 2025 va letta alla luce di quattro fattori, tutti riconducibili a scelte di investimento e di prudenza contabile e non a un deterioramento della capacità del modello di generare ricavi, che anzi crescono del 18,0% a livello consolidato e del 32,8% nei servizi per la casa.

L'investimento, superiore a quello del periodo di confronto ma coerente con il piano di sviluppo, ha sostenuto la crescita dei volumi e l'ampliamento della base clienti; il Gruppo ritiene che nel medio periodo il rafforzamento del proprio posizionamento, unito alla crescente quota di contatti generati internamente e all'integrazione con la rete fisica, consentirà un progressivo recupero dell'investimento in termini di volumi e di redditività.

Costi di acquisizione digitale in forte aumento per l'intero settore. Il principale fattore della variazione è l'incremento dei costi di marketing e di acquisizione contatti della Capogruppo, pari a Euro 2.664 migliaia, più che raddoppiati rispetto al primo semestre 2025 (Euro 1.123 migliaia), esposti al netto della quota di Euro 1.009 migliaia relativa ai contatti destinati ad alimentare il sistema CRM, capitalizzata sulla base di una relazione tecnica; al lordo di tale quota l'investimento complessivo del semestre raggiunge Euro 3.673 migliaia. La dinamica non è specifica del Gruppo: nel corso del 2025 il costo delle campagne a pagamento sui motori di ricerca per le parole chiave dei comparti energia, telecomunicazioni e servizi finanziari è cresciuto in misura molto significativa per tutti gli operatori che utilizzano Google come principale canale di generazione di contatti, per effetto della crescente concorrenza sulle medesime parole chiave, cui si sono aggiunte le misure regolamentari introdotte nel 2025 in materia di contatto telefonico. Il Gruppo ha scelto consapevolmente di non arretrare sui volumi, difendendo quote di mercato e mandati con i Gestori, e di reagire in modo strutturale: incremento della quota di contatti generati internamente, sviluppo dell'agente VoiceAI e, soprattutto, integrazione di Easy Contact.

Investimento nel riposizionamento del marchio ameconviene.it. Una quota dei costi di marketing del semestre è riconducibile a campagne pubblicitarie per il riposizionamento del marchio ameconviene.it. Si tratta di un investimento propedeutico al modello phygital: una rete di circa 150 punti fisici e il progetto di franchising lanciato nel settembre 2026 richiedono un marchio riconosciuto dal consumatore finale. A differenza della spesa per keyword, che genera contatti solo finché è sostenuta, la notorietà del marchio alimenta nel tempo il traffico diretto e

organico, a costo marginale sensibilmente inferiore, contribuendo a ridurre il costo medio per contatto negli esercizi successivi. In conformità allo IAS 38, tali costi sono stati integralmente rilevati a conto economico nel periodo, pur avendo natura di investimento dal punto di vista gestionale.

Una politica contabile più prudente. Il risultato del semestre riflette inoltre una scelta deliberata di maggiore prudenza nella rappresentazione contabile. Gli investimenti in immobilizzazioni immateriali si riducono a Euro 1.283 migliaia (Euro 2.027 migliaia nel primo semestre 2025; -37%) e i costi per lavori interni capitalizzati passano da Euro 301 migliaia a Euro 224 migliaia (-26%), interamente riferiti al progetto ERP. Contestualmente la Capogruppo ha rilevato un ammortamento aggiuntivo di Euro 167 migliaia sui costi di sviluppo e ha portato il fondo svalutazione crediti da Euro 24 migliaia a Euro 224 migliaia. Nel complesso, tali scelte hanno inciso sul risultato del periodo per circa Euro 444 migliaia rispetto a un'impostazione invariata rispetto al 2025, a beneficio della qualità e della sostenibilità dei risultati futuri: minori capitalizzazioni oggi significano minori ammortamenti domani e un conto economico che assorbe già ora, per intero, i costi di sviluppo del business.

Ammortamenti: la contropartita contabile di investimenti già effettuati. Gli ammortamenti e le svalutazioni consolidati (Euro 1.640 migliaia; Euro 690 migliaia nel primo semestre 2025) sono la componente che separa l'EBITDA dal risultato operativo. Si tratta di componenti prive di esborso monetario, che riflettono gli investimenti tecnologici e commerciali degli esercizi precedenti, già sostenuti e in larga parte già pagati, e che includono le componenti prudenziali sopra descritte e l'ammortamento delle attività immateriali identificate nell'allocazione del prezzo di acquisizione di AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (Euro 80 migliaia), anch'esso di natura esclusivamente contabile.

Riconciliazione degli indicatori alternativi di performance

I costi operativi comprendono inoltre oneri non ricorrenti per Euro 196 migliaia, riferiti a consulenze di carattere straordinario connesse alle operazioni di crescita esterna, mentre le strutture della capogruppo sono state in larga misura dedicate ai progetti di acquisizione e all'integrazione della controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. Di seguito una tabella di riconciliazione dell'EBITDA rispetto ai costi non ricorrenti.

(in migliaia di euro)	30/06/2026	30/06/2025	Variazione
EBITDA	**(591)**	**1.143**	**(1.734)**
Costi non ricorrenti (operazioni di crescita esterna)	196	72	124
EBITDA rettificato	**(395)**	**1.215**	**(1.610)**
Ammortamenti e svalutazioni	(1.640)	(690)	(950)
di cui ammortamento aggiuntivo costi di sviluppo	(167)	-	(167)
di cui accantonamento al fondo svalutazione crediti	(200)	-	(200)
EBIT	**(2.231)**	**452**	**(2.683)**
EBIT rettificato (EBIT + costi non ricorrenti)	**(2.035)**	**524**	**(2.559)**

Per effetto di tali dinamiche l'EBITDA consolidato del semestre è negativo per Euro 591 migliaia, di cui Euro 239 migliaia riferibili ai servizi per la casa ed Euro 352 migliaia ai servizi finanziari, che hanno attraversato una fase di riorganizzazione della rete di agenti e di integrazione nei processi del Gruppo.

Gli ammortamenti e le svalutazioni, pari a Euro 1.640 migliaia, riflettono gli investimenti tecnologici realizzati negli esercizi precedenti e comprendono un ammortamento aggiuntivo di Euro 167 migliaia sui costi di sviluppo, l'ammortamento delle attività immateriali identificate con l'acquisizione di AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (Euro 80 migliaia) e un accantonamento prudenziale al fondo svalutazione crediti di Euro 200 migliaia.

Simulazione: conto economico adjusted e politica di capitalizzazione di fine esercizio

La società ha simulato l'effetto sul conto economico consolidato del primo semestre 2026 in riferimento alla politica di capitalizzazione che il Gruppo intende applicare in sede di chiusura dell'esercizio 2026. La simulazione non modifica i dati del semestre, che restano quelli esposti nei prospetti contabili, e ipotizza capitalizzazioni determinate in coerenza con la crescita attesa dei ricavi nel secondo semestre e con un'incidenza sui ricavi in linea con quella degli investimenti dell'esercizio 2025.
Nella simulazione l'EBITDA consolidato del semestre risulta ampiamente positivo e in linea con quello del semestre 2025.
L'obiettivo per la chiusura dell'esercizio è quindi di riportare le capitalizzazioni a un livello coerente con la crescita dei ricavi, con un conseguente recupero dell'EBITDA annuale. Le capitalizzazioni saranno effettuate esclusivamente per i costi che, alla data di chiusura, soddisferanno i requisiti previsti dallo IAS 38 (identificabilità, controllo, probabilità dei benefici economici futuri e, per i costi di sviluppo, i requisiti del paragrafo 57), sulla base di un'analisi per singolo progetto – completamento della piattaforma ERP, evoluzione del sistema CRM, integrazione dei sistemi di Easy

Contact – e della relativa documentazione tecnica. L'importo effettivamente capitalizzabile potrà pertanto differire da quello ipotizzato nella simulazione.

Andamento per linee di business

LINEE DI BUSINESS	1° sem. 2026		1° sem. 2025	
	IMPORTO	%	IMPORTO	%
ENERGY	3.126	34,1%	2.236	28,8%
ADVERTISING	1.975	21,5%	1.924	24,8%
TELEFONIA	1.037	11,3%	461	5,9%
SERVIZI FINANZIARI	3.028	33,0%	3.147	40,5%
TOTALE	**9.167**	100,0%	**7.768**	100,0%

La linea Energy si conferma la principale, con ricavi pari a Euro 3.126 migliaia (Euro 2.236 migliaia nel primo semestre 2025; +40%). La linea Telefonia più che raddoppia, passando da Euro 461 migliaia a Euro 1.037 migliaia, mentre la linea Advertising si attesta a Euro 1.975 migliaia (Euro 1.924 migliaia). I servizi finanziari rappresentano il 33% dei ricavi consolidati. L'ingresso di Easy Contact e la ripresa della collaborazione con ENI rafforzeranno ulteriormente i comparti energia e telecomunicazioni nei prossimi mesi.

SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA

In migliaia di euro	30/06/2026	31/12/2025	Variazione
			Euro
IMPIEGHI			
Capitale immobilizzato netto	10.934	11.059	(125)
Capitale circolante netto	7.815	7.588	227
Capitale investito netto	**18.749**	**18.647**	**103**
FONTI			
Patrimonio netto	6.024	8.500	(2.476)
Posizione finanziaria netta	12.725	10.146	2.579
Totale fonti	**18.749**	**18.647**	**103**

Il capitale investito netto consolidato ammonta a Euro 18.749 migliaia (Euro 18.647 migliaia al 31 dicembre 2025). Il capitale immobilizzato netto si attesta a Euro 10.934 migliaia (Euro 11.059 migliaia) e comprende l'avviamento e le attività immateriali identificate con l'acquisizione di AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l.; gli investimenti del semestre sono stati in larga parte compensati dagli ammortamenti. Il capitale circolante netto aumenta di Euro 227 migliaia, principalmente per la crescita dei crediti commerciali (+Euro 1.235 migliaia) connessa all'incremento dei ricavi. Il patrimonio netto consolidato si attesta a Euro 6.024 migliaia.

Crediti commerciali: crescita dei volumi e ampliamento della clientela

I crediti commerciali consolidati crescono di Euro 1.235 migliaia (+15,7%), in misura meno che proporzionale rispetto ai ricavi (+18,0%), e riflettono una precisa scelta commerciale. Nel semestre la Capogruppo ha ampliato il portafoglio clienti oltre i Gestori di primario standing con cui opera storicamente, acquisendo operatori di seconda fascia caratterizzati da tempi di pagamento più lunghi e da una rotazione dei crediti più lenta. Si tratta di una scelta tattica e temporanea, che ha concorso in misura significativa alla crescita dei volumi e dei ricavi del periodo e ha consentito di presidiare quote di mercato in una fase di forte concorrenza sul costo di acquisizione dei contatti.
La composizione dei crediti evidenzia inoltre un miglioramento qualitativo: le fatture da emettere si riducono di Euro 1.377 migliaia, mentre i crediti fatturati verso clienti crescono di Euro 2.809 migliaia; ricavi maturati in periodi precedenti sono stati quindi formalizzati in crediti esigibili, in avvicinamento all'incasso. Il rischio è presidiato da un fondo svalutazione portato prudenzialmente a Euro 224 migliaia (circa il 2,4% dei crediti lordi), dall'utilizzo di linee di factoring e da un monitoraggio puntuale degli scaduti. Con la maturazione dei nuovi rapporti e il riequilibrio del mix verso i Gestori principali, tra cui ENI a partire da novembre 2026, il Gruppo prevede un progressivo miglioramento dei tempi medi di incasso.

Posizione finanziaria netta

	30/06/26	31/12/25
A. Disponibilità liquide	630	1.719
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide		-
C. Altre attività finanziarie non correnti	91	122
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	**721**	**1.841**
E. Debito finanziario corrente	(4.282)	(3.385)
F. Parte corrente del debito finanziario non corrente	(2.487)	(2.165)
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	**(6.769)**	**(5.551)**
H. Posizione finanziaria corrente netta (D) + (G)	**(6.048)**	**(3.710)**
I. Debito finanziario non corrente	(6.677)	(6.437)
J. Strumenti di debito	-	-
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	**(6.677)**	**(6.437)**
M. Posizione finanziaria netta (H) + (L)	**(12.725)**	**(10.146)**

La posizione finanziaria netta consolidata al 30 giugno 2026 è negativa per Euro 12.725 migliaia (Euro 10.146 migliaia al 31 dicembre 2025) e comprende passività per leasing (IFRS 16) per Euro 1.013 migliaia. La variazione del semestre riflette

principalmente gli investimenti in acquisizione di contatti e in tecnologia e i costi connessi alle operazioni di crescita esterna, che il Gruppo ha scelto di realizzare nei tempi richiesti dalle negoziazioni, facendo leva sulle risorse disponibili e sulle linee di credito in essere. L'indebitamento a medio-lungo termine è costituito da finanziamenti bancari con piani di rimborso rateali e non è soggetto al rispetto di parametri finanziari (covenant).

La posizione finanziaria netta al 30 giugno 2026 non include alcun esborso per le operazioni Easy Contact e QuiPoste, successive alla chiusura del periodo. Oltre la metà del suo incremento (Euro 2.579 migliaia) è riconducibile a investimenti (Euro 1.503 migliaia) e non alla gestione corrente: il flusso della gestione operativa prima delle variazioni del capitale circolante è pari a Euro (704) migliaia e, al netto dei costi non ricorrenti, a Euro (508) migliaia. Circa la metà dell'indebitamento finanziario lordo ha scadenza oltre i dodici mesi e una parte rilevante del debito a breve (Euro 3.175 migliaia) è costituita da linee autoliquidanti e di conto corrente a supporto del circolante, correlate ai crediti commerciali in essere.
Al fine di sostenere il piano di crescita e di rafforzare la struttura patrimoniale e finanziaria, la Capogruppo darà esecuzione a breve all'aumento di capitale a valere sulla delega, fino a Euro 40 milioni, conferita al Consiglio di Amministrazione dall'Assemblea straordinaria del 18 maggio 2026.

Continuità aziendale

Gli Amministratori hanno valutato l'appropriatezza del presupposto della continuità aziendale con riferimento a un orizzonte di almeno dodici mesi dalla data di riferimento del bilancio consolidato intermedio, sulla base del piano industriale e delle previsioni di flussi di cassa approvati dal Consiglio di Amministrazione. La valutazione poggia in via prioritaria sulla capacità del Gruppo di generare ricavi e flussi operativi e sulle azioni gestionali già avviate, che rientrano nel suo diretto controllo.
Solidità del modello di business. I ricavi consolidati crescono del 18,0%; nei servizi per la casa la crescita è del 32,8%, con il contributo di tutte le linee (Energy +40%, Telefonia più che raddoppiata, Advertising +3%), a conferma della capacità del Gruppo di ampliare volumi e mandati anche in una fase di intensi investimenti. La Capogruppo opera con 17 operatori di primario standing e dispone di una piattaforma proprietaria che genera internamente una quota rilevante dei contatti utilizzati.
Natura dei costi che hanno inciso sul semestre. Il risultato negativo è riconducibile a componenti identificabili e in larga parte non strutturali: costi non ricorrenti per Euro 196 migliaia connessi alle operazioni di crescita esterna; investimenti nell'acquisizione di contatti e nella notorietà del marchio a sostegno dei volumi futuri; ammortamenti e svalutazioni per Euro 1.640 migliaia privi di esborso monetario e comprensivi di componenti prudenziali (ammortamento aggiuntivo

per Euro 167 migliaia e accantonamento al fondo svalutazione crediti per Euro 200 migliaia).

Azioni di recupero della marginalità già in corso. Il Gruppo ha avviato un piano di azioni interne, il cui avanzamento è monitorato dal Consiglio di Amministrazione: (i) riduzione del costo di acquisizione dei contatti mediante l'internalizzazione delle attività di lead generation e di contact center di Easy Contact, l'incremento della quota di lead generate internamente e l'utilizzo dell'agente VoiceAI; (ii) esaurimento dei costi non ricorrenti e riallocazione sulle attività ordinarie delle strutture interne finora dedicate alle operazioni straordinarie; (iii) contenimento degli investimenti capitalizzati e dei costi generali, anche grazie alla nuova piattaforma ERP; (iv) gestione attiva del capitale circolante, con riequilibrio del mix clienti a favore dei Gestori con tempi di pagamento più brevi e utilizzo delle linee autoliquidanti.

Ricavi addizionali già acquisiti al perimetro. Dal settembre 2026 il Gruppo include Easy Contact, società con ricavi 2025 superiori a Euro 6 milioni ed EBITDA superiore a Euro 0,5 milioni; da novembre 2026 sono attesi i primi ricavi dalla ripresa della collaborazione con ENI; l'aggregazione dei volumi della Capogruppo e di Easy Contact verso i Gestori consente l'accesso a scaglioni di remunerazione più elevati; il cross-selling con AMECONVIENE.IT FINANCE e lo sviluppo della rete fisica ampliano ulteriormente le fonti di ricavo.

Struttura patrimoniale e finanziaria. Il patrimonio netto consolidato è pari a Euro 6.024 migliaia; i finanziamenti in essere non prevedono covenant finanziari e il debito a medio-lungo termine ha scadenze comprese tra uno e cinque anni. Nel periodo e successivamente alla sua chiusura la Capogruppo ha perfezionato nuove linee a medio-lungo termine (Banco BPM Euro 1.000 migliaia nel maggio 2026; BPER Banca Euro 1.000 migliaia, durata 36 mesi, nell'agosto 2026; TeamSystem Capital SGR Euro 1.300 migliaia, durata 60 mesi), che allungano la durata media del debito e costituiscono risorse già acquisite a supporto del piano.

Operazione di raccolta di capitale. L'operazione di raccolta di capitale è finalizzata ad accelerare il piano di sviluppo (rete fisica e franchising, ulteriori operazioni di crescita esterna, investimenti tecnologici) e a rafforzare la struttura patrimoniale.

Le previsioni di flussi di cassa dei prossimi dodici mesi predisposte dagli Amministratori tengono conto degli impegni successivi alla chiusura del periodo (corrispettivo per cassa di Easy Contact, rate dei finanziamenti in scadenza e, al closing, corrispettivo di QuiPoste), delle nuove linee di finanziamento a medio-lungo termine ottenute dopo la chiusura del periodo e delle linee di credito a breve termine disponibili.

Sulla base degli elementi sopra descritti, gli Amministratori ritengono che il Gruppo disponga delle risorse e delle leve gestionali necessarie per proseguire la propria attività in un futuro prevedibile e che non sussistano incertezze significative ai sensi del paragrafo 25 dello IAS 1; confermano pertanto l'appropriatezza del presupposto della continuità aziendale nella redazione del presente bilancio consolidato intermedio.

INVESTIMENTI E SVILUPPO STRATEGICO

Il modello phygital

Il settore della comparazione tariffaria sta evolvendo da una logica di puro confronto online verso una logica di consulenza, in cui il consumatore chiede non soltanto l'offerta migliore, ma anche un supporto qualificato nella scelta, nella sottoscrizione e nella gestione dei contratti. La strategia di Adventure risponde a questa evoluzione integrando tre canali: la piattaforma digitale Ameconviene.it, che genera traffico e contatti su larga scala; il contact center, che converte i contatti in contratti; la rete fisica di punti vendita, che garantisce prossimità, consulenza personalizzata e fidelizzazione della clientela. Le operazioni del semestre rafforzano ciascuno di questi pilastri.

Easy Contact: la leva industriale per ridurre i costi e aumentare i ricavi

L'acquisizione del 70% di Easy Contact S.r.l. (signing 18 dicembre 2025, closing 8 settembre 2026) è la risposta industriale alla dinamica dei costi di acquisizione. Easy Contact svolge internamente l'attività di marketing e di generazione dei contatti, dispone di un proprio comparatore (Cambiafacile.it) e di una struttura di contact center già redditizia (ricavi 2025 superiori a Euro 6 milioni, EBITDA superiore a Euro 0,5 milioni). L'integrazione agisce su entrambe le leve del conto economico.

Costi: internalizzazione progressiva della generazione di contatti e delle attività di teleselling oggi acquistate da terzi. Nel semestre i costi di marketing e le prestazioni di terzi della Capogruppo (prevalentemente call center esterni) hanno rappresentato complessivamente Euro 4.908 migliaia, circa l'80% dei ricavi della Capogruppo: anche una riduzione contenuta di tale incidenza produce un effetto rilevante sulla marginalità.

Ricavi: i contratti conclusi da Easy Contact (i c.d. "pezzi") si sommano a quelli della Capogruppo nei rapporti con i Gestori. Poiché i compensi riconosciuti dai Gestori sono articolati per scaglioni di volume, l'aggregazione dei pezzi consente di accedere a fasce di remunerazione unitaria più elevate sull'intero volume del Gruppo, con un effetto moltiplicativo sui ricavi a parità di costo di acquisizione.

Capacità: ulteriori 250 mila consulenze telefoniche gestibili e nuovi mandati nei settori energia e telecomunicazioni.

I costi sostenuti nel semestre per l'operazione (consulenze, due diligence e attività di pre-integrazione avviate dopo il signing) sono stati integralmente rilevati nel conto economico del primo semestre 2026 e sono in larga parte classificati tra i costi non ricorrenti, mentre i benefici economici decorrono dall'ingresso nel perimetro, a partire da settembre 2026. Successivamente alla chiusura del semestre, e quindi senza effetti sul bilancio al 30 giugno 2026, il corrispettivo è stato regolato al closing per Euro 1,8 milioni per cassa e per Euro 1,2 milioni mediante 84.990 azioni Adventure di nuova emissione soggette a lock-up triennale, allineando gli interessi

dei venditori a quelli degli azionisti; Euro 1,5 milioni sono subordinati al raggiungimento di specifici obiettivi di crescita (earn-out).

QuiPoste e la rete in franchising

L'ingresso nel capitale di QuiPoste S.r.l., operatore della rete di poste private, è accompagnato da un accordo commerciale che prevede la distribuzione dei servizi del Gruppo nei punti QuiPoste, lo sviluppo di corner all'interno della rete in franchising Ameconviene.it e un progetto di co-branding. I servizi postali generano un flusso di visite quotidiano: la loro integrazione con l'offerta di servizi per la casa trasforma i punti vendita in hub territoriali con elevate opportunità di contatto e di cross-selling. Con il perfezionamento dell'operazione la rete del Gruppo potrà contare su circa 150 punti di presenza, che si affiancano al programma di sviluppo della rete di negozi in franchising a marchio Ameconviene.it.

Tecnologia, dati e ricerca e sviluppo

Nel semestre la Capogruppo ha avviato lo sviluppo interno di una piattaforma gestionale integrata di tipo ERP, articolata in sei moduli (fatturazione ai gestori, provvigioni della rete commerciale, pianificazione del contact center, monitoraggio della produzione e delle performance degli operatori), destinata a sostenere la scalabilità del modello e l'integrazione delle società acquisite; i relativi costi, pari a Euro 224 migliaia, sono stati capitalizzati tra le immobilizzazioni in corso. Nello stesso periodo è stato ampliato il database clienti che alimenta il sistema CRM della Società, patrimonio informativo su cui si fonda la capacità di generare contatti qualificati e di proporre offerte personalizzate.

I servizi finanziari: dall'offline all'omnicanalità

Con AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (già Primo Network S.r.l.), acquisita al 100% nel febbraio 2025 e iscritta all'elenco dei mediatori creditizi tenuto dall'OAM, il Gruppo presidia il mercato della mediazione creditizia – mutui, cessione del quinto dello stipendio e della pensione, prestiti personali e consolidamenti – in cui agenti e mediatori creditizi intermediano circa il 79% delle cessioni del quinto e quasi la metà dei mutui. La società, che operava storicamente in modo esclusivamente offline attraverso una rete di consulenti iscritti OAM e 30 punti vendita, è al centro di un'integrazione bidirezionale con il Gruppo: dall'online all'offline, le richieste di mutuo, prestito personale e cessione del quinto generate dal comparatore ameconviene.it potranno essere indirizzate alla rete di consulenti, sulla base del contratto di servizio infragruppo da formalizzare entro la fine dell'esercizio; dall'offline all'online, la clientela dei punti vendita potrà essere servita anche sulle linee energia, telefonia e assicurazioni del Gruppo. Nel semestre è stata avviata la riorganizzazione della rete di agenti secondo il modello operativo del Gruppo e sono in corso di perfezionamento convenzioni con nuovi istituti bancari e operatori del credito digitale, unitamente alla costituzione di un'unità dedicata ai finanziamenti

alle imprese. Il rebranding dei 30 punti vendita con il marchio ameconviene.it, insieme ai 120 negozi della rete QuiPoste – con franchisee formati tramite un'apposita academy – disegna una presenza potenziale di circa 150 punti sul territorio e costituisce la base del progetto di franchising lanciato nel settembre 2026.

Il primo semestre 2026 è stato un semestre di investimento, coerente con il mandato di crescita ricevuto dal mercato con la quotazione. I ricavi consolidati crescono del 18,0%, con una crescita del 32,8% nei servizi per la casa e il contributo di tutte le linee di business, pur in presenza di un forte aumento del costo di acquisizione digitale dei contatti, di investimenti nel marchio integralmente spesati, della fase di riorganizzazione della rete dei servizi finanziari e dei costi di tre operazioni straordinarie i cui benefici non sono ancora riflessi nel conto economico. Le leve per il recupero della marginalità sono già operative e sotto il diretto controllo del Gruppo: riduzione dei costi di acquisizione attraverso Easy Contact, la quota crescente di contatti interni e il VoiceAI; aumento dei ricavi per effetto dell'aggregazione dei volumi verso i Gestori, del ritorno di ENI e del cross-selling con AMECONVIENE.IT FINANCE; esaurimento dei costi non ricorrenti; una politica contabile prudente che alleggerisce gli ammortamenti futuri. La prevista raccolta di capitale è destinata ad accelerare tale percorso, sostenendo lo sviluppo della rete fisica e del franchising e ulteriori operazioni di crescita, e a rafforzare la struttura patrimoniale.

PRINCIPALI RISCHI E INCERTEZZE

Il presente paragrafo illustra i principali rischi e incertezze a cui è esposto il Gruppo nello svolgimento della propria attività, nonché i rischi più rilevanti riferiti al Gruppo nel suo complesso. L'informativa è stata aggiornata tenendo conto dell'acquisizione della partecipazione totalitaria in AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (già Primo Network S.r.l.), perfezionata in data 28 febbraio 2025, dell'acquisizione del 70% di Easy Contact S.r.l., perfezionata in data 8 settembre 2026, e dell'investimento in QuiPoste S.r.l., oggetto di lettera d'intenti vincolante del 7 agosto 2026.

Rischi di mercato e rischi operativi

Rischi legati alla concorrenza nei mercati di riferimento

I mercati di riferimento in cui il Gruppo opera – comparazione tariffaria nei settori energia, telefonia e advertising – e nei quali opera il Gruppo anche tramite la controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. nel settore della mediazione creditizia, sono caratterizzati da un elevato grado di concorrenza, che espone il Gruppo e il Gruppo al rischio di ingresso di nuovi competitor ovvero al miglioramento del posizionamento competitivo degli operatori attuali, a discapito del proprio. I mercati di riferimento sono caratterizzati, altresì, dalla presenza di operatori che in alcuni casi hanno un'offerta similare 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; (ii) un maggior grado di riconoscibilità sul mercato.
I mercati in cui opera il Gruppo, in ogni caso, sono caratterizzati 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. L'espansione del Gruppo lungo la filiera della customer acquisition, in atto attraverso il rafforzamento della rete fisica e l'integrazione di competenze specialistiche, contribuisce inoltre a rafforzare il posizionamento competitivo complessivo.

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

I risultati conseguiti dal Gruppo 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 nei servizi di comparazione resi dal Gruppo e di intermediazione resi tramite la controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l., con possibili effetti

negativi sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo e del Gruppo e sulle relative prospettive.
A mitigazione di tali esposizioni, il Gruppo persegue una progressiva diversificazione dei settori serviti, dei canali di acquisizione e delle soluzioni proposte, così da ridurre la dipendenza dall'andamento di un singolo mercato. La combinazione tra comparazione, servizi finanziari e assicurativi, contact center e distribuzione fisica consente inoltre di intercettare bisogni differenti lungo il ciclo di vita del cliente e di adattare più rapidamente l'offerta alle variazioni della domanda.
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, potrebbe far diminuire la propensione dell'Utente Finale ad avvalersi dei servizi di comparazione 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

Il Gruppo, con l'obiettivo di contenere i rischi, attua strategie di sviluppo e diversificazione della clientela e dell'offerta, 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. Le operazioni di crescita esterna perfezionate nel corso del 2025 (acquisizione della partecipazione totalitaria in AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l.) e quelle attualmente in corso di perfezionamento a livello di Gruppo (acquisizione del 70% di Easy Contact S.r.l., perfezionata in data 8 settembre 2026, e investimento nel 30% di QuiPoste S.r.l.) rappresentano una concreta esecuzione di tale strategia di diversificazione. Tuttavia, eventuali difficoltà nell'attuazione di tali strategie e, dunque, nello sviluppo dei settori di attività e nella diversificazione della clientela, potrebbero 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.
Il presidio del rischio è rafforzato dall'ampliamento dei mandati, dalla ricerca continuativa di nuovi partner commerciali e dall'estensione dell'offerta a più categorie di servizi. L'integrazione delle partecipate amplia inoltre i punti di contatto

con il mercato e accresce la capacità del Gruppo di presentarsi ai fornitori come piattaforma distributiva multicanale, rendendo più articolato e resiliente il portafoglio commerciale.

Rischi connessi al processo di integrazione delle società acquisite e ai progetti di crescita esterna

Il Gruppo ha acquisito nel febbraio 2025 il 100% del capitale di AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (già Primo Network S.r.l.) e, in data 8 settembre 2026, il 70% di Easy Contact S.r.l.; in data 7 agosto 2026 il Gruppo ha inoltre sottoscritto una lettera d'intenti vincolante per l'acquisto del 30% del capitale di QuiPoste S.r.l.

Le operazioni di crescita esterna, pur rispondendo a un'articolata logica strategica industriale e finanziaria, comportano alcuni rischi specifici, tra cui in particolare: (i) il rischio che le sinergie attese sul fronte commerciale, operativo e tecnologico non si realizzino nei tempi e nelle misure previste; (ii) il rischio di difficoltà nel processo di integrazione organizzativa, gestionale e dei sistemi informativi delle società acquisite; (iii) il rischio di emersione di passività latenti o sopravvenienze passive non identificate in sede di due diligence; (iv) il rischio che eventi successivi all'acquisizione comportino una rideterminazione del valore recuperabile delle partecipazioni iscritte nel bilancio intermedio del Gruppo ai sensi dello IAS 27 par. 10 lett. a), con conseguenti impatti sul conto economico in conseguenza dell'eventuale rilevazione di perdite di valore (impairment) ai sensi dello IAS 36.

Con riferimento alle operazioni ancora da perfezionare, sussiste inoltre il rischio che il closing non si concluda nei tempi o nei termini attesi, ovvero che le trattative non si traducano in operazioni vincolanti. Il Gruppo monitora costantemente lo stato di avanzamento delle attività di integrazione e dei processi di due diligence in essere, e ha avviato un rafforzamento della propria struttura di Direzione M&A e di Finance a presidio di tali attività.

La mitigazione si fonda su processi strutturati di due diligence, sulla definizione preventiva delle responsabilità di integrazione e sul monitoraggio periodico delle sinergie commerciali, operative e finanziarie. La complementarità degli asset acquisiti o oggetto di investimento consente di impostare iniziative progressive e misurabili, preservando le competenze distintive delle singole realtà e concentrando l'integrazione sui processi a maggiore impatto per il Gruppo.

Rischi connessi alla regolamentazione del settore della mediazione creditizia

La Società opera in un settore — quello dell'intermediazione del credito — caratterizzato da una stringente regolamentazione di settore, in quanto attività riservata agli iscritti agli elenchi tenuti dall'Organismo degli Agenti e dei Mediatori (OAM) ai sensi del D.Lgs. 13 agosto 2010, n. 141, e soggetta alla vigilanza della Banca d'Italia. L'esercizio dell'attività è subordinato al rispetto di numerosi requisiti, tra i quali il mantenimento dell'iscrizione della Società e dei singoli consulenti del credito agli elenchi OAM (con verifica continua di onorabilità, professionalità, copertura assicurativa per responsabilità professionale), il rispetto delle disposizioni in materia di trasparenza bancaria di cui al Titolo VI del Testo Unico Bancario e alle istruzioni di vigilanza della Banca d'Italia, l'applicazione degli obblighi antiriciclaggio di cui al D.Lgs. 231/2007 (adeguata verifica della clientela, segnalazione di operazioni

sospette, conservazione documentale), il rispetto delle disposizioni in materia di credito immobiliare ai consumatori e di credito al consumo.

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

Il Gruppo utilizza 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.
I settori in cui il Gruppo opera sono caratterizzati da rapide e continue innovazioni tecnologiche – in particolare nei campi dell'intelligenza artificiale, del machine learning, delle interfacce conversazionali e dell'automazione dei processi di customer acquisition – che contribuiscono ad accelerare 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 a effettuare maggiori investimenti per adeguarsi all'evoluzione tecnologica. Qualora il Gruppo non fosse in grado di sostenere, in tutto o in parte, tali investimenti, la stessa 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. A presidio di tale rischio, il Gruppo ha proseguito nel corso del 2025 e del primo semestre 2026 significativi investimenti in attività di ricerca e sviluppo, descritti nel paragrafo "Innovazione tecnologica e Ricerca e Sviluppo" della presente Relazione, tra cui rileva in particolare il progetto VoiceAI – qualificato da un certificatore indipendente come Innovazione Tecnologica finalizzata al raggiungimento di obiettivi di Innovazione Digitale 4.0.
L'integrazione con Easy Contact rafforza ulteriormente questo presidio, mettendo a fattor comune tecnologia, basi dati, capacità operativa e competenze di contact center. L'obiettivo industriale è migliorare la generazione e la qualificazione delle lead, incrementarne la quota prodotta internamente e ridurne progressivamente il costo unitario, con effetti attesi sulla qualità delle conversioni e sull'efficienza commerciale. Una maggiore capacità distributiva e di execution accresce inoltre la rilevanza del Gruppo nei confronti dei fornitori di servizi.

Rischi connessi agli algoritmi utilizzati dai motori di ricerca

Il Gruppo è esposto 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 a oggi, problematiche significative in relazione all'attività di SEO svolta, 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. Si segnala inoltre la progressiva diffusione di motori di ricerca conversazionali basati su intelligenza artificiale (AI Overview e simili), che potrebbero in prospettiva modificare in misura significativa le modalità con cui gli utenti accedono ai comparatori online, con potenziali impatti sui flussi di traffico organico verso le piattaforme del Gruppo.
Per contenere la dipendenza da un'unica fonte di traffico, il Gruppo affianca alle attività SEO lo sviluppo di canali proprietari, campagne diversificate, strumenti di automazione e canali di contatto diretti. La progressiva integrazione tra piattaforme digitali, contact center e rete fisica amplia le modalità di acquisizione e relazione con il cliente, rendendo il modello meno esposto alle sole variazioni degli algoritmi dei motori di ricerca.

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

Il Gruppo si avvale di società fornitrici di servizi di call center erogati tramite l'attività di dipendenti e collaboratori delle stesse, risultando pertanto esposta 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 del Gruppo.
Il completamento dell'operazione Easy Contact rende concretamente disponibile un presidio operativo interno aggiuntivo. La graduale internalizzazione delle attività, accompagnata dall'adozione di standard comuni, controlli di qualità e indicatori di performance condivisi, è destinata a ridurre l'esposizione ai fornitori esterni, migliorare la tracciabilità dei processi e rafforzare il controllo sulla relazione con il cliente finale.
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. Con riferimento a tale rischio di responsabilità solidale per la corresponsione di trattamenti retributivi, 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 del Gruppo. Si segnala che l'operazione di acquisizione del 70% di Easy Contact S.r.l., perfezionata in data 8 settembre 2026, prevede in prospettiva l'internalizzazione di una significativa quota delle attività di contact center e teleselling oggi svolte tramite fornitori esterni, con un atteso contenimento del rischio descritto a livello di Gruppo.

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, e in maniera preponderante, di utenti finali; ha pertanto l'obbligo di attenersi alle vigenti disposizioni normative e regolamentari in materia di protezione dei dati personali, in particolare al Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR) e al D.Lgs. 196/2003 come modificato. L'ingresso nel Gruppo della controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l., operante nel settore della mediazione creditizia, ha ulteriormente accresciuto il volume e la sensibilità dei dati personali complessivamente trattati a livello di Gruppo, includendo dati di natura economica e patrimoniale dei richiedenti finanziamento.
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 per la protezione dei dati personali, di sanzioni a carico del Gruppo con conseguenti effetti negativi sull'operatività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria. A presidio di tale rischio, nel corso del 2025 sono stati avviati progetti di rafforzamento delle procedure di gestione dei dati, tra cui in particolare la separazione strutturale tra anagrafiche clienti e lead di vendita ai fini di una migliore conformità GDPR. Si segnala inoltre che l'utilizzo crescente di motori di intelligenza artificiale e di pipeline RAG nell'ambito dei processi di customer onboarding comporta specifiche valutazioni di compliance rispetto al Regolamento (UE) 2024/1689 (AI Act) e alle linee guida emanate dalle competenti autorità di settore.
Le azioni di mitigazione comprendono la progressiva armonizzazione delle procedure tra le società del Gruppo, la segregazione degli accessi, la tracciabilità dei trattamenti e la verifica preventiva dei nuovi casi d'uso tecnologici. L'evoluzione dell'architettura proprietaria e dei processi di integrazione è pertanto accompagnata da presidi organizzativi e di compliance volti a mantenere qualità, sicurezza e liceità del dato lungo l'intera filiera commerciale.

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, anche in considerazione della maggior visibilità conseguente alla quotazione su Euronext Growth Milan e all'espansione della rete fisica e dell'offerta commerciale.
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 della stessa. Tale percezione negativa può derivare da eventi negativi interni o esterni del Gruppo, indipendentemente dalla fondatezza delle eventuali contestazioni e pretese avanzate.
Il Gruppo presidia tale rischio attraverso il controllo della qualità dei servizi, la gestione strutturata dei reclami, la selezione e il monitoraggio dei partner e una comunicazione trasparente verso mercato e stakeholder. L'ampliamento della presenza fisica previsto mediante la rete QuiPoste potrà affiancare ai canali digitali punti di relazione riconoscibili sul territorio, favorendo prossimità, assistenza e fiducia; la combinazione tra presidio locale e piattaforma tecnologica rappresenta inoltre un elemento distintivo rispetto ai modelli esclusivamente digitali.

Rischi finanziari

Il Gruppo, 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 esplicative del presente bilancio intermedio 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 imprevisti, per mancanza di risorse finanziarie, pregiudicando l'operatività quotidiana o la situazione finanziaria. Il rischio di liquidità può sorgere da eventuali difficoltà a 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. Al 30 giugno 2026 la posizione finanziaria netta del Gruppo è negativa per Euro 12.725 migliaia (Euro 10.146 migliaia al 31 dicembre 2025); il rafforzamento della struttura finanziaria è previsto attraverso l'operazione di raccolta di capitale che sarà avviata nel mese di ottobre 2026.
Il presidio del rischio di liquidità si fonda in primo luogo sulle azioni gestionali in corso (contenimento dei costi di acquisizione, esaurimento dei costi non ricorrenti, incasso dei crediti in essere, contributo di cassa delle nuove attività) e sulle linee a medio-lungo termine già acquisite; la raccolta di capitale è finalizzata principalmente a sostenere e accelerare il piano di sviluppo.
Il presidio è integrato da una programmazione finanziaria aggiornata su base continuativa, dal monitoraggio dei fabbisogni delle singole iniziative e dalla ricerca di un equilibrio tra fonti bancarie, mezzi propri e generazione di cassa operativa. L'operazione di raccolta si inserisce in tale quadro ed è finalizzata ad accompagnare la fase di integrazione, sostenere il piano industriale e rafforzare la flessibilità finanziaria del Gruppo.

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.
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.
La mitigazione del rischio si basa sulla prevalenza di controparti di primario standing, sul monitoraggio sistematico degli scaduti e sulla gestione attiva delle condizioni di incasso. La diversificazione del portafoglio clienti e dei canali distributivi è inoltre volta a ridurre l'impatto potenziale del deterioramento di una singola esposizione.
Nel semestre il Gruppo ha ampliato, in via tattica, la propria clientela a operatori di seconda fascia, con tempi di pagamento più lunghi rispetto ai Gestori di primario standing; tale esposizione è oggetto di monitoraggio specifico ed è presidiata dall'adeguamento del fondo svalutazione crediti (Euro 224 migliaia al 30 giugno 2026), dal ricorso a linee di factoring e da un obiettivo di progressivo riequilibrio del mix clienti.

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. L'incremento dell'indebitamento finanziario intervenuto nel 2025 e nel primo semestre 2026, per effetto dell'acquisizione della partecipazione totalitaria in AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. e degli investimenti realizzati, ha determinato una maggiore sensibilità del conto economico alle variazioni dei tassi di interesse, monitorata dalla funzione Finance nel quadro delle attività ordinarie di gestione del rischio.
A presidio di tale esposizione, la funzione Finance valuta periodicamente composizione, durata e costo delle fonti, nonché le opportunità di riequilibrio tra indebitamento a tasso fisso e variabile. Il previsto rafforzamento patrimoniale contribuirà, inoltre, a ridurre la dipendenza relativa dal debito e ad accrescere la capacità di assorbire eventuali oscillazioni del costo della raccolta.

EVENTI SUCCESSIVI ALLA CHIUSURA DEL PERIODO

Nei mesi successivi alla chiusura del semestre il Gruppo ha dato concreta esecuzione alla propria strategia, completando operazioni che ne ampliano in modo significativo il perimetro commerciale e la presenza sul territorio.

Closing dell'acquisizione del 70% di Easy Contact S.r.l.

L'8 settembre 2026 è stato perfezionato il closing dell'acquisizione del 70% di Easy Contact S.r.l. Il prezzo, pari a Euro 4,5 milioni, è regolato per Euro 3 milioni al closing – parte per cassa e parte mediante assegnazione alla venditrice Arcadia Holding S.r.l. di azioni Adventure di nuova emissione, soggette a lock-up triennale – e per Euro 1,5 milioni al raggiungimento di determinati obiettivi di performance.
Le 84.990 nuove azioni Adventure assegnate alla venditrice rappresentano circa l'1,16% del capitale sociale e rivengono dall'aumento di capitale riservato deliberato dal Consiglio di Amministrazione il 29 giugno 2026. Al closing sono stati inoltre corrisposti Euro 1,8 milioni per cassa; tale esborso, successivo alla chiusura del periodo, non è riflesso nella posizione finanziaria netta al 30 giugno 2026. L'operazione dà seguito al signing annunciato il 18 dicembre 2025: i costi delle attività svolte tra signing e closing sono stati integralmente sostenuti nel primo semestre 2026, mentre il contributo economico di Easy Contact decorre dal settembre 2026.

Lettera d'intenti vincolante per l'ingresso nel capitale di QuiPoste S.r.l.

Il 7 agosto 2026 la Capogruppo ha sottoscritto una lettera d'intenti vincolante per l'acquisto del 30% del capitale di QuiPoste S.r.l., per un corrispettivo di Euro 600 migliaia (Euro 400 migliaia in denaro ed Euro 200 migliaia in azioni Adventure di nuova emissione con lock-up di 12 mesi), unitamente a un accordo commerciale di carattere strategico. Il perfezionamento dell'operazione è soggetto all'esito della due diligence e alle altre condizioni previste dalla lettera d'intenti.
La sottoscrizione della lettera d'intenti non ha comportato esborsi a carico del Gruppo: il corrispettivo sarà dovuto esclusivamente al closing, subordinato all'esito positivo della due diligence e al verificarsi delle altre condizioni sospensive, e sarà regolato per un terzo in azioni Adventure di nuova emissione. L'accesso alla rete di 120 negozi avviene quindi con un impegno finanziario contenuto rispetto al costo di apertura diretta di un numero equivalente di punti vendita.

Ripresa della collaborazione con ENI

Nel mese di settembre 2026 si è conclusa con esito positivo la due diligence con ENI, già cliente della Capogruppo nel 2025, che torna a operare con Adventure; i primi ricavi sono attesi a partire dal mese di novembre 2026.

Nuovi finanziamenti a medio-lungo termine

Nel mese di agosto 2026 la Capogruppo ha ottenuto da BPER Banca S.p.A. un finanziamento a medio termine di Euro 1.000 migliaia, della durata di 36 mesi, e da TeamSystem Capital SGR un finanziamento di Euro 1.300 migliaia, della durata di 60 mesi, erogato nel mese di settembre 2026. Le nuove linee, prive di covenant finanziari, allungano il profilo di scadenza del debito e confermano il sostegno del sistema bancario e di un operatore specializzato nel finanziamento delle PMI al piano di sviluppo del Gruppo.

Lancio del progetto di franchising "ameconviene.it"

Il 25 settembre 2026 la Capogruppo ha annunciato il lancio di un progetto di franchising per lo sviluppo di una rete nazionale di hub multiservizi a marchio ameconviene.it, che integrano in un unico punto fisico consulenza, comparazione e servizi per le principali esigenze delle famiglie. Il progetto parte da una presenza territoriale di circa 150 punti vendita (30 a marchio ameconviene.it, in corso di rebranding, e 120 della rete QuiPoste) e prevede lo sviluppo progressivo di una rete in franchising scalabile e replicabile in nuovi territori, con un modello a bassa intensità di capitale per il Gruppo. Il progetto è presentato al Salone del Franchising di Milano (1-3 ottobre 2026).

Servizi finanziari

Nel settore dei servizi finanziari è proseguita la riorganizzazione della rete di agenti e sono in corso di perfezionamento le convenzioni con nuovi istituti bancari e operatori del credito digitale, unitamente alla costituzione dell'unità interna dedicata al segmento imprese.

Altri eventi

Dal 15 luglio 2026 l'incarico di Euronext Growth Advisor è svolto da Integrae SIM S.p.A. Il 10 settembre 2026 il Consiglio di Amministrazione ha convocato per il 29 settembre 2026 l'Assemblea degli Azionisti, in sede straordinaria, per il frazionamento delle azioni nel rapporto di otto nuove azioni per ogni azione esistente, a capitale sociale invariato.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Il secondo semestre 2026 segna il passaggio dalla fase di costruzione del nuovo perimetro a quella di integrazione e valorizzazione. Con Easy Contact il Gruppo dispone di una struttura di contact center e di vendita già redditizia e di nuovi mandati nei settori energia e telecomunicazioni; con QuiPoste e lo sviluppo della rete in franchising potrà contare su una presenza fisica di circa 150 punti sul territorio, veri e propri hub per la vendita di servizi a famiglie e imprese.

Pur in un contesto competitivo caratterizzato da costi di acquisizione dei contatti elevati per l'intero settore, i risultati e le azioni avviate nel semestre e le attese per i prossimi mesi confermano l'impegno del Gruppo nel percorso di sviluppo. La ripresa della collaborazione con ENI e il contributo delle nuove attività sosterranno la crescita dei volumi; l'integrazione tra canale digitale, contact center e rete fisica consentirà di aumentare la quota di contatti generati internamente e i tassi di conversione, contenendo l'incidenza dei costi di acquisizione; il completamento delle operazioni straordinarie ridurrà i costi non ricorrenti e libererà le risorse interne oggi dedicate; la nuova piattaforma ERP renderà più efficienti i processi a supporto della scalabilità del modello.

Piano di efficienza e obiettivi di marginalità

Il secondo semestre 2026 e l'esercizio 2027 sono orientati alla conversione degli investimenti effettuati in marginalità. Le priorità del management sono: (i) progressiva riduzione dell'incidenza dei costi di marketing e acquisizione contatti sui ricavi, pari al 30% nel primo semestre 2026 a livello consolidato (15% nel primo semestre 2025) attraverso l'internalizzazione della lead generation di Easy Contact e l'aumento della quota di contatti proprietari; (ii) progressiva internalizzazione delle attività di call center oggi affidate a terzi; (iii) conseguimento delle sinergie di ricavo derivanti dall'aggregazione dei volumi verso i Gestori; (iv) azzeramento dei costi non ricorrenti legati alle operazioni già concluse; (v) miglioramento dei tempi medi di incasso; (vi) sviluppo della rete fisica prevalentemente tramite franchising, con un contenuto fabbisogno di investimenti diretti.

Nei servizi finanziari il secondo semestre segna il passaggio dalla fase di riorganizzazione a quella di sviluppo, in un mercato in cui la cessione del quinto e i mutui per l'acquisto dell'abitazione sono in crescita e il canale specializzato accresce il proprio ruolo: l'ampliamento dei mandati, l'avvio del segmento imprese, l'integrazione con la base clienti e con i canali del Gruppo e l'accesso ai punti vendita QuiPoste costituiscono i principali fattori di sviluppo.

Gli Amministratori ritengono che tali iniziative, unitamente al rafforzamento patrimoniale in corso, pongano le basi per un progressivo miglioramento dei risultati già nei prossimi mesi e, in misura più significativa, negli esercizi successivi, con l'obiettivo di consolidare il posizionamento del Gruppo come piattaforma phygital di riferimento nel mercato italiano dei servizi per la casa.

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 della Società.

Ai fini del presente bilancio consolidato, i rapporti tra la Capogruppo e la controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l., inclusa nell'area di consolidamento, sono stati eliminati; le informazioni che seguono si riferiscono ai rapporti con parti correlate esterne al perimetro di consolidamento.

Le informazioni economico-finanziarie di dettaglio sui rapporti con parti correlate sono presentate nelle Note esplicative del presente bilancio intermedio (Nota 28) e, per i rapporti del Gruppo nel suo complesso, nel bilancio consolidato intermedio del Gruppo Adventure al 30 giugno 2026.

La Società 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 della Società. Tali operazioni si riferiscono principalmente a rapporti di natura commerciale, contrattuale e istituzionale, intrattenuti con soggetti riconducibili alla proprietà, al controllo o alla governance della Società e del Gruppo.

Il perimetro delle parti correlate della Società si è modificato in maniera significativa nel corso dell'esercizio 2025, in conseguenza dell'acquisizione, perfezionata in data 28 febbraio 2025, del 100% del capitale sociale di AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (già Primo Network S.r.l.) e del contestuale ingresso di Primo Holding S.r.l. nella compagine azionaria di Adventure S.p.A., in qualità di socio successivamente all'aumento di capitale riservato deliberato a servizio dell'operazione.

Media Content S.r.l. – Società Controllante

Media Content S.r.l. detiene, al 30 giugno 2026, una partecipazione di controllo in Adventure S.p.A. pari al 68,66% del capitale sociale (68,80% al 31 dicembre 2025).
Alla data del 30 giugno 2026 risulta in essere in finanziamento di Euro 127 migliaia tra Adventure S.p.A. e la controllante Media Content S.r.l.

Primo Holding S.r.l. – Socio

Primo Holding S.r.l. è entrata nella compagine azionaria di Adventure S.p.A. in data 28 febbraio 2025, per effetto della sottoscrizione dell'aumento di capitale riservato deliberato a servizio dell'acquisizione di AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (già Primo Network S.r.l.). Alla data del 30 giugno 2026 Primo Holding S.r.l. detiene una partecipazione pari al 2,30% del capitale sociale di Adventure S.p.A. Primo Holding S.r.l. è qualificata parte correlata ai sensi della normativa applicabile in qualità di soggetto cedente della controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. e di socio di Adventure S.p.A.

Alla data del 30 giugno 2026 non risultano ulteriori rapporti commerciali, finanziari o contrattuali in essere tra Adventure S.p.A. e Primo Holding S.r.l., al di fuori di quelli connessi al rapporto di socio. Analogamente, non risultano in essere rapporti tra la controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. e Primo Holding S.r.l.

VisureSmart.it S.r.l. – Società controllata da Media Content S.r.l.

VisureSmart.it S.r.l. è una società soggetta al controllo di Media Content S.r.l. Alla data del 30 giugno 2026 non risultano in essere rapporti commerciali, finanziari o di altra natura tra Adventure S.p.A. e VisureSmart.it S.r.l.

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

Ameconviene.it Insurance S.r.l. è interamente controllata da Adventure S.p.A. La partecipazione è iscritta nel presente bilancio intermedio al costo di acquisizione ai sensi dello IAS 27 par. 10 lett. a) e, ai fini del Bilancio Consolidato del Gruppo Adventure, non è inclusa nel perimetro di consolidamento in ragione della sua irrilevanza, ai sensi del principio della rilevanza economica previsto dal quadro contabile di riferimento.
Alla data del 30 giugno 2026 l'unico rapporto economico in essere tra Adventure S.p.A. e la controllata Ameconviene.it Insurance S.r.l. consiste in un finanziamento soci, infruttifero, di importo pari ad Euro 5.000 (cinquemila), erogato a supporto operativo e gestionale della partecipata.

AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (già Primo Network S.r.l.) – Controllata al 100%

AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l., con sede legale a Torino, è interamente controllata da Adventure S.p.A. a seguito dell'acquisizione perfezionata in data 28 febbraio 2025 mediante atto notarile.
AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. opera nel settore della mediazione creditizia, è iscritta al n. M94 dell'elenco tenuto dall'Organismo degli Agenti e dei Mediatori (OAM) e distribuisce prodotti di credito retail – mutui ipotecari, prestiti personali, cessione del quinto, consolidamento debiti e polizze assicurative collegate – tramite una rete di consulenti del credito iscritti OAM operanti sul territorio nazionale.
I rapporti economici, patrimoniali e finanziari tra AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. e Adventure S.p.A. sviluppatisi nel corso del primo semestre 2026 sono oggetto di informativa nella Nota 28 del presente bilancio intermedio. Tali rapporti rientrano nei normali flussi infragruppo e sono oggetto di integrale elisione nel bilancio consolidato intermedio del Gruppo Adventure al 30 giugno 2026, al quale si rinvia per il dettaglio degli effetti economici e patrimoniali dell'operazione di acquisizione (sezione "Aggregazione aziendale" delle Note esplicative).

ATTIVITÀ DI RICERCA E SVILUPPO

Nel primo semestre 2026 le attività di ricerca e sviluppo della Società si sono concentrate sulla progettazione e sull'implementazione di una piattaforma gestionale integrata di tipo ERP, sviluppata con risorse prevalentemente interne, con l'obiettivo di digitalizzare e automatizzare processi fino ad oggi gestiti manualmente tramite fogli di calcolo e riconciliazioni non strutturate, e di dotare il Gruppo di strumenti adeguati alle accresciute dimensioni operative.

Il sistema adotta un'architettura a moduli indipendenti ma interoperabili, alimentati da un modello dati unico che integra il CRM aziendale e gli altri gestionali in uso. I moduli realizzati sono sei: Gestori e Fatturazione, per l'automazione dei controlli e della fatturazione verso i gestori; Phygital – Provvigioni Rete Commerciale, per il calcolo automatizzato e tracciabile delle provvigioni della rete fisica; Pianificazione Ore Call Center; Avanzamento Produzione Fornitore / Obiettivo Mensile; KPI / Performance Operatori; Live Agent OPT, per il monitoraggio in tempo reale dell'operatività.

Il progetto è stato preceduto da una fase di analisi organizzativa e funzionale con il coinvolgimento dei key user delle aree interessate. I costi sostenuti nel semestre, pari a Euro 224 migliaia (di cui Euro 83 migliaia per personale interno ed Euro 141 migliaia per consulenze esterne specialistiche), sono stati capitalizzati tra le altre immobilizzazioni immateriali in corso, in presenza dei requisiti previsti dallo IAS 38; l'ammortamento decorrerà dalla data in cui ciascun modulo sarà disponibile per l'uso. Restano in uso le soluzioni sviluppate negli esercizi precedenti – il software "Gestionale ameconviene.it" e l'agente vocale VoiceAI – oggetto di ammortamento.

TEMATICHE AMBIENTALI, SOCIALI E DI GOVERNANCE (ESG)

Adventure S.p.A. è da sempre attenta alle tematiche ambientali, sociali e di governance, riconoscendone il valore strategico nel lungo periodo e integrandole all'interno del proprio modello di sviluppo sostenibile.

Nel 2024, la Società ha avviato un percorso strutturato per l'ottenimento di un **rating ESG**, con l'obiettivo di misurare e comunicare in modo trasparente il proprio impegno su questi fronti.

In particolare, dopo aver presentato all'AGCM, nel marzo 2024, l'istanza per il rilascio del rating di legalità, la Società ha sviluppato le iniziative di seguito descritte nelle tre aree ESG:

SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

La Società ha adottato misure volte a ridurre l'impatto ambientale tramite il monitoraggio dei consumi energetici al fin del risparmio energetico, la dematerializzazione e la digitalizzazione della documentazione prodotta e sottoscritta dalla clientela e l'adesione ad eventi culturali in materia di benessere fisico e rispetto ambientale

RESPONSABILITÀ SOCIALE

La Società è particolarmente attenta alle tematiche in materia di responsabilità sociale tramite una serie di interventi orientati alla massimizzazione del benessere dei propri stakeholder. Tra questi interventi si segnala, in particolare, la promozione delle politiche in materia di pari opportunità, della diversità e dell'inclusione di genere sul posto di lavoro, l'adesione alla giornata internazionale per l'eliminazione della violenza contro le donne, l'organizzazione di eventi per dipendenti e fornitori su tematiche ESG, il rispetto delle norme in materia di sicurezza sul lavoro, il rispetto della tutela della privacy, l'adozione di un programma di bilanciamento tra le esigenze connesse alla casa e quelle connesse al lavoro.

GOVERNANCE

Per quanto concerne, infine, le attività nell'ambito della buona governance, il modello di governance adottato dall'Emittente è quello tradizionale ed è considerato efficiente nella gestione e nei controlli dal punto di vista della composizione e della struttura degli organi apicali. Inoltre, il management dell'Emittente è particolarmente sensibile all'innovazione, alla 104, alla trasparenza, all'etica e nei confronti di tutti gli stakeholder interessati. La selezione dei componenti e degli organi di vertice avviene separando i ruoli e tenendo conto del loro grado di indipendenza. L'Emittente garantisce un'adeguata remunerazione dei dipendenti e dei dirigenti, che riconosce le capacità, i contributi e le specificità di ciascuno di essi.

La Società adotta infine il Codice di condotta per le attività di telemarketing e teleselling, specificamente approvato dall'Autorità Garante per la protezione dei dati personali in data 9 marzo 2023, che precisa l'applicazione di alcune disposizioni del Regolamento (UE) 2016/679, del Decreto Legislativo n. 196/2003 (codice in materia di protezione dei dati personali) e di varie prescrizioni dettate nel corso del tempo dal Garante nello specifico settore per permettere agli operatori del mercato del telemarketing di utilizzare l'adesione a tale Codice come elemento idoneo a dimostrare il rispetto degli obblighi applicabili ai sensi della normativa di riferimento.

PROSPETTI CONTABILI 30/06/2026

PROSPETTO DELLA SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA CONSOLIDATA

Descrizione	NOTE	30/06/2026	31/12/2025	Variazione
ATTIVITÀ				
ATTIVITA' NON CORRENTI				
Attività immateriali diverse dall'avviamento con vita utile definita	6	9.321	9.160	161
Diritto d'uso	7	971	1.093	(122)
Avviamento		914	914	-
Immobili, impianti e macchinari	8	261	361	(100)
Partecipazioni in società controllate, joint venture e collegate	9	11	11	-
Altre attività finanziarie non correnti	10	191	222	(31)
Altre attività non finanziarie non correnti		-	-	-
Totale Attività Non Correnti		**11.669**	**11.760**	**(92)**
ATTIVITÀ CORRENTI				
Crediti correnti commerciali e diversi	11	9.096	7.862	1.235
Attività fiscali correnti	12	885	520	365
Altre attività non finanziarie correnti	13	2.355	2.709	(354)
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	14	630	1.719	(1.089)
Totale Attività Correnti		**12.966**	**12.810**	**156**
TOTALE ATTIVITÀ		**24.634**	**24.570**	**65**
PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ				
PATRIMONIO NETTO				
Capitale sociale emesso	15	(157)	(157)	-
Riserva sovraprezzo azioni	15	(8.258)	(8.258)	-
Altre riserve	15	(85)	(255)	169
Utile d'esercizio	15	2.476	169	2.307
Totale Patrimonio Netto		**(6.024)**	**(8.500)**	**2.476**
Passività Non Correnti				
Fondi non correnti relativi al personale	16	(644)	(580)	(64)
Altre passività fiscali non correnti	18	-	-	-
Altre passività finanziarie non correnti	17	(6.677)	(6.437)	(240)
Altre passività non finanziarie non correnti	18	-	-	-
Totale Passività Non Correnti		**(7.321)**	**(7.017)**	**(304)**
Passività Correnti				
Altre passività finanziarie correnti	17	(6.769)	(5.551)	(1.219)
Debiti commerciali	19	(3.268)	(2.709)	(558)
Passività fiscali correnti	18	(136)	(136)	(1)
Altre passività non finanziarie correnti	18	(1.117)	(658)	(459)
Totale passività correnti		**(11.290)**	**(9.053)**	**(2.237)**
Totale Passività		**(24.634)**	**(24.570)**	**(65)**
TOTALE PASSIVITÀ		**(24.634)**	**(24.570)**	**(65)**

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

Descrizione	NOTE	30/06/2026	30/06/2025	Variazione
Ricavi	20	9.167	7.768	1.398
Altri proventi	21	233	720	(487)
Totale ricavi operativi		**9.400**	**8.489**	**911**
Materiale di consumo	22	45	39	6
Costi per servizi	22	8.003	5.452	2.551
(Incremento immobilizzazioni per lavori interni)	22	-	-	-
Costi per benefici ai dipendenti	22	1.853	1.784	69
Altre spese operative	22	89	70	19
Totale costi operativi		**9.991**	**7.346**	**2.644**
Ammortamenti, accantonamenti e svalutazioni	23, 6, 7, 8	1.640	690	949
Risultato operativo (EBIT)		**(2.231)**	**452**	**(2.683)**
Proventi finanziari	24	1	2	(1)
Oneri finanziari	24	(246)	(374)	128
Totale gestione finanziaria		**(245)**	**(372)**	**127**
Rettifiche di attività finanziarie	25	-	-	-
Risultato ante imposte		**(2.476)**	**80**	**(2.556)**
Imposte d'esercizio	26	-	(50)	50
Risultato d'esercizio		**(2.476)**	**29**	**(2.506)**

PROSPETTO DELLE VARIAZIONI DEL PATRIMONIO NETTO CONSOLIDATO

	Capitale Sociale	Riserva sovrapprezzo azioni	Riserva legale	Riserva straordinaria	Riserva FTA / OCI	Altre riserve	Risultato d'esercizio	Totale
Valore al 31.12.2024	**151**	**3.957**	**22**	**969**	**(683)**	**-**	**63**	**4.479**
Destinazione risultato dell'esercizio precedente	-	-	9	(78)	132	-	(63)	-
Emissione nuove azioni	4	2.132	-	-	-	-	-	2.136
Dividendi distribuiti	-	-	-	-	-	-	-	-
Altre variazioni	-	-	-	-	539	18	-	557
Risultato di periodo	-	-	-	-	-	-	29	29
Valore al 30.06.2025	**155**	**6.089**	**30**	**891**	**(12)**	**18**	**29**	**7.201**
Valore al 31.12.2025	**157**	**8.258**	**30**	**1.022**	**(798)**	**1**	**(169)**	**8.500**
Destinazione risultato dell'esercizio precedente	-	-	-	(209)	192	(152)	169	-
Emissione nuove azioni	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendi distribuiti	-	-	-	-	-	-	-	-
Risultato di periodo	-	-	-	-	-	-	(2.476)	(2.476)
Valore al 30.06.2026	**157**	**8.258**	**30**	**812**	**(605)**	**(152)**	**(2.476)**	**6.024**

RENDICONTO FINANZIARIO

RENDICONTO FINANZIARIO	30/06/2026	30/06/2025
Utile / (perdita) dell'esercizio	**(2.476)**	**29**
Imposte sul reddito (di competenza)	-	50
Interessi passivi/(attivi) netti (di competenza)	245	359
1. Utile prima delle imposte e degli interessi	(2.231)	438
Accantonamenti netti ai fondi del personale	87	68
Ammortamenti, svalutazioni	1.440	690
Totale rettifiche per elementi non monetari	1.527	759
2. Flusso prima delle variazioni del CCN	**(704)**	**1.197**
Decremento/(Incremento) crediti commerciali	(1.235)	(1.561)
Incremento/(Decremento) debiti commerciali	558	424
Decremento/(Incremento) altre attività NF correnti	354	(550)
Decremento/(Incremento) attività fiscali correnti	(365)	(1.086)
Incremento/(Decremento) altre passività NF correnti	459	(733)
Incremento/(Decremento) passività fiscali correnti	1	-
Totale variazioni CCN	**(227)**	**(3.506)**
Altre rettifiche non monetarie	(5)	563
Imposte pagate per cassa	-	-
Interessi pagati per cassa	(245)	-
Interessi incassati per cassa	-	-
Utilizzo fondi del personale	(23)	-
Totale altre rettifiche	**(269)**	**563**
FLUSSO FIN. ATTIVITÀ OPERATIVA (A)	**(1.205)**	**(1.746)**
(Investimenti) in immobilizzazioni materiali	(51)	(195)
(Investimenti) in immobilizzazioni immateriali (escl. PPA)	(1.283)	(2.048)
(Investimenti) in immobilizzazioni finanziarie (terze)	31	(4.864)
Acquisizione AMECONVIENE.IT FINANCE (quota pagata per cassa)	(200)	-
FLUSSO FIN. ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO (B)	**(1.503)**	**(7.106)**
Accensione di finanziamenti a medio/lungo termine	1.500	-
Rimborso di finanziamenti a medio/lungo termine	(1.219)	4.135
Incremento (decremento) di debiti a breve verso banche	1.078	2.113
Variazione di debiti per factoring e altri finanziatori (IFIS, Clessidra, CashMe)	419	-

Pagamento di passività derivanti da contratti di leasing	(160)	-
Accensione/Rimborso di prestiti obbligazionari	-	-
Variazione del patrimonio netto al netto del risultato di periodo	-	2.825
Storno conferimento azioni AMCF (operazione non monetaria)	-	-
Distribuzione di dividendi	-	-
FLUSSO FINANZIARIO ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO (C)	**1.619**	**9.072**
INCREMENTO/(DECR.) DISPONIBILITÀ LIQUIDE (A+B+C)	**(1.089)**	**220**
Disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio	1.719	2.311
Disponibilità liquide alla fine dell'esercizio	630	2.531
Variazione effettiva disponibilità liquide	(1.089)	220

NOTE ILLUSTRATIVE AL BILANCIO CONSOLIDATO INTERMEDIO

1. Entità che redige il bilancio

Adventure S.p.A. (la "Capogruppo" o la "Società") ha sede in Italia. L'indirizzo della sede legale della Società è in Via Bertola 2, in Torino. La Società 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 delle utilities (energia elettrica, gas naturale e telefonia) e di servizi di advertising digitale. La Società è capogruppo del Gruppo Adventure e detiene partecipazioni totalitarie nelle società controllate AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (già Primo Network S.r.l.), acquisita in data 28 febbraio 2025 e operante nel settore della mediazione creditizia, e Ameconviene.it Insurance S.r.l., operante nel settore della comparazione assicurativa. Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato comprende la Capogruppo e la controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (insieme, il "Gruppo").

2. Criteri di redazione

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2026 è stato redatto in conformità allo IAS 34 "Bilanci intermedi" e agli International Financial Reporting Standards (IFRS), omologati dall'Unione Europea, includendo tra questi anche tutti i Principi Contabili Internazionali oggetto di interpretazione (IAS) e le interpretazioni dell'International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) e del precedente Standing Interpretations Committee (SIC). L'adozione dei principi contabili internazionali è avvenuta in attuazione di quanto previsto dal D.Lgs. n. 38/2005, ai fini dell'ammissione alle negoziazioni delle azioni del Gruppo su Euronext Growth Milan.

La Capogruppo ha redatto per la prima volta il proprio bilancio d'esercizio in conformità agli IAS/IFRS con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, in coincidenza con l'operazione di quotazione perfezionata l'8 agosto 2024. I dati comparativi al 31 dicembre 2025 e al 30 giugno 2025 esposti negli schemi e nei commenti sono pertanto redatti in conformità ai medesimi principi contabili adottati per la redazione del presente bilancio.

Il bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2026 include il prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria, il prospetto dell'utile/(perdita) dell'esercizio e delle altre componenti di conto economico complessivo, il rendiconto finanziario, il prospetto delle variazioni del patrimonio netto e le relative note esplicative. 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 segue una classificazione dei costi per natura di spesa. Il rendiconto finanziario 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" delle presenti Note esplicative.
Le Note esplicative al bilancio consolidato semestrale abbreviato sono state integrate con le informazioni aggiuntive richieste da Consob e dai provvedimenti da essa emanati in attuazione dell'articolo 9 del D.Lgs. 38/2005 (delibere 15519 e 15520 del 27 luglio 2006 e comunicazione DEM/6064293 del 28 luglio 2006), ai sensi dell'articolo 78 del Regolamento Emittenti, del documento CE del novembre 2003 e, dove applicabili, del Codice Civile. Si precisa che, con riferimento alla Delibera Consob n. 15519 del 27 luglio 2006 e alla Comunicazione n. DEM6064293 del 28 luglio 2006, è data evidenza dei rapporti significativi con parti correlate ai fini di una migliore informativa e le componenti reddituali derivanti da eventi o da operazioni non ricorrenti sono evidenziate, quando significative, distintamente nei commenti del management e nell'informativa finanziaria.
Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato del Gruppo Adventure al 30 giugno 2026 è redatto ai sensi del D.Lgs. 127/1991 e comprende la Capogruppo Adventure S.p.A. e la controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l., come descritto nel paragrafo "Principi e area di consolidamento".

3. Moneta funzionale e di presentazione

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato è presentato in Euro, moneta funzionale e di presentazione del Gruppo. Ove non indicato diversamente, tutti gli importi espressi in Euro sono stati arrotondati alle migliaia.

4. Criteri di valutazione

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato è stato predisposto applicando il metodo del costo storico, ad eccezione delle attività e passività che, ai sensi dei principi IFRS applicabili, devono essere rilevate al fair value, e nel presupposto della continuità aziendale.
Gli Amministratori hanno valutato che non sussistono significative incertezze (come definite dal paragrafo 25 del Principio IAS 1) sulla continuità aziendale.
La redazione del bilancio consolidato semestrale abbreviato e delle relative Note esplicative in applicazione degli IAS/IFRS richiede, da parte degli Amministratori, l'applicazione di principi e metodologie contabili che, in talune circostanze, si basano su complesse e soggettive valutazioni e stime tratte dall'esperienza storica ed assunzioni che vengono di volta in volta considerate ragionevoli e realistiche in funzione delle relative circostanze. L'applicazione di tali stime ed assunzioni influenza gli importi riportati negli schemi di bilancio, quali la situazione patrimoniale-finanziaria, il prospetto dell'utile/perdita e delle altre componenti del

conto economico complessivo e il prospetto dei flussi finanziari, nonché l'informativa fornita.
I valori finali delle voci di bilancio per le quali sono state utilizzate le suddette stime ed assunzioni possono differire da quelli che effettivamente saranno realizzati, a causa dell'incertezza che caratterizza le assunzioni e le condizioni sulle quali si basano le stime. Le stime e le assunzioni sono riviste periodicamente e gli effetti di ogni variazione sono riflessi contabilmente nel periodo in cui avviene la revisione di stima, se tale revisione influenza solo il periodo corrente, o anche nei periodi successivi se la revisione influenza il periodo corrente e quelli futuri.
Di seguito, sono riepilogate le voci di bilancio che richiedono più di altre una maggiore soggettività da parte degli Amministratori nell'elaborazione delle stime e, per le quali una modifica delle condizioni sottostanti le assunzioni utilizzate, potrebbe avere un impatto significativo sul bilancio intermedio: i test di impairment delle partecipazioni in società controllate, le stime di vita utile e i test di impairment delle immobilizzazioni immateriali, la stima della recuperabilità dei crediti commerciali, le stime sottostanti gli eventuali fondi rischi e oneri, il calcolo attuariale del Trattamento di Fine Rapporto e le imposte sul reddito anticipate e differite.

5. OPERAZIONI IN VALUTA

Nel corso del primo semestre 2026 il Gruppo non ha realizzato operazioni in valuta estera di importo significativo. Le società del Gruppo operano nell'Area Euro e adotta l'Euro come moneta funzionale.

PRINCIPI E AREA DI CONSOLIDAMENTO

Area di consolidamento
Il bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2026 include la Capogruppo Adventure S.p.A. e la società AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l., controllata al 100% dalla Capogruppo a seguito dell'operazione di acquisizione perfezionata in data 28 febbraio 2025. La controllata Ameconviene.it Insurance S.r.l., interamente detenuta da Adventure S.p.A., non è stata inclusa nel perimetro di consolidamento in ragione della sua irrilevanza; la relativa partecipazione è valutata al costo, eventualmente rettificato per perdite di valore. Rispetto al 31 dicembre 2025 l'area di consolidamento non ha subito variazioni; la partecipazione in Easy Contact S.r.l., acquisita in data 8 settembre 2026, sarà inclusa nell'area di consolidamento a partire dalla data di acquisizione del controllo.
Definizione di controllo
Ai sensi dell'IFRS 10, una società è considerata controllata quando la Capogruppo è esposta o ha diritto ai rendimenti variabili derivanti dal proprio coinvolgimento con la società partecipata e, contestualmente, ha la capacità di influire sui suddetti rendimenti attraverso il potere esercitato sulla partecipata. Il potere è inteso come la capacità di guidare le attività rilevanti della partecipata, ossia le attività che incidono significativamente sui suoi rendimenti.
Metodo di consolidamento
La controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. è consolidata con il metodo integrale a partire dalla data di acquisizione del controllo (28 febbraio 2025): i risultati economici della controllata sono pertanto inclusi nel conto economico consolidato per l'intero primo semestre 2026 e, nel periodo di confronto, per i soli mesi da marzo

a giugno 2025. In sede di consolidamento sono state effettuate le seguenti scritture: (i) eliminazione del valore di carico della partecipazione a fronte della corrispondente quota di patrimonio netto della controllata alla data di acquisizione, con rilevazione delle attività immateriali identificate in sede di allocazione del prezzo di acquisto (software e marchio) e dell'avviamento ai sensi dell'IFRS 3; (ii) eliminazione integrale dei rapporti commerciali e finanziari infragruppo, nonché degli utili e delle perdite derivanti da operazioni interne; (iii) consolidamento integrale di tutte le voci patrimoniali, economiche e dei flussi finanziari della controllata.

6. PRINCIPI CONTABILI

Il bilancio intermedio 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 intermedio 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.

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 di 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 di beni sono riconosciuti al momento del passaggio di proprietà, che generalmente coincide con 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 del Gruppo a ricevere il pagamento, identificabile con la delibera assembleare della partecipata che approva la distribuzione.

Imposte sul reddito

L'onere fiscale dell'esercizio comprende le imposte correnti e differite rilevate nell'utile/(perdita) dell'esercizio, fatta eccezione per quelle relative a 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 dovute o da ricevere, determinato sulla base delle aliquote fiscali vigenti o sostanzialmente in vigore alla data di chiusura dell'esercizio, 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. Le imposte anticipate sono iscritte nei limiti in cui è probabile la disponibilità di redditi imponibili futuri a fronte dei quali tali attività potranno essere utilizzate.

Attività immateriali con vita utile definita

Le attività immateriali 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 il Gruppo intende e dispone delle risorse sufficienti a completarne lo sviluppo e a usare o vendere l'attività;
- le altre attività immateriali con vita utile definita, comprese le concessioni, licenze, marchi e software, 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 ai marchi generati internamente, sono imputati nell'utile/(perdita) dell'esercizio in cui sono sostenuti.
Contatti commerciali destinati al sistema CRM – I costi sostenuti per l'acquisizione di contatti commerciali (nominativi) destinati ad alimentare in modo durevole il sistema CRM della Capogruppo sono iscritti tra le attività immateriali, nella voce costi di sviluppo, quando, sulla base di una relazione tecnica predisposta da un esperto indipendente, risultano soddisfatti i requisiti previsti dallo IAS 38: identificabilità dei dati acquisiti, controllo da parte della Società in virtù dei diritti di utilizzo e dei consensi acquisiti, probabilità di benefici economici futuri derivanti dal loro utilizzo commerciale lungo più esercizi e attendibile determinazione del costo. I costi che non soddisfano tali requisiti, tra cui i costi per campagne pubblicitarie e per l'acquisto di parole chiave sui motori di ricerca, sono rilevati a conto economico nel periodo in cui sono sostenuti. I contatti capitalizzati sono ammortizzati a quote costanti lungo la vita utile stimata di tre anni (aliquota del 33%), determinata tenendo conto della durata di validità dei consensi e dell'utilizzo commerciale atteso.
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% - 20% - 50%
Software di proprietà capitalizzato	12,5% - 20% - 50%
Contatti commerciali destinati al sistema CRM	33%
Marchi	5%

Leasing - Diritti d'uso (IFRS 16)

Il Gruppo applica l'IFRS 16 "Leasing", in vigore dal 1° gennaio 2019, nella propria qualità di locatario. All'inizio del contratto il Gruppo valuta se il contratto è, o contiene, un leasing, ossia se il contratto trasferisce il diritto di controllare l'utilizzo di un'attività identificata per un periodo di tempo definito a fronte di un corrispettivo.
Alla data di decorrenza del contratto di leasing, il Gruppo rileva un'attività per diritto d'uso (Right-of-Use Asset – RoU) e una corrispondente passività per leasing, valutate al valore attuale dei pagamenti per il leasing non ancora effettuati alla data di decorrenza, attualizzati utilizzando il tasso di finanziamento marginale del Gruppo (incremental borrowing rate), in assenza di un tasso implicito facilmente determinabile nel contratto.
L'attività per diritto d'uso è successivamente ammortizzata a quote costanti lungo il minore tra la durata del contratto di leasing e la vita utile dell'attività sottostante; è inoltre soggetta a test di impairment ai sensi dello IAS 36. La passività per leasing è valutata al costo ammortizzato secondo il metodo dell'interesse effettivo, con rilevazione degli oneri finanziari per competenza.
Il Gruppo ha applicato le esenzioni previste dal principio per: (i) i contratti di leasing di breve termine (durata residua pari o inferiore a dodici mesi) e (ii) i contratti relativi

ad attività di modesto valore unitario (low-value assets), per i quali i pagamenti sono rilevati a quote costanti a conto economico lungo la durata del contratto.

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 dal Gruppo;
- 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 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 al Gruppo.
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. 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 non finanziarie

I valori contabili delle attività non finanziarie del Gruppo sono valutati a 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. L'avviamento e le altre attività immateriali a vita utile indefinita sono in ogni caso assoggettate a test di impairment con frequenza

almeno annuale, indipendentemente dalla presenza di indicatori di perdita di valore. 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. Le perdite per riduzione di valore dell'avviamento non possono in alcun caso essere oggetto di ripristino.

Strumenti finanziari (IFRS 9)

Il Gruppo applica l'IFRS 9 "Strumenti finanziari" per la classificazione, valutazione e impairment delle attività e passività finanziarie. In base al modello di business adottato e alle caratteristiche dei flussi di cassa contrattuali, le attività finanziarie sono classificate in una delle seguenti categorie: (i) attività valutate al costo ammortizzato; (ii) attività valutate al fair value con variazioni a conto economico complessivo (FVOCI); (iii) attività valutate al fair value con variazioni a conto economico (FVTPL).

Partecipazioni in società controllate

Le partecipazioni in società controllate sono consolidate con il metodo integrale, secondo quanto descritto nel paragrafo "Principi e area di consolidamento". Le partecipazioni in società controllate non incluse nell'area di consolidamento in ragione della loro irrilevanza sono iscritte al costo di acquisto o di sottoscrizione.
Il costo delle partecipazioni è eventualmente rettificato per perdite durevoli di valore. In presenza di indicatori di impairment, e comunque con frequenza almeno annuale, il Gruppo sottopone le partecipazioni a test di impairment ai sensi dello IAS 36, confrontando il valore di carico con il valore recuperabile, individuato nel maggiore tra il fair value (al netto dei costi di vendita) e il valore d'uso. Il valore d'uso è determinato attualizzando i flussi di cassa futuri attesi dalla partecipata sulla base dei piani aziendali approvati, utilizzando un tasso di sconto che riflette il valore temporale del denaro e i rischi specifici dell'attività.
Eventuali perdite per riduzione di valore rilevate sono imputate al conto economico dell'esercizio nella voce "Risultato netto delle partecipazioni e rettifiche di valore di attività finanziarie". Qualora vengano meno i presupposti della svalutazione

effettuata in esercizi precedenti, il valore della partecipazione è ripristinato fino al valore originario, con imputazione del ripristino a conto economico.
I dividendi distribuiti dalle società controllate consolidate sono eliminati in sede di consolidamento; quelli distribuiti dalle società controllate non consolidate sono rilevati a conto economico nell'esercizio in cui matura il diritto a riceverli.

Crediti commerciali

I crediti commerciali, derivanti dalle prestazioni di servizi rese dal Gruppo, sono inclusi tra le attività correnti e sono iscritti al costo ammortizzato secondo il metodo dell'interesse effettivo, al netto delle perdite attese su crediti (Expected Credit Loss – ECL) calcolate ai sensi dell'IFRS 9. Tenuto conto della natura dei crediti commerciali del Gruppo – prevalentemente a breve termine e privi di una componente finanziaria significativa – il Gruppo applica l'approccio semplificato previsto dall'IFRS 9 paragrafo 5.5.15, rilevando il fondo svalutazione crediti pari alle perdite attese lungo l'intera vita del credito (lifetime ECL), sulla base di una matrice storica di provisioning eventualmente rettificata per le aspettative correnti e prospettiche sulle condizioni macroeconomiche.
Il valore contabile dei crediti commerciali si avvicina al loro fair value in considerazione della breve durata media di incasso e dell'assenza di una componente finanziaria significativa; il modello del costo ammortizzato è pertanto applicato senza che ne derivino effetti rilevanti rispetto all'iscrizione al valore nominale al netto del fondo svalutazione.

Attività fiscali correnti e altre attività non finanziarie correnti

Si riferiscono ad attività correnti di natura fiscale e verso altri, rilevate 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 considerazione della loro natura non finanziaria; gli effetti di un'eventuale attualizzazione, tenuto conto della natura e della scadenza delle stesse, 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 rischi e oneri

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.
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.
I fondi per rischi e oneri sono rilevati quando il Gruppo ha un'obbligazione attuale, legale o implicita, quale risultato di un evento passato, ed è probabile un esborso di risorse il cui ammontare può essere stimato in modo attendibile. Al 30 giugno 2026 non risultano iscritti fondi per rischi e oneri.

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 del Gruppo 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. 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 maturato successivamente al 1° gennaio 2007 e destinato a forme previdenziali complementari ovvero al Fondo di Tesoreria INPS, l'obbligazione del Gruppo è limitata al versamento dei contributi al fondo di destinazione e non sussistono ulteriori passività a carico del Gruppo.

Debiti commerciali

Si riferiscono a passività derivanti da rapporti commerciali di fornitura e sono rilevati al costo ammortizzato ai sensi dell'IFRS 9. Qualora gli effetti dell'applicazione del criterio del costo ammortizzato risultino non rilevanti, in considerazione della breve durata media di pagamento, tali passività sono iscritte al valore nominale.

Passività finanziarie

Le passività finanziarie, costituite prevalentemente da finanziamenti bancari a medio-lungo termine, scoperti di conto corrente, debiti per leasing e altre forme di indebitamento, sono inizialmente iscritte al fair value al netto dei costi di transazione direttamente attribuibili e successivamente valutate al costo ammortizzato secondo il metodo dell'interesse effettivo. Gli strumenti finanziari composti, che includono tanto una componente di debito quanto una di equity (come ad esempio i prestiti obbligazionari convertibili), sono rilevati separando contabilmente le due componenti in conformità a quanto previsto dallo IAS 32.

Utilizzo di stime contabili

La predisposizione del bilancio intermedio richiede da parte degli Amministratori 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.
Il Gruppo, tenuto conto dei settori di attività in cui opera, considera quali categorie maggiormente impattate dal ricorso a stime e a valutazioni: i test di impairment delle partecipazioni in società controllate, il fondo svalutazione crediti (modello ECL ai sensi dell'IFRS 9), i fondi rischi per passività potenziali, le vite utili e i piani di ammortamento delle immobilizzazioni materiali e immateriali, le ipotesi attuariali del TFR e le imposte sul reddito anticipate.
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 30 giugno 2026, 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 del semestre.

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 il Gruppo 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

- *Principi contabili, emendamenti e interpretazioni applicati dal 1° gennaio 2026*

I principi contabili adottati per la redazione del presente bilancio intermedio sono conformi a quelli utilizzati per la redazione del bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2025, ad eccezione dei seguenti emendamenti, omologati dall'Unione Europea e applicabili a partire dal 1° gennaio 2026:
· classificazione e misurazione degli strumenti finanziari (modifiche a IFRS 9 e IFRS 7): le modifiche chiariscono il momento dell'eliminazione contabile delle passività finanziarie estinte tramite sistemi di pagamento elettronici, precisano i criteri di valutazione dei flussi finanziari contrattuali delle attività finanziarie con clausole legate a eventi contingenti (ad esempio obiettivi ESG) e introducono nuovi obblighi informativi per gli strumenti rappresentativi di capitale designati al fair value con variazioni rilevate nelle altre componenti del conto economico complessivo;
· contratti di fornitura di energia elettrica da fonti rinnovabili (modifiche a IFRS 9 e IFRS 7 "Contracts Referencing Nature-dependent Electricity"): le modifiche non sono applicabili al Gruppo;

· miglioramenti annuali agli IFRS ("Annual Improvements to IFRS Accounting Standards – Volume 11"): modifiche di portata limitata a IFRS 1, IFRS 7, IFRS 9, IFRS 10 e IAS 7.
L'applicazione di tali emendamenti non ha comportato effetti significativi sul bilancio intermedio del Gruppo.

- *Principi contabili, emendamenti e interpretazioni non ancora applicabili*

I principi contabili, emendamenti e interpretazioni IFRS e IFRIC pubblicati, omologati e/o in corso di omologazione da parte dell'Unione Europea ma non ancora applicabili al 30 giugno 2026 sono i seguenti:
· presentazione e informativa nel bilancio (IFRS 18 "Presentation and Disclosure in Financial Statements"): obbligatorio dal 1° gennaio 2027;
· controllate senza responsabilità pubblica (IFRS 19 "Subsidiaries without Public Accountability: Disclosures"): obbligatorio dal 1° gennaio 2027; il principio non è applicabile al Gruppo, in quanto emittente di strumenti finanziari negoziati su un mercato.
Sulla base delle analisi preliminari effettuate, allo stato attuale non si prevedono impatti significativi sul bilancio del Gruppo, ferma restando la valutazione dell'adeguatezza delle modalità di presentazione e dell'informativa di bilancio che deriverà dall'adozione dell'IFRS 18, da applicarsi retroattivamente.

STATO PATRIMONIALE

6. Attività immateriali con vita utile definita

Le attività immateriali con vita utile definita della Società ammontano a Euro 9.321 migliaia al 30 giugno 2026 e a Euro 9.160 migliaia al 31 dicembre 2025. La voce comprende prevalentemente costi di sviluppo capitalizzati relativi a progetti di sviluppo software e piattaforme tecnologiche proprietarie, oltre a concessioni, licenze e marchi. 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	Immobilizzazioni in corso	Totale
Valore netto contabile al 31.12.2025	**5.386**	**2.630**	**1.144**	**-**	**9.160**
Costo storico al 31.12.2025	8.545	3.248	1.204	-	12.997
Incrementi	1.049	-	10	224	1.283
Decrementi	-	-	-	-	-
Riclassifiche	(430)	168	-	430	168
Costo storico al 30.06.2026	**9.164**	**3.416**	**1.214**	**653**	**14.448**
Ammortamenti accumulati al 31.12.2025	(3.159)	(619)	(60)	-	(3.838)
Ammortamento del periodo	(1.056)	(155)	(30)	-	(1.241)
Utilizzo fondo	-	-	-	-	-
Riclassifiche fondo	-	(48)	-	-	(48)
Ammortamenti accumulati al 30.06.2026	**(4.214)**	**(822)**	**(91)**	**-**	**(5.127)**
Valore netto contabile al 30.06.2026	**4.950**	**2.594**	**1.124**	**653**	**9.321**

Nel primo semestre 2026 gli incrementi, pari a Euro 1.283 migliaia, riguardano la capitalizzazione dei costi relativi ai contatti commerciali destinati ad alimentare il sistema CRM della Società (Euro 1.009 migliaia), sulla base della perizia di un esperto indipendente, sviluppi software (Euro 40 migliaia), l'acquisto del sito elettricopertutti.it (Euro 10 migliaia, classificato tra i marchi) e i costi del progetto ERP (Euro 224 migliaia), iscritti tra le immobilizzazioni in corso. Gli ammortamenti del periodo, pari a Euro 1.241 migliaia, includono un ammortamento aggiuntivo di Euro 167 migliaia rilevato sui costi di sviluppo.
I criteri di ammortamento dei costi di sviluppo sono adottati dalla Società sulla base della relazione estimatoria redatta da un consulente esterno, da cui è emerso che gli oneri di sviluppo hanno carattere pluriennale.

Avviamento

L'avviamento, pari a Euro 914 migliaia al 30 giugno 2026, invariato rispetto al 31 dicembre 2025, deriva dall'acquisizione di AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. perfezionata in data 28 febbraio 2025 e rappresenta l'eccedenza del corrispettivo trasferito rispetto al fair value delle attività nette identificabili acquisite, dopo

l'allocazione di parte del prezzo alle attività immateriali identificate (software per Euro 2.000 migliaia e marchio per Euro 1.200 migliaia, ammortizzati in dieci anni e iscritti tra le attività immateriali). L'avviamento è allocato all'unità generatrice di flussi di cassa rappresentata dai servizi finanziari e non è ammortizzato, ma sottoposto a verifica di recuperabilità (impairment test) almeno annualmente e ogni volta che emergano indicatori di perdita di valore.

7. Diritto d'uso

I diritti d'uso, disciplinati dall'IFRS 16, ammontano a Euro 971 migliaia al 30 giugno 2026 e a Euro 1.093 migliaia al 31 dicembre 2025. La voce include i diritti d'uso relativi a contratti di locazione di immobili, di noleggio a lungo termine di autovetture e di noleggio di attrezzature. Nella tabella riportata di seguito viene evidenziata la movimentazione intervenuta nel corso del semestre:

(in migliaia di euro)	Immobili	Autovetture	Attrezzatura	Totale
Valore netto contabile al 31.12.2025 – archivio contratti	957	96	67	1.119
Differenza di riconciliazione con i saldi contabili (*)				(26)
Valore netto contabile al 31.12.2025				**1.093**
Incrementi (nuovi contratti)	-	14	-	14
Ammortamento del periodo	(130)	(17)	(14)	(161)
Valore netto contabile al 30.06.2026 – archivio contratti	827	93	53	973
Differenza di riconciliazione con i saldi contabili (*)				(2)
Valore netto contabile al 30.06.2026				**971**

Nel semestre sono stati stipulati nuovi contratti di noleggio di autovetture per Euro 14 migliaia; gli ammortamenti del periodo ammontano a Euro 161 migliaia. I diritti d'uso sono ammortizzati sulla base della durata residua dei contratti sottostanti.

8. Immobili, impianti e macchinari

Gli immobili, impianti e macchinari della Società ammontano a Euro 261 migliaia al 30 giugno 2026 e a Euro 361 migliaia al 31 dicembre 2025. La voce include impianti tecnologici, attrezzature, mobili e macchine d'ufficio elettroniche, oltre alle migliorie su beni di terzi relative agli immobili condotti in locazione. 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
Valore netto contabile al 31.12.2025	**21**	**1**	**54**	**285**	**361**
Costo storico al 31.12.2025	93	20	187	420	720
Incrementi	11	8	8	25	51
Decrementi	-	-	-	-	-
Riclassifiche	-	-	-	(168)	(168)
Costo storico al 30.06.2026	**104**	**28**	**195**	**277**	**603**
Ammortamenti accumulati al 31.12.2025	(72)	(19)	(133)	(135)	(359)
Ammortamento del periodo	(3)	(1)	(9)	(20)	(32)
Utilizzo fondo	-	-	-	-	-
Riclassifiche fondo	-	(1)	1	48	48
Ammortamenti accumulati al 30.06.2026	**(75)**	**(22)**	**(140)**	**(106)**	**(343)**
Valore netto contabile al 30.06.2026	**30**	**6**	**55**	**170**	**261**

Gli incrementi del semestre, pari a Euro 51 migliaia, riguardano lavori di miglioria sugli uffici condotti in locazione (Euro 25 migliaia), impianti di condizionamento e telefonici (Euro 11 migliaia), arredi, attrezzature e dotazioni informatiche (Euro 15 migliaia, di cui Euro 8 migliaia riferiti alla controllata). Non sono intervenuti decrementi; la riclassifica di Euro 168 migliaia si riferisce alle migliorie su beni di terzi della controllata, riclassificate tra le attività immateriali; gli ammortamenti del periodo ammontano a Euro 31 migliaia.

9. Partecipazioni

La voce “Partecipazioni”, pari a Euro 11 migliaia al 30 giugno 2026, invariata rispetto al 31 dicembre 2025, si riferisce principalmente alla partecipazione totalitaria in Ameconviene.it Insurance S.r.l., non inclusa nell’area di consolidamento in ragione della sua irrilevanza e valutata al costo. La partecipazione in AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l., iscritta nel bilancio della Capogruppo per Euro 4.662 migliaia, è eliminata in sede di consolidamento.

Nel primo semestre 2026 la voce non ha registrato movimenti. Nella tabella che segue si riportano, a soli fini informativi, i dati delle società controllate riferiti agli ultimi bilanci approvati:

(in migliaia di euro)	Partecipazioni in imprese controllate	Totale
Valore netto contabile al 31.12.2025	**11**	**11**
Incrementi	-	-
Decrementi	-	-
Riclassifiche	-	-
Costo storico al 30.06.2026	11	11
Svalutazioni	-	-
Svalutazioni cumulate al 30.06.2026	-	-
Valore netto contabile al 30.06.2026	**11**	**11**

Si riportano i dati patrimoniali, riferiti al bilancio approvato dalla società controllata:

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	1	12	12		11
AMECONVIENE.IT FINANCE Srl	Torino	228	8	557	557		4.662
Totale							**4.673**

Al 30 giugno 2026 gli Amministratori non hanno rilevato indicatori di perdita di valore della partecipazione in Ameconviene.it Insurance S.r.l.

10. Attività finanziarie non correnti

Le attività finanziarie non correnti ammontano a Euro 191 migliaia al 30 giugno 2026 e a Euro 222 migliaia al 31 dicembre 2025. La variazione rispetto al 31 dicembre 2025, pari a Euro 31 migliaia, è riconducibile principalmente a: altri crediti finanziari non correnti (+19). La voce include i finanziamenti soci infruttiferi erogati alla controllata Ameconviene.it Insurance S.r.l., nonché gli altri crediti finanziari non correnti della Società. Nella tabella riportata di seguito viene evidenziata la composizione della voce e la movimentazione intervenuta nel corso dell'esercizio:

(in migliaia di euro)	30/06/2026	31/12/2025	Variazione	Var. %
Finanziamenti verso società controllate	5	5	-	0,0%
Altri crediti finanziari non correnti	186	167	19	11,5%
Attività finanziarie non correnti	**191**	**222**	**(31)**	**(13,9%)**
Titoli in portafoglio	-	50	(50)	n.s.

I finanziamenti verso società controllate, pari a Euro 5 migliaia, sono invariati rispetto al 31 dicembre 2025 e si riferiscono al supporto finanziario fornito alla controllata Ameconviene.it Insurance S.r.l. Gli altri crediti finanziari non correnti comprendono prevalentemente la partecipazione pari al 1.77% della società Touch and Contact Srl per un valore di Euro 100 migliaia e commissioni di istruttoria per finanziamenti, per la differenza.

11. Crediti correnti commerciali e diversi

I crediti commerciali e diversi ammontano a Euro 9.096 migliaia al 30 giugno 2026 e a Euro 7.862 migliaia al 31 dicembre 2025. La variazione rispetto al 31 dicembre 2025, pari a Euro 1.235 migliaia, è riconducibile principalmente a: clienti terzi italia (+2.329) e fatture da emettere a clienti terzi (-1.377).

(in migliaia di euro)	30/06/2026	31/12/2025	Variazione
Clienti terzi Italia	5.062	2.733	2.329
Clienti terzi estero	715	235	480
Fatture da emettere a clienti terzi	3.393	4.770	(1.377)
Note credito da emettere a clienti terzi	-	(13)	13
Depositi cauzionali	23	27	(3)
Altri crediti	128	134	(6)
Fondo svalutazione crediti	(224)	(24)	(200)
Crediti correnti commerciali	**9.096**	**7.862**	**1.235**

I crediti sono esposti al presumibile valore di realizzo. In considerazione della durata media di incasso e dell'assenza di una componente finanziaria significativa, il valore contabile si avvicina al loro fair value, per cui non si è proceduto all'applicazione del criterio del costo ammortizzato. A seguito di valutazione puntuale delle condizioni di rischio d'incasso si è proceduto ad accantonare un fondo svalutazione prudenziale.
Di seguito si presenta la divisione dei crediti commerciali tra parte corrente e non corrente:

(in migliaia di euro)	30/06/2026	Parte corrente	Parte non corrente
Clienti terzi Italia	5.062	5.062	-
Clienti terzi estero	715	715	-
Fatture da emettere a clienti terzi	3.393	3.393	-
Note credito da emettere a clienti terzi	-	-	-
Depositi cauzionali	23	23	-
Altri crediti	128	128	-
Fondo svalutazione crediti	(224)	(224)	-
Crediti correnti commerciali	**9.096**	**9.096**	**-**

I crediti commerciali fanno riferimento:

(in migliaia di euro)	30/06/2026	31/12/2025	Variazione
Italia	8.381	7.262	1.120
UE	715	600	115
Extra UE	-	-	-
Crediti correnti commerciali	**9.096**	**7.862**	**1.235**

12. Attività fiscali correnti

A partire dal presente bilancio intermedio, i crediti IVA, le ritenute subite e gli altri crediti verso l'Erario della Capogruppo sono esposti tra le attività fiscali correnti, anziché tra le altre attività non finanziarie correnti, e i ratei passivi della Capogruppo tra le altre passività non finanziarie correnti, anziché tra i debiti commerciali. I saldi al 31 dicembre 2025 non sono stati riclassificati; a tale data i medesimi conti ammontavano, rispettivamente, a Euro 857 migliaia e a Euro 96 migliaia. Le variazioni delle corrispondenti voci del rendiconto finanziario del semestre

includono pertanto l'effetto della riclassifica, che non ha natura monetaria. La riclassifica non ha effetti sul patrimonio netto, sul risultato del periodo e sulla posizione finanziaria netta.
Le attività fiscali correnti ammontano a Euro 885 migliaia al 30 giugno 2026 e a Euro 520 migliaia al 31 dicembre 2025. L'incremento di Euro 365 migliaia deriva dalla riclassifica in tale voce dei crediti IVA (Euro 215 migliaia), delle ritenute subite su provvigioni (Euro 138 migliaia) e di altri crediti tributari (Euro 14 migliaia) della Capogruppo, in precedenza esposti tra le altre attività non finanziarie correnti.
Le attività fiscali correnti sono esposte al valore nominale e sono riferite a:

(in migliaia di euro)	30/06/2026	31/12/2025	Variazione
IRES	216	212	4
IRAP	25	30	(5)
Imposte anticipate	278	278	-
Crediti IVA	215	-	215
Ritenute subite su provvigioni	138	-	138
Altri crediti tributari	14	-	14
Attività fiscali correnti	**885**	**520**	**365**

Tutti i crediti fiscali della presente categoria sono ritenuti esigibili e pertanto su di essi non sono state effettuate svalutazioni. Le imposte anticipate, pari a Euro 278 migliaia, si riferiscono alle differenze temporanee rilevate sulle perdite fiscali pregresse della Società, ritenute recuperabili sulla base dei redditi imponibili futuri attesi.

13. Altre attività non finanziarie correnti

Le altre attività non finanziarie correnti ammontano a Euro 2.355 migliaia al 30 giugno 2026 e a Euro 2.709 migliaia al 31 dicembre 2025. La variazione, negativa per Euro 354 migliaia, riflette la riclassifica tra le attività fiscali correnti dei crediti verso l'Erario della Capogruppo (Euro 366 migliaia); al netto di tale effetto la voce aumenta di Euro 12 migliaia, principalmente per l'incremento dei ratei e risconti attivi (+353), in parte compensato dalla riduzione dei crediti IVA (-384).

(in migliaia di euro)	30/06/2026	31/12/2025	Variazione
Crediti Iva	-	599	(599)
Altri crediti tributari	418	533	(115)
Anticipi e acconti a fornitori	57	18	39
Altri crediti verso altri	94	126	(32)
Ratei e risconti attivi	1.786	1.433	353
Altre attività non finanziarie correnti	**2.355**	**2.709**	**(354)**

Tutti i crediti della presente categoria sono ritenuti esigibili e pertanto su di essi non sono state effettuate svalutazioni.

14 Disponibilità liquide e mezzi equivalenti

Le disponibilità liquide e mezzi equivalenti sono pari a Euro 630 migliaia al 30 giugno 2026 e a Euro 1.719 migliaia al 31 dicembre 2025. La variazione rispetto al 31 dicembre 2025, pari a Euro (1.089) migliaia, è riconducibile principalmente a: depositi bancari (-1.093) e denaro in cassa (+4).

(in migliaia di euro)	30/06/2026	31/12/2025	Variazione
Depositi bancari	624	1.717	(1.093)
Denaro in cassa	6	2	4
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	**630**	**1.719**	**(1.089)**

PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ

15. Capitale sociale e riserve Patrimonio netto del Gruppo

La composizione del patrimonio netto consolidato 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 31.12.2024	**151**	**3.95**	**22**	**969**	**(683)**		**63**	**4.479**
Destinazione risultato dell'esercizio precedente	-		9	(78)	132	-	(63)	-
Emissione nuove azioni	4	2.13	-	-	-	-	-	2.136
Dividendi distribuiti	-		-	-	-	-	-	-
Altre variazioni	-		-	-	539	18	-	557
Risultato di periodo	-		-	-	-	-	29	29
Valore al 30.06.2025	**155**	**6.08**	**30**	**891**	**(12)**		**29**	**7.201**
Valore al 31.12.2025	**157**	**8.25**	**30**	**1.022**	**(798)**		**(169)**	**8.500**
Destinazione risultato dell'esercizio precedente	-		-	(209)	192	(152)	169	-
Emissione nuove azioni	-		-	-	-	-	-	-
Dividendi distribuiti	-		-	-	-	-	-	-
Altre variazioni	-		-	-	-	-	-	-
Risultato di periodo	-		-	-	-	-	(2.476)	(2.476)
Valore al 30.06.2026	**157**	**8.25**	**30**	**812**	**(605)**		**(2.476)**	**6.024**

Il capitale sociale di Adventure S.p.A. al 30 giugno 2026 ammonta a Euro 157 migliaia, interamente versato, ed è costituito da n. 7.267.466 azioni ordinarie, invariato rispetto al 31 dicembre 2025.

La riserva sovrapprezzo azioni, pari a Euro 8.258 migliaia, e la riserva legale, pari a Euro 30 migliaia, sono invariate rispetto al 31 dicembre 2025.
La Riserva straordinaria si riduce da Euro 1.022 migliaia a Euro 812 migliaia per effetto della copertura della perdita dell'esercizio 2025 (Euro 17 migliaia), deliberata dall'Assemblea del 30 giugno 2026, e della riclassifica di Euro 192 migliaia nella Riserva FTA/OCI.

La Riserva FTA/OCI, negativa per Euro 605 migliaia al 30 giugno 2026 (negativa per Euro 798 migliaia al 31 dicembre 2025), accoglie gli effetti della transizione ai principi IAS/IFRS e le componenti di conto economico complessivo, tra cui gli utili e le perdite attuariali sul TFR. La colonna "Altre riserve" del prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato accoglie gli effetti delle rettifiche di consolidamento sui risultati degli esercizi precedenti, negativi per Euro 152 migliaia al 30 giugno 2026.

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 31 dicembre, 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 periodo di confronto la riga "Variazione dell'area di consolidamento" (Euro 448 migliaia) accoglie il fondo della controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l., consolidata a partire dal 1° marzo 2025.

In applicazione dello IAS 19, il debito legato al trattamento di fine rapporto viene rielaborato con metodologia di valutazione attuariale, attraverso il supporto di uno specialista esterno, e adeguato in relazione al verificarsi di eventi che ne richiedano l'aggiornamento. Di seguito sono illustrate le principali ipotesi tecniche economiche, demografiche e frequenze annue di turnover e anticipazioni TFR utilizzate nel determinare il valore attuale della passività relativa al trattamento di fine rapporto. I benefici successivi al rapporto di lavoro sono riconosciuti dalla Società in linea con la normativa nazionale di riferimento. Includono i benefici maturati dai dipendenti alla data di riferimento del bilancio, al netto delle anticipazioni ricevute o delle somme trasferite ai fondi pensione o al fondo di tesoreria dell'INPS.

(in migliaia di euro)	30/06/2026	30/06/2025	Variazione
Valore iniziale	**580**	**75**	**505**
Accantonamento	87	41	46
Utilizzo	(23)	(2)	(21)
Variazione dell'area di consolidamento	-	448	(448)
Variazione attuariale	-	-	-
Costo per interessi	-	-	-
Valore finale	**644**	**562**	**82**

Ai fini del presente bilancio intermedio, conformemente a quanto previsto dallo IAS 34, la passività per il trattamento di fine rapporto al 30 giugno 2026 è stata determinata proiettando le risultanze della valutazione attuariale effettuata al 31 dicembre 2025, in assenza di variazioni significative delle ipotesi economico-

finanziarie e demografiche e di eventi rilevanti nel semestre. Per le ipotesi attuariali adottate si rinvia al bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2025.

L'incremento del fondo nel semestre, pari a Euro 64 migliaia, riflette gli accantonamenti del periodo al netto degli utilizzi.

17. Passività finanziarie

Le passività finanziarie ammontano complessivamente a Euro 13.446 migliaia al 30 giugno 2026 (Euro 11.987 migliaia al 31 dicembre 2025), di cui Euro 6.677 migliaia non correnti ed Euro 6.769 migliaia correnti. Le passività non correnti sono riferite principalmente alla quota oltre 12 mesi dei finanziamenti bancari a medio-lungo termine e dei debiti per leasing. Le passività correnti comprendono la parte in scadenza entro 12 mesi dei finanziamenti bancari (Euro 2.487 migliaia), i debiti verso banche per anticipi su fatture e scoperti di conto corrente (Euro 3.175 migliaia), la quota corrente dei debiti per leasing (Euro 227 migliaia) e gli altri debiti finanziari (Euro 881 migliaia), che includono i debiti per factoring e il debito residuo verso i venditori di AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l. (Euro 200 migliaia).
Non sono presenti passività per strumenti finanziari di copertura del rischio di cambio e del rischio di tasso di interesse.

(in migliaia di euro)	30/06/2026	31/12/2025	Variazione
Debiti verso banche (finanziamenti) - non correnti	5.891	5.931	(41)
Debiti verso altri finanziatori (IFRS 16) - non correnti	786	505	281
Prestiti obbligazionari	-	-	-
Altre passività finanziarie non correnti - altre	-	-	-
Altre passività finanziarie non correnti	**6.677**	**6.437**	**240**
Debiti verso banche (finanziamenti) - quota corrente	2.487	2.165	322
Debiti verso banche (c/c e anticipi)	3.175	2.096	1.078
Debiti verso altri finanziatori (IFRS 16) - correnti	227	628	(401)
Altri debiti finanziari correnti	881	661	220
Altre passività finanziarie correnti	**6.769**	**5.551**	**1.219**
Altre passività finanziarie	**13.446**	**11.987**	**1.459**

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

(in migliaia di euro)	30/06/2026
Entro 1 anno	6.769
Da 1 a 5 anni	6.677
Oltre 5 anni	-
Altre passività finanziarie	**13.446**

Di seguito si riporta la movimentazione delle passività finanziarie:

(in migliaia di euro)	
Valore iniziale (31.12.2025)	11.987
Accensioni (rimborsi) netti finanziamenti M/L	281
Variazione debiti a breve verso banche	1.078
Variazione factoring, altri finanziatori e prezzo differito	219
Nuovi contratti di leasing (IFRS 16)	40
Rimborso passività di leasing	(160)
Valore finale (30.06.2026)	**13.446**

Si riporta di seguito, a soli fini informativi, il dettaglio della composizione della posizione finanziaria netta del Grippo al 30 giugno 2026 comparata con la situazione al 31 dicembre 2025, redatta secondo quanto richiesto dall'Orientamento ESMA 32-382-1138 del 4 marzo 2021 e dal richiamo di attenzione Consob n. 5/21.

	30/06/2026	Di cui infra gruppo	31/12/2025	Di cui infra gruppo
A. Disponibilità liquide	**630**	**-**	**1.719**	**-**
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-
C. Altre attività finanziarie non correnti	91	-	122	-
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	**721**	**-**	**1.841**	**-**
E. Debito finanziario corrente	(4.282)	-	(3.385)	-
F. Parte corrente del debito finanziario non corrente	(2.487)	-	(2.165)	-
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	**(6.769)**	**-**	**(5.551)**	**-**
H. Posizione finanziaria corrente netta (D) + (G)	**(6.048)**	**-**	**(3.710)**	**-**
I. Debito finanziario non corrente	(6.677)	-	(6.437)	-
J. Strumenti di debito	-	-	-	-
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-
L. Indebitamento finanz. non corrente (I)+(J)+(K)	**(6.677)**	**-**	**(6.437)**	**-**
M. Posizione finanziaria netta (H) + (L)	**(12.725)**	**-**	**(10.146)**	**-**

Per un commento dettagliato, si rimanda alla Relazione sulla gestione.
Al 30 giugno 2026, come negli esercizi precedenti, la Società non è tenuta al rispetto di parametri finanziari (covenant) sui finanziamenti bancari in essere.

Nella tabella che segue si riporta il dettaglio delle condizioni e la scadenza dei finanziamenti bancari al 30 giugno 2026.

(euro migliaia)	Descrizione	Data stipula	Data termine	Tasso interesse nominale
Banco BPM	Chirografario con garanzia FGPMI L. 662/	13/07/2023	13/01/2029	4,35%
Banco BPM	Chirografario aziende	07/11/2024	30/11/2027	3,55%
Deutsche Bank	Mutuo ad aziende - DB	17/01/2025	17/01/2030	4,07%

	PMI Fondo di Garan			
Banco BPM	Finanziamento chirografario	26/05/2026	30/06/2029	3,75%
UniCredit	Finanziamento chirografario	27/07/2025	30/09/2030	4,70%
Cassa di Risparmio di Asti	Mutuo - IN.IM.TV SACE Growth	04/12/2025	31/12/2030	3,95%
BPER Banca	Mutuo chirografario con garanzia FGPMI L	11/12/2023	11/12/2028	5,75%
Intesa Sanpaolo	Mutuo M/L - Crescita Impresa	28/07/2023	28/07/2028	6,49%
Banco BPM	Chirografario aziende	28/02/2025	31/03/2030	3,65%
Intesa Sanpaolo	Mutuo M/L - Crescita Impresa	21/01/2025	21/01/2030	5,24%
BPER Banca	Mutuo chirografario M/T	22/01/2025	22/01/2028	4,25%
Nuovi mutui ADV 2025	Vari	2025	2030	5,50%
BPER Banca	Mutuo chirografario M/T (Imprese - altri	13/01/2026	13/01/2031	3,60%
Intesa Sanpaolo	Mutuo M/L - Crescita Impresa (sezione fo	19/02/2026	19/02/2031	4,05%
Cassa di Risparmio di Asti	Mutuo - INNOV.IMPR.TV garanzia diretta M	22/09/2021	21/09/2027	1,25%
IBL Banca	Finanziamento chirografario	22/04/2024	22/04/2027	7,50%
Debiti finanziari verso banche per finanziamenti			**7.433**	

Nella tabella che segue si riporta il dettaglio per categoria e per scadenza dei debiti in applicazione dell'IFRS 16 (diritti d'uso) al 30 giugno 2026.

Descrizione	Valore di bilancio	Entro anno	Da 1 a 5 anni	Oltre 5 anni
Immobili	601	171	430	-
Autovetture	87	32	55	-
Attrezzatura	54	27	27	-
Totale da archivio contratti IFRS 16	742	230	512	-
Differenza di riconciliazione con i saldi contabili (*)	23	(3)	26	-
Debiti per leasing AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l.	248	-	248	-
Debiti verso altri finanziatori	**1.013**	**227**	**786**	**-**

Nel semestre i debiti per leasing del Gruppo si riducono da Euro 1.133 migliaia al 31 dicembre 2025 a Euro 1.013 migliaia al 30 giugno 2026, per effetto dei rimborsi del periodo (Euro 160 migliaia), in parte compensati dalla rilevazione dei nuovi contratti di noleggio di autovetture della Capogruppo (Euro 40 migliaia). Non sono presenti debiti con scadenza oltre cinque anni: il contratto di maggiore durata (locazione degli uffici di Via Carlo Alberto 18, terzo piano) scade il 31 ottobre 2030.

18. Altre passività non finanziarie e fiscali

Le altre passività non finanziarie e fiscali presentano un saldo pari a Euro 1.253 migliaia al 30 giugno 2026 e a Euro 793 migliaia al 31 dicembre 2025. La variazione, pari a Euro 460 migliaia, riflette per Euro 122 migliaia la riclassifica dei ratei passivi della Capogruppo, in precedenza esposti tra i debiti commerciali, e per il residuo l'incremento dei debiti verso istituti di previdenza (+210), dei ricavi anticipati (+90) e dei debiti verso dipendenti (+36).

Di seguito si presenta il dettaglio della voce, ripartito tra parte corrente e parte non corrente:

(in migliaia di euro)	30/06/2026	31/12/2025	Variazione
Debiti verso erario	136	136	1
Debiti verso istituti di previdenza	668	458	210
Debiti verso dipendenti	236	200	36
Altri debiti	1	-	-
Ricavi anticipati (risconti passivi)	90	-	90
Ratei passivi	122	-	122
Altre passività non finanziarie correnti	**1.253**	**793**	**460**

19. Debiti commerciali

I debiti commerciali presentano un saldo pari a Euro 3.268 migliaia al 30 giugno 2026 e a Euro 2.709 migliaia al 31 dicembre 2025. La variazione, pari a Euro 558 migliaia, riflette l'incremento dei debiti verso fornitori (+1.232), parzialmente compensato dalla riduzione delle note credito da ricevere (-360) e delle fatture da ricevere (-192), nonché dalla riclassifica tra le altre passività non finanziarie dei ratei passivi della Capogruppo (Euro 122 migliaia).

(in migliaia di euro)	30/06/2026	31/12/2025	Variazione
Debiti verso fornitori	2.373	1.141	1.232
Fatture da ricevere	1.188	1.380	(192)
Note credito da ricevere	(395)	(35)	(360)
Ratei passivi	95	213	(118)
Partite da liquidare	-	10	(10)
Altri debiti commerciali	7	-	7
Debiti commerciali	**3.268**	**2.709**	**558**

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

(in migliaia di euro)	30/06/2026	Parte corrente	Parte non corrente
Debiti verso fornitori	2.373	2.373	-
Fatture da ricevere	1.188	1.188	-
Note credito da ricevere	(395)	(395)	-
Ratei passivi	95	95	-
Altri debiti commerciali	7	7	-
Debiti commerciali	**3.268**	**3.268**	**-**

I debiti commerciali fanno riferimento:

(in migliaia di euro)	30/06/2026
Italia	3.078
UE	190
Extra UE	-
Debiti commerciali	**3.268**

CONTO ECONOMICO

20. Ricavi netti

I ricavi netti della Società sono pari a Euro 9.167 migliaia nel primo semestre 2026 e a Euro 7.768 migliaia nel primo semestre 2025. La variazione rispetto al primo semestre 2025, pari a Euro 1.398 migliaia, è riconducibile principalmente a: ricavi derivanti da contratti con clienti (+1.398).

(in migliaia di euro)	1° sem. 2026	1° sem. 2025	Variazione
Ricavi derivanti da contratti con clienti	9.167	7.768	1.398
Costi di commercializzazione	-	-	-
Ricavi netti	**9.167**	**7.768**	**1.398**

Si riportano i ricavi netti suddivisi per area geografica:

(in migliaia di euro)	1° sem. 2026	1° sem. 2025	Variazione
Italia	8.367	7.368	998
UE	800	400	400
Extra UE	-	-	-
Ricavi netti	**9.167**	**7.768**	**1.398**

Si riportano i Ricavi netti suddivisi per linee di attività:

(in migliaia di euro)	1° sem. 2026		1° sem. 2025	
	Importo	%	Importo	%
Advertising	1.975	21,5%	1.924	24,8%
Energy	3.126	34,1%	2.236	28,8%
Telecomunicazioni	1.037	11,3%	461	5,9%
Servizi finanziari e Mediazione creditizia	3.028	33,0%	3.147	40,5%
Ricavi netti	**9.167**	**100,0%**	**7.768**	**100,0%**

21. Altri proventi

Gli altri proventi sono pari a Euro 233 migliaia nel primo semestre 2026 e a Euro 720 migliaia nel primo semestre 2025. La variazione rispetto al primo semestre 2025, pari a Euro (487) migliaia, è riconducibile principalmente a: ricavi diversi (-417) e incrementi di immobilizzazioni per lavori interni (-78).

(in migliaia di euro)	1° sem. 2026	1° sem. 2025	Variazione
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	224	301	(78)
Sopravvenienze attive	9	1	8
Ricavi diversi	-	418	(417)
Totale altri proventi	**233**	**720**	**(487)**

22. Costi operativi

I costi operativi della Società sono pari a Euro 9.991 migliaia nel primo semestre 2026 e a Euro 7.346 migliaia nel primo semestre 2025. La variazione rispetto al primo semestre 2025, pari a Euro 2.644 migliaia, è riconducibile principalmente a: costi di marketing e pubblicità (+1.578) e prestazioni di terzi (+796).

(in migliaia di euro)	1° sem. 2026	1° sem. 2025	Variazione
Materie di consumo	45	39	6
Prestazioni di terzi	4.116	3.320	796
Costi di marketing e pubblicità	2.750	1.172	1.578
Consulenze tecniche ed amministrative	362	245	117
Costi non ricorrenti	196	72	123
Emolumenti C.d.A. e altri organi societari	245	260	(15)
Altri servizi	61	105	(44)
Utenze e servizi generali amministrativi	160	131	29
Noleggi e locazioni operative	101	126	(25)
Altri costi operativi	-	-	-
Manutenzioni	14	22	(8)
Costo del lavoro	1.853	1.784	69
Altre spese operative	89	70	19
Costi operativi	**9.991**	**7.346**	**2.644**

I costi dei servizi per prestazioni di terzi si riferiscono prevalentemente all'attività dei call center esterni utilizzati dalla Società per le attività di teleselling e supporto commerciale.

I costi di marketing e pubblicità si riferiscono prevalentemente all'acquisto di nominativi (lead) e di parole chiave sui motori di ricerca, finalizzato a incrementare i contatti commerciali e il database clienti, nonché ad attività di promozione del marchio. L'incremento del semestre riflette il potenziamento delle campagne di acquisizione a supporto della crescita dei volumi. I costi sono esposti al netto della quota, pari a Euro 1.009 migliaia, relativa ai contatti destinati ad alimentare il sistema CRM della Società, capitalizzata tra le attività immateriali sulla base della perizia di un esperto indipendente.

Gli incrementi di immobilizzazioni per lavori interni, pari a Euro 224 migliaia (Euro 301 migliaia nel primo semestre 2025), si riferiscono ai costi sostenuti nel semestre per lo sviluppo della piattaforma gestionale integrata di tipo ERP, di cui Euro 83 migliaia per personale interno ed Euro 141 migliaia per consulenze esterne specialistiche, capitalizzati tra le immobilizzazioni immateriali in corso. Nel primo semestre 2025 gli incrementi erano riferiti prevalentemente al progetto VoiceAI, completato nel corso dell'esercizio 2025. I costi per consulenze tecniche ed amministrative, pari a Euro 362 migliaia, si riferiscono prevalentemente a professionisti che gestiscono la contabilità e i servizi di compliance della Società, a consulenze legali, tecniche e notarili e ai costi connessi alla quotazione su Euronext Growth Milan.

I costi non ricorrenti del periodo, pari a Euro 196 migliaia, si riferiscono a consulenze amministrative e fiscali di carattere straordinario, connesse prevalentemente alle operazioni di crescita esterna (Easy Contact S.r.l. e QuiPoste S.r.l.).
Il costo del lavoro, pari a Euro 1.853 migliaia (Euro 1.784 migliaia nel primo semestre 2025), riflette la crescita della struttura della Società. L'organico è riportato nella seguente tabella:

(in nr unità)	30/06/2026	31/12/2024
Amministratori	3	5
Dirigenti	2	-
Quadri	4	3
Impiegati	20	14
Tirocinanti	1	-
Totale risorse interne	**29**	**22**
Collaboratori	17	29
Dipendenti (impiegati)	20	14
Nr risorse a fine periodo	**47**	**51**

23. Ammortamenti e svalutazioni delle immobilizzazioni

Gli ammortamenti e svalutazioni delle immobilizzazioni sono pari a Euro 1.640 migliaia nel primo semestre 2026 e a Euro 690 migliaia nel primo semestre 2025. La variazione rispetto al primo semestre 2025, pari a Euro 949 migliaia, è riconducibile principalmente a: ammortamento attività immateriali (incluso PPA) (+754) e accantonamento svalutazione crediti (+200).

(in migliaia di euro)	1° sem. 2026	1° sem. 2025	Variazione
Ammortamento attività immateriali diverse dall'avviamento con vita utile definita	1.227	473	754
Ammortamento diritti d'uso	162	174	(13)
Ammortamento immobili, impianti e macchinari	17	16	1
Ammortamento spese su beni di terzi	34	27	7
Accantonamento svalutazione crediti	200	-	200
Altri ammortamenti e svalutazioni	-	-	-
Ammortamenti e svalutazioni	**1.640**	**690**	**949**

24. Proventi/(Oneri) finanziari netti

Gli oneri finanziari netti del Gruppo sono pari a Euro (245) migliaia nel primo semestre 2026 e a Euro (372) migliaia nel primo semestre 2025. La variazione rispetto al primo semestre 2025, pari a Euro 127 migliaia, è riconducibile principalmente a: oneri finanziari (+128). La riduzione riflette principalmente il venir

meno del premio di rimborso anticipato del prestito obbligazionario convertibile (Euro 123 migliaia) rilevato nel primo semestre 2025, parzialmente compensato dai maggiori oneri sui finanziamenti bancari.

(in migliaia di euro)	1° sem. 2026	1° sem. 2025	Variazione
Proventi finanziari	1	2	(1)
Oneri finanziari	(246)	(374)	128
Proventi e (oneri) finanziari	**(245)**	**(372)**	**127**

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

Il risultato netto delle partecipazioni e le rettifiche di valore di attività finanziarie sono pari a zero nel primo semestre 2026.

Alla data di riferimento, sulla base dei test di impairment effettuati ai sensi dello IAS 36, non sono emersi indicatori di perdita di valore e conseguentemente non sono state rilevate svalutazioni. Nel corso del semestre le società controllate non hanno deliberato distribuzioni di dividendi a favore della Società.

26. Imposte sul reddito

Nel primo semestre 2026 non sono state rilevate imposte sul reddito, in considerazione del risultato negativo del periodo (imposte per Euro 50 migliaia nel primo semestre 2025).

(in migliaia di euro)	30/06/2026	30/06/2025	Variazione
Imposte d'esercizio	-	(49)	49
Imposte esercizi precedenti	-	(1)	1
Imposte anticipate e differite	-	-	-
Imposte sul reddito	**-**	**(50)**	**50**
Imposte correnti	-	(49)	49

27. Compensi corrisposti dalla Società

Di seguito si riportano i compensi corrisposti dalla Società ai componenti del Consiglio di Amministrazione, ai componenti del Collegio Sindacale e alla Società di Revisione.

(in migliaia di euro)	30/06/2026	30/06/2025	Variazione
Compensi Consiglio di amministrazione	230	238	(8)
Compensi Collegio sindacale	15	22	(7)
Compensi Consiglio di Amministrazione e Collegio sindacale	**245**	**260**	**(15)**

(in migliaia di euro)	30/06/2026	31/12/2024	Variazione
Revisione legale	55	46	9
Altri compensi legati alla società di revisione	-	20	(20)
Compensi Società di Revisione	**55**	**66**	**(11)**

28. 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.

Nel primo semestre 2026 i rapporti del Gruppo con parti correlate sono intercorsi con la controllata non consolidata Ameconviene.it Insurance S.r.l. e con la controllante Media Content S.r.l. I rapporti tra la Capogruppo e la controllata AMECONVIENE.IT FINANCE S.r.l., inclusa nell'area di consolidamento, sono stati eliminati nel bilancio consolidato. Al 30 giugno 2026 sussistono i saldi patrimoniali di seguito riportati.

(in migliaia di euro)	Partecipa-zioni	Attività finanziarie	Crediti comerciali	Altre attività	Passività finanziarie	Debiti comm.li	Altre passività
Media Content Srl	-	127	-	-	-		-
Visure Smart Srl	-		-	-	-		-
Ameconviene.it Insurance Srl	10	5	-	-	-		-
TOTALE	**10**	**133**	**-**	-	-	-	-

29. 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.

30. Pagamenti basati su azioni

Non vi sono piani di stock option o altri pagamenti basati su azioni.

31. Impegni

La società Adventure S.p.A. non ha impegni, garanzie rilasciate, pegni o fidejussioni.

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

Nel corso del primo semestre 2026 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.

33. 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 su Adventure S.p.A.

34. Nome e sede legale delle imprese che redigono il bilancio consolidato dell'insieme più grande/più piccolo di imprese di cui si fa parte

Ai sensi dell'articolo 2427, comma 1, numeri 22-quinquies) e 22-sexies) del Codice Civile, si segnala che Adventure S.p.A. redige il bilancio consolidato intermedio del Gruppo Adventure al 30 giugno 2026. Il bilancio della Società non risulta incluso, alla data di riferimento, in alcun bilancio consolidato redatto da terzi.

Torino, lì 29 settembre 2026

Per il Consiglio di Amministrazione

L'amministratore Delegato: Cozza Silvana

RELAZIONE FINANZIARIA AL 30 GIUGNO 2026

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

www.adventurespa.it