



COMUNICATO STAMPA

IL CDA DI PIRELLI & C. S.P.A. APPROVA I RISULTATI AL 30 GIUGNO 2018

- Ricavi in crescita organica del 5,5% a 2.630,3 milioni di euro, -2% la variazione complessiva tenuto conto dell'effetto cambi (-6,9%) e variazione principi contabili (-0,6%)
- Rafforzamento sul segmento High Value: +12,7% la crescita organica dei ricavi, con un'incidenza sul fatturato pari al 64,0% (58,2% nel primo semestre 2017)
- Volumi High Value in crescita del 13,1%, di cui +18,3% i volumi Car New Premium ≥ 18
- Price/mix in forte miglioramento: +6,7% nel primo semestre 2018 (+5,9% nel primo semestre 2017)
- Ebit Adjusted ante costi di start-up: +6,8% a 473,3 milioni (443 milioni nel primo semestre 2017), con un margine sui ricavi in aumento al 18% (16,5% nel primo semestre 2017)
- Utile netto attività in funzionamento: +169% a 181,9 milioni di euro (67,6 milioni nel primo semestre 2017)
- Posizione finanziaria netta pari a 3.916,5 milioni di euro (4.176,5 milioni di euro nel primo semestre 2017)

DATI PREVISIONALI 2018

- Confermati i target di profittabilità (Ebit Adjusted ante costi di start up >1 miliardo di euro ed Ebit adjusted a ~1 miliardo di euro) e Posizione Finanziaria Netta (~2,3x il rapporto PFN/Ebitda Adjusted ante costi di start up)
- Confermato il rafforzamento sull'High Value (>60% il peso sui ricavi, >83% il peso sull'Ebit Adjusted ante costi di start up); ulteriore accelerazione nella riduzione sul segmento standard
- Ricavi attesi a ~5,4 miliardi di euro; confermata la crescita dei volumi High Value ($\geq +13\%$ la crescita dei volumi) e del price mix (+6,5% / +7,5%)

- Ning Gaoning cooptato in Consiglio e nominato Presidente

- Deliberato riacquisto di emissioni obbligazionarie fino a 150 milioni di euro

Per effetto dell'assegnazione nel mese di marzo 2017 da parte di Pirelli & C. S.p.A. alla controllante Marco Polo International Holding Italy S.p.A. delle azioni di TP Industrial Holding S.p.A., società nella quale era confluita la quasi totalità degli asset Industrial di Pirelli, in continuità con l'esercizio 2017 si qualificano come "discontinued operation" alcune attività residuali Industrial in Argentina (separazione completata a giugno 2018) e in Cina (separazione prevista nel corso dell'esercizio).

Si segnala inoltre che i dati comparativi al 30 giugno 2017 fanno riferimento al bilancio Carve Out al 30 giugno 2017 predisposto in conformità allo IAS 34 al fine di rappresentare le attività, passività, i ricavi e i costi direttamente attribuibili alle sole attività Consumer, approvato dal Consiglio di Amministrazione del 28 luglio 2017 ed incluso nel documento di registrazione predisposto ai fini dell'ammissione a quotazione sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. delle azioni Pirelli.

Milano, 7 agosto 2018 - Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli & C. S.p.A., riunitosi in data odierna, ha esaminato e approvato i risultati al 30 giugno 2018. L'andamento del semestre risulta in linea con il percorso di focalizzazione sull'*High Value* ed evidenzia una crescita dei principali indicatori economici. In particolare:

- la crescita organica dei ricavi grazie al rafforzamento di Pirelli sull'*High Value* in tutte le Region associato a una progressiva riduzione dell'esposizione sul segmento standard;
- il miglioramento del price/mix;
- un ulteriore incremento della redditività di 1,5 punti percentuali al 18% (margine Ebit Adjusted ante costi di start up su ricavi);
- l'ulteriore rafforzamento delle partnership con le case auto *Prestige* e *Premium*;
- l'ampliamento della capacità produttiva *High Value* principalmente in Europa e Nafta;
- il rafforzamento della copertura distributiva in Europa, Nafta, Apac e LatAm;
- lo sviluppo dei programmi di business che intercettano i nuovi bisogni del cliente finale (quali *Cyber* e *Velo*). A ciò si affiancano i progetti di trasformazione digitale della società e di riconversione delle produzioni da marca Aeolus a marca Pirelli nella fabbrica Jiaozou Aeolus Car.

Vendite

Ricavi (milioni di euro)	30/06/2018	% sul totale	30/06/ 2017	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a organica
High Value	1.683,7	64,0%	1.562,3	58,2%	+7,8%	+12,7%
Standard	946,6	36,0%	1.123,0	41,8%	-15,7%	-4,5%
Totale	2.630,3	100%	2.685,3	100%	-2,0%	+5,5%

I ricavi sono stati pari a 2.630,3 milioni di euro con una crescita organica del 5,5% rispetto al primo semestre 2017 grazie al positivo andamento del segmento *High Value*. Includendo l'effetto dei cambi (-6,9%) e l'effetto della variazione di perimetro derivante dall'applicazione del nuovo principio contabile sui ricavi IFRS 15 (-0,6%), la variazione complessiva dei ricavi è stata pari a -2,0%.

Varianti dei ricavi	30/06/ 2018
Volumi	-1,2%
	<i>di cui High Value +13,1%</i> <i>di cui Standard -11,3%</i>
Price/Mix	+6,7%
Adozione nuovo principio IFRS 15	-0,6%
Cambi	-6,9%
Totale variazione	-2,0%

I ricavi *High Value* hanno registrato una crescita organica del 12,7% a 1.683,7 milioni di euro (+7,8% includendo l'effetto negativo dei cambi pari a -4,9%). L'incidenza dell'*High Value* sui ricavi complessivi è aumentata al 64% del totale rispetto al 58,2% del primo semestre 2017.

I volumi del segmento *High Value* hanno registrato una significativa crescita, pari al 13,1%, con un miglioramento della quota di mercato in tutte le aree geografiche. In particolare, i volumi dei pneumatici Car New Premium superiori ai 18 pollici sono cresciuti del 18,3% attestandosi a livelli superiori al trend di mercato (+10,2%), grazie alla forte domanda sul canale Primo Equipaggiamento (+23,1% in particolar modo in Europa e Apac) e alla crescente domanda delle specialties Pirelli di calettamento ≥ 18 pollici. La differenza di crescita dei volumi *High Value* rispetto a quella del Car ≥ 18 pollici è riconducibile alla minore domanda di specialties di calattamento ≤ 17 pollici, inclusi nell'*High Value*, a favore di quelle a calettamento superiore, e al generale rallentamento del mercato moto *Premium* (-2,1% nel primo semestre 2018).

I volumi complessivi hanno registrato una flessione dell'1,2% quale risultante da un lato del forte incremento dei volumi *High Value* e dall'altro della flessione dell'11,3% dei volumi standard. Tale trend riflette il calo della domanda standard sui mercati maturi (Europa, Nafta e Apac), l'effetto negativo di uno sciopero dei trasportatori in Brasile nel mese di maggio e la decisione di Pirelli di accelerare la riduzione dei volumi sui prodotti a minore redditività in Europa, Latam, MEAI e Apac.

In deciso miglioramento il **price/mix** pari a +6,7% (+5,9% nel primo semestre 2017) grazie alla strategia di valore di Pirelli focalizzata sul crescente peso dell'*High Value* e al miglioramento del mix nel segmento Standard. Il miglioramento del price/mix nel secondo trimestre è stato del 6,2%, leggermente inferiore a quello del primo trimestre (+7,2%), per effetto di un maggior peso delle vendite sul canale Primo Equipaggiamento grazie alla forte domanda sul Car ≥ 18 ", un differente mix regionale, con aumento delle vendite in Apac e una base di confronto più elevata in considerazione degli aumenti prezzo implementati a partire dal mese di Aprile 2017.

Negativo l'andamento dei cambi (-6,9% rispetto al +2,6% del primo semestre del 2017) dovuto al rafforzamento dell'euro rispetto al dollaro e alla volatilità della valuta cinese e di quelle dei paesi emergenti (Brasile, Russia ed Argentina) nei confronti dell'euro.

Redditività

Redditività (milioni di euro)	30/06/2018	% sui ricavi	30/06/2017	% sui ricavi	Variazione a/a
Ebitda Adjusted ante costi di start-up	608,3	23,1%	566,8	21,1%	+7,3%
Ebitda Adjusted	587,9	22,4%	546,4	20,3%	+7,6%
Ebit Adjusted ante costi di start-up	473,3	18,0%	443,0	16,5%	+6,8%
Ebit Adjusted	450,1	17,1%	416,2	15,5%	+8,1%

L'**Ebitda Adjusted ante costi di start-up** al 30 giugno 2018 è stato pari a 608,3 milioni di euro, in crescita del 7,3% rispetto a 566,8 milioni di euro del corrispondente periodo 2017.

L'**Ebit Adjusted ante costi di start-up** è cresciuto del 6,8% a 473,3 milioni di euro rispetto a 443 milioni di euro del corrispondente periodo del 2017. Il miglioramento è legato all'effetto delle leve interne quali il prezzo/mix e le efficienze, che hanno più che compensato l'aumento del costo delle materie prime, l'inflazione dei costi (in particolare nei mercati emergenti), i maggiori ammortamenti e gli altri costi legati allo sviluppo del business, l'effetto negativo dei cambi e la flessione dei volumi per effetto principalmente della progressiva riduzione sul segmento standard.

L'Ebit margin Adjusted ante costi di start-up è stato pari al 18% in crescita rispetto al 16,5% dello stesso periodo del 2017. Nel corso del primo semestre 2018, i costi relativi ai nuovi programmi di start-up, quali il consolidamento di Jiaozou Aeolus Car per cui procede la conversione in marchio Pirelli, al lancio di nuove attività quali il Cyber e il Velo, e ai progetti di trasformazione digitale della società sono stati pari a 23,2 milioni di euro (26,8 milioni nel primo semestre 2017). Nel secondo trimestre l'Ebit margin Adjusted ante costi di start up è stato pari al 18,5% rispetto al 17,5% del primo trimestre 2018 e al 16,6% del secondo trimestre 2017.

L'Ebit Adjusted è stato pari a 450,1 milioni di euro, in crescita dell'8,1% rispetto a 416,2 milioni di euro del corrispondente periodo 2017, con un margine sulle vendite in miglioramento di 1,6 punti percentuali al 17,1% rispetto al 15,5% del primo semestre 2017.

L'Ebit è stato pari a 377,7 milioni di euro, in crescita del 18,7% rispetto ai 318,2 milioni di euro del primo semestre 2017.

Andamento per aree geografiche

Ricavi (milioni di euro)	30/06/2018	% sul totale 30/06/2018	% sul totale 30/06/2017	Variazione a/a	Variazione a/a organica
Europa	1.155,4	43,9%	42,0%	+2,3%	+4,1%
Nafta	487,0	18,5%	18,7%	-2,9%	+7,5%
Apac	431,4	16,4%	14,5%	+10,6%	+15,2%
Latam	354,9	13,5%	17,0%	-22,2%	-2,2%
Russia & CIS	88,8	3,4%	3,2%	+4,4%	+17,0%
Meai	112,8	4,3%	4,6%	-8,5%	-1,1%
Totale	2.630,3	100%	100%	-2,0%	+5,5%

A livello geografico, l'Europa ha registrato nel primo semestre 2018 una crescita organica dei ricavi pari a +4,1% (+2,3% includendo l'effetto cambi pari a -0,5% e l'effetto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS 15 pari a -1,4%) sostenuta dall'andamento dell'High Value (+11,2% la crescita organica). La profittabilità si posiziona a livelli mid-teens, in miglioramento rispetto al primo semestre 2017 per effetto principalmente del continuo miglioramento del mix.

Il Nafta ha registrato una crescita organica dei ricavi pari a +7,5% (-2,9% includendo l'effetto dei cambi pari a -10,4%) grazie al buon andamento dell'High Value (+7,4% la crescita organica) per effetto della crescita sostenuta nel canale Ricambi, dell'introduzione di prodotti all season e di una maggiore penetrazione del canale retail. La redditività si è posizionata a livelli high-teens, leggermente inferiore rispetto a quella del primo semestre 2017 per effetto principalmente degli impatti valutari.

L'Apac ha registrato la redditività più elevata fra tutte le macroaree, a livelli twenties, in miglioramento rispetto al primo semestre 2017. I ricavi complessivi nell'area Apac, soprattutto grazie alla performance dell'High Value, sono aumentati del +15,2% rispetto al primo semestre 2017. Includendo gli effetti negativi dei cambi (-4,6%) la crescita dei ricavi è stata pari a +10,6%. I ricavi High Value sono cresciuti a livello organico del 25,7% grazie alla maggiore esposizione sul primo equipaggiamento, che conta nuove forniture e omologazioni con brand europei e locali e all'incremento della quota di mercato nel canale Ricambi.

In crescita a livelli *Mid single-digit* la redditività nell'area **Latam** per effetto principalmente delle continue azioni di miglioramento e di riconversione del mix. Nel corso del primo semestre 2018 i ricavi hanno registrato una variazione organica pari a -2,2% (-22,2% includendo l'effetto negativo dei cambi pari a -19,8%), dovuta a un calo dei volumi del 9,4% per effetto:

- della debolezza del mercato, particolarmente accentuata nel secondo trimestre dell'anno (-4,3% il mercato totale, -7,2% il canale replacement) per l'impatto negativo dello sciopero dei trasporti in Brasile che a maggio ha bloccato l'intera economia per 12 giorni. La situazione è progressivamente ritornata alla normalità con la ripresa della produzione automobilistica già nel mese di giugno mentre le vendite tyre sul canale replacement scontano le incertezze dello scenario economico e politico;
- del proseguimento del focus sul mix, con la progressiva riduzione del segmento Standard;
- della destinazione di parte della produzione all'*export* verso il Nord America in considerazione della crescente domanda per i prodotti High Value;

La strategia di focalizzazione sui segmenti più profittevoli e la ripresa del mercato hanno inciso positivamente sui risultati del primo semestre della **Russia**, con un ulteriore miglioramento della profittabilità a livelli *high-teens* (*low-teens* nel corrispondente periodo 2017). I ricavi hanno registrato una crescita organica del 17,0% (+4,4% includendo l'impatto dei cambi negativo per 12,6%).

Il **Meai** ha registrato una redditività a livelli *mid-teens*, in leggera flessione rispetto al corrispondente periodo 2017 per effetto dell'andamento dei cambi. I ricavi hanno registrato una variazione organica pari a -1,1%, (-8,5% includendo l'effetto dei cambi), per effetto delle riduzioni dei volumi sul segmento Standard.

Risultato netto e posizione finanziaria netta

Il **risultato da partecipazioni** al 30 giugno 2018 è negativo per 4,5 milioni di euro, in deciso miglioramento rispetto ai -12,9 milioni di euro del corrispondente periodo 2017. La variazione si riferisce principalmente all'effetto positivo derivante dalla valutazione a fair value della partecipazione detenuta in Mediobanca fino allo scorso 11 gennaio.

Il **risultato netto delle attività in funzionamento (Consumer)** al 30 giugno 2018 è stato pari a 181,9 milioni di euro, in crescita del 169% rispetto ai 67,6 milioni di euro al 30 giugno 2017. Il risultato riflette, oltre che il miglioramento del risultato operativo e del risultato da partecipazioni, anche **minori oneri finanziari netti** per 108,4 milioni di euro (118 milioni di euro nel primo semestre 2018 rispetto ai 226,4 milioni di euro del primo semestre 2017). Tale dato riflette principalmente il confronto favorevole rispetto al semestre precedente quando erano stati sostenuti oneri per 61,2 milioni di euro derivanti dalla chiusura anticipata del vecchio finanziamento rimborsato a giugno 2017, della riduzione dell'indebitamento, dal repricing, avvenuto a gennaio 2018, della principale linea bancaria del gruppo e dalla riduzione dei tassi di interesse in Brasile.

Il **risultato netto delle attività operative cessate**, che si riferisce ad alcune attività Industrial residuali, è negativo per 4,7 milioni di euro.

Il **risultato netto totale** è positivo per 177,2 milioni di euro rispetto a un valore positivo di 67,6 milioni di euro dello stesso periodo del 2017 (che non includeva il risultato delle attività operative cessate).

Il **flusso netto della gestione operativa** al 30 giugno 2018 è stato negativo per 589,0 milioni di euro (-437,6 milioni nel corrispondente periodo 2017) e incorpora investimenti per 179,2 milioni di euro destinati principalmente all'incremento della capacità *High Value* in Europa e nell'area Nafta, alla riconversione strategica della capacità Standard in *High Value* in Brasile e al costante miglioramento del mix e della qualità in tutte le fabbriche. L'andamento del flusso netto della gestione operativa è legato principalmente alla variazione del capitale circolante (997,7 milioni di euro di assorbimento nel primo semestre 2018 rispetto a 767,9 milioni di euro nel primo semestre 2017) che riflette:

- la crescita dei crediti commerciali, in linea con la tradizionale stagionalità del business;

- la riduzione dei debiti commerciali;
- un incremento delle scorte per effetto dello sciopero degli autotrasportatori in Brasile, del rallentamento del mercato Primo Equipaggiamento in Nafta e del miglioramento del servizio sull'High Value.

Nel secondo trimestre il flusso netto della gestione operativa è stato positivo per 137 milioni di euro.

Il **flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie** è stato negativo al 30 giugno 2018 per 693 milioni di euro rispetto a un valore negativo di 756,7 milioni di euro registrato nel primo semestre 2017. Il **flusso di cassa totale** è stato negativo per 698 milioni di euro (positivo per 784,2 milioni nel corrispondente periodo 2017 per effetto principalmente dell'aumento di capitale sottoscritto da Marco Polo), e include l'effetto negativo per 5 milioni di euro derivante dalla riorganizzazione del segmento *industrial* (relativi alla cessione di parte di residuali asset Industrial in Cina e alla variazione del capitale circolante relativo alle attività cessate) il cui impatto nel primo semestre 2017 era stato positivo per 351,5 milioni di euro.

La **posizione finanziaria netta** al 30 giugno 2018 è negativa per 3.916,5 milioni di euro rispetto ai 4.176,5 milioni di euro del primo semestre 2017 e 3.218,5 milioni di euro del 31 dicembre 2017.

Il risultato netto di pertinenza della **Capogruppo** è stato pari a 172,0 milioni di euro, rispetto ai 67 milioni di euro del primo semestre 2017 (che non includeva il risultato delle attività operative cessate).

Dati previsionali a fine 2018

<i>(in milioni di euro)</i>	2017	2018
Ricavi	5.352,3	~5.400 (a/a)
<i>Peso High Value sui ricavi</i>	<i>57,5%</i>	<i>> 60%</i>
Ebit Adjusted ante costi di start-up	926,6	>1.000
<i>Peso High Value su Ebit Adjusted</i>	<i>~ 83%</i>	<i>> 83%</i>
<i>Costi di start up</i>	<i>50</i>	<i>~ 40</i>
Ebit Adjusted	876,4	~1.000
Posizione finanziaria netta / Ebitda Adjusted ante costi start-up	2,7X	~2,3X
CapEx	489	~460

I dati previsionali 2018 confermano le performance operative indicate lo scorso 14 maggio, nonostante la maggiore volatilità dei cambi e la decisione di accelerare sulla riduzione dell'esposizione nel segmento standard a minore redditività. Tali previsioni sono in linea con la strategia di valore del piano industriale 2017-2020, incentrato sulla focalizzazione sull'High Value.

Per il 2018, sulla base dei risultati del primo semestre, Pirelli prevede:

- Ricavi pari a circa 5,4 miliardi di euro con una crescita organica di circa il 7% grazie al rafforzamento sull'high value che rappresenterà oltre il 60% dei ricavi;
- Confermata la crescita dei Volumi High Value ($\geq +13\%$), mentre prosegue la riduzione dell'esposizione sul segmento Standard con un'accelerazione sull'uscita da calettamenti minori e a ridotta profittabilità

(circa -9% l'andamento sui volumi standard, -6%/-5% la precedente indicazione). Volumi complessivi, rispetto al 2017, attesi invariati;

- Confermato il miglioramento del price/mix (+6,5% /+7,5%)
- Riviste le attese sui cambi: da -5% /-4,5% a -6%/-5% per effetto di una maggiore volatilità dei cambi dei paesi emergenti;
- Confermate le previsioni di profittabilità, con un Ebit Adjusted ante costi start-up atteso superiore a 1 miliardo di euro. L'effetto derivante dalla maggiore volatilità dei cambi e da minori volumi, per la progressiva ulteriore riduzione sullo Standard, è compensato da:
 - un maggior contributo del price/mix (~+15€ milioni rispetto alla precedente indicazione);
 - un minore impatto derivante dai costi delle materie prime (impatto positivo atteso di circa 17 milioni di euro);
 - minori costi per circa 20 milioni di euro correlati alla razionalizzazione dei volumi standard, prevalentemente in Sud America
- L'incidenza del segmento High Value sull'Ebit Adjusted ante costi di Start up è prevista superiore all'83%;
- Confermati costi di start up a circa 40 milioni di euro;
- Confermato Ebit Adjusted atteso a circa 1 miliardo di euro;
- Confermato rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda Adjusted ante costi start-up pari a circa 2,3 volte;
- CapEx pari a circa 460 milioni di euro, in linea con le precedenti indicazioni.

Deliberato riacquisto di emissioni obbligazionarie fino a 150 milioni di euro

Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli - con riferimento al prestito obbligazionario denominato "*Pirelli & C. S.p.A. €600,000,000 1.375 per cent. Guaranteed Notes due 25 January 2023*" (ISIN: XS1757843146) emesso da Pirelli & C Spa nell'ambito del programma EMTN da 2 miliardi di euro e quotato alla Borsa del Lussemburgo - ha deliberato di procedere a operazioni di acquisto di tali obbligazioni per un valore nominale complessivo pari a un massimo di 150 milioni di euro. Le operazioni di acquisto, a contropartita diretta sul mercato, saranno effettuate da un primario intermediario internazionale nei termini e condizioni del regolamento del prestito e delle normative applicabili. Tali operazioni, finalizzate al successivo annullamento dei titoli acquistati, avverranno nell'ambito dell'usuale gestione pro-attiva del profilo finanziario della società.

Ning Gaoning cooptato in Consiglio e nominato Presidente

Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli, su proposta del Vice Presidente Esecutivo e CEO Marco Tronchetti Provera, ha proceduto in data odierna alla cooptazione di Ning Gaoning e alla sua nomina a Presidente del Consiglio di Amministrazione, in sostituzione di Ren Jianxin, dimessosi in data 30 luglio 2018. Ning Gaoning - che ha dichiarato di non essere in possesso dei requisiti di indipendenza ai sensi del TUF e del Codice di Autodisciplina - è stato qualificato dal Consiglio quale amministratore non esecutivo e al medesimo è stata attribuita la rappresentanza legale della Società ai sensi di statuto.

Il Consiglio ha altresì nominato il nuovo amministratore quale componente del Comitato Nomine e Successioni.

Il curriculum vitae di Ning Gaoning è a disposizione del pubblico sul sito www.pirelli.com.

Eventi successivi al 30 giugno 2018

In data **26 luglio 2018**, Pirelli & C. S.p.A. ha concluso un finanziamento “Schuldschein”, già deliberato dal cda del 22 giugno 2018, per complessivi 525 milioni di euro. Il finanziamento, garantito da Pirelli Tyre e sottoscritto da primari operatori di mercato, si compone di una tranche da 82 milioni di euro con scadenza a 3 anni, una da 423 milioni di euro con scadenza a 5 anni e una da 20 milioni di euro con scadenza a 7 anni. L'operazione è destinata a rimborsare debito esistente, ottimizzandone ulteriormente la struttura e i costi.

In data **1 agosto 2018**, Pirelli ha annunciato di aver raggiunto un'intesa preliminare con il Gruppo Hixih, per la creazione di una Joint Venture che deterrà un nuovo stabilimento di produzione di pneumatici Consumer in Cina. I termini dell'accordo prevedono che Pirelli abbia la gestione operativa dell'impianto e acquisisca una partecipazione del 49% nella JV per circa 65 milioni di euro con il diritto di incrementarla fino al 70% nel periodo compreso tra l'1 gennaio 2021 e dicembre 2025.

Conference call

I risultati al 30 giugno 2018 saranno illustrati oggi, 7 agosto 2018, alle ore 18.30 nel corso di una conference call alla quale interverranno il Vice Presidente Esecutivo e Ceo di Pirelli & C. SpA, Marco Tronchetti Provera, e il top management. I giornalisti potranno seguire telefonicamente lo svolgimento della presentazione, senza la facoltà di effettuare domande, collegandosi al numero **+39 02 805 88 27**. La presentazione sarà anche disponibile in webcasting – in tempo reale – sul sito www.pirelli.com all'interno della sezione Investitori, nella quale sarà possibile consultare le slide.

La relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2018 sarà messa a disposizione del pubblico entro la data odierna presso la sede legale della Società, nonché pubblicata sul sito internet della Società (www.pirelli.com) e sul meccanismo di stoccaggio eMarket Storage (www.emarketstorage.com).

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Pirelli & C. S.p.A., Dott. Francesco Tanzi, dichiara ai sensi del comma 2 dell'articolo 154 bis del Testo Unico della Finanza che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Ufficio Stampa Pirelli – Tel. +39 02 64424270 – pressoffice@pirelli.com
Investor Relations Pirelli – Tel. +39 02 64422949 – ir@pirelli.com
www.pirelli.com

INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE

Nel presente documento, in aggiunta alle grandezze finanziarie previste dagli International Financial Reporting Standards (IFRS), vengono presentate alcune grandezze derivate da queste ultime ancorché non previste dagli IFRS (*Non-GAAP Measures*). Tali grandezze sono presentate al fine di consentire una migliore valutazione dell'andamento della gestione di Gruppo e non devono essere considerate alternative a quelle previste dagli IFRS.

In particolare le *Non-GAAP Measures* utilizzate sono le seguenti:

- **EBITDA:** è pari al risultato operativo (EBIT) dal quale sono esclusi gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali;
- **EBITDA *adjusted*:** è una grandezza economica intermedia che deriva dal margine operativo lordo (EBITDA) dal quale sono esclusi gli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e, con riferimento al primo semestre 2018, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018;
- **EBITDA *adjusted* ante costi di start-up:** è pari all'EBITDA *adjusted* dal quale sono esclusi il contributo al margine operativo lordo (costi *start-up*) delle *Attività Cyber* e *Velo*, i costi della conversione dei prodotti *Car* a marchio *Aeolus* e i costi sostenuti per la trasformazione digitale della Società;
- **EBIT:** è una grandezza intermedia che deriva dal risultato netto dal quale sono escluse il risultato netto delle attività operative cessate, le imposte, i proventi e gli oneri finanziari ed il risultato da partecipazioni;
- **EBIT *adjusted*:** è una grandezza economica intermedia che deriva dal risultato operativo (EBIT) dal quale sono esclusi gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali relativi ad *asset* rilevati in seguito a *Business Combination*, i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti o di ristrutturazione e, con riferimento al primo semestre 2018, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018;
- **EBIT *adjusted* ante costi di start-up:** è pari all'EBIT *adjusted* dal quale sono esclusi il contributo al risultato operativo (costi *start-up*) delle *Attività Cyber* e *Velo*, i costi della conversione dei prodotti *Car* a marchio *Aeolus* ed i costi sostenuti per la trasformazione digitale della Società;

Risultato netto attività in funzionamento (Consumer) *adjusted*: è calcolato escludendo dal risultato netto delle attività in funzionamento le seguenti voci:

- o gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali relativi ad *asset* rilevati in seguito a *Business Combination*, i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti o di ristrutturazione e, con riferimento al primo semestre 2018, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018;
 - o costi/proventi di natura non ricorrente rilevati all'interno dei proventi e oneri finanziari;
 - o costi/proventi di natura non ricorrente rilevati all'interno della voce imposte nonché l'impatto fiscale relativo agli aggiustamenti di cui ai punti precedenti.
- **Attività fisse in funzionamento:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "immobilizzazioni materiali", "immobilizzazioni immateriali", "partecipazioni in imprese collegate e JV" e "attività finanziarie a *fair value* rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo";
 - **Capitale circolante operativo attività in funzionamento:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "scorte", "crediti commerciali" e "debiti commerciali";
 - **Capitale circolante netto attività in funzionamento:** tale grandezza è costituita dal capitale circolante operativo e dagli altri crediti e debiti non inclusi nella "posizione finanziaria netta";
 - **Fondi:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "fondi per rischi e oneri (correnti e non correnti)", "fondi del personale (correnti e non correnti)" e "fondi per imposte differite";
 - **Posizione finanziaria netta:** tale grandezza è rappresentata dal debito finanziario lordo ridotto della cassa e altre disponibilità liquide equivalenti, nonché dei crediti finanziari.

Gruppo Pirelli

(In milioni di euro)	30/06/2018	30/06/2017 Carve-out	31/12/2017
Vendite	2,630.3	2,685.3	5,352.3
EBITDA adjusted ante costi di start-up	608.3	566.8	1,175.1
% su vendite	23.1%	21.1%	22.0%
EBITDA adjusted	587.9	546.4	1,137.7
% su vendite	22.4%	20.3%	21.3%
EBIT adjusted ante costi di start-up	473.3	443.0	926.6
% su vendite	18.0%	16.5%	17.3%
EBIT adjusted (*)	450.1	416.2	876.4
% su vendite	17.1%	15.5%	16.4%
EBIT	377.7	318.2	673.6
% su vendite	14.4%	11.8%	12.6%
Risultato da partecipazioni	(4.5)	(12.9)	(6.9)
(Oneri)/proventi finanziari	(118.0)	(226.4)	(362.6)
Risultato ante imposte	255.2	78.9	304.1
Oneri fiscali	(73.3)	(11.3)	(40.8)
Tax rate %	(28.7%)	(14.3%)	(13.4%)
Risultato netto attività in funzionamento (Consumer)	181.9	67.6	263.3
Utile/perdita per azione attività in funzionamento (euro per azione base)	0.18	0.10	0.31
Risultato netto attività in funzionamento (Consumer) adjusted	232.6	159.0	386.8
Risultato netto attività operative cessate (Industrial)	(4.7)	n.a.	(87.6)
Risultato netto totale	177.2	67.6	175.7
Risultato netto di pertinenza della Capogruppo	172.0	67.0	176.4
Attività fisse in funzionamento	8,881.2	9,131.5	9,121.0
Scorte	983.3	937.1	940.7
Crediti commerciali	864.4	968.4	652.5
Debiti commerciali	(1,052.2)	(1,139.8)	(1,673.6)
Capitale circolante netto operativo in funzionamento	795.5	765.7	(80.4)
% su vendite (*)	15.1%	14.3%	(1.5%)
Altri crediti/altri debiti	113.5	189.8	(42.2)
Capitale circolante netto attività in funzionamento	909.0	955.5	(122.6)
% su vendite (*)	17.3%	17.8%	(2.3%)
Capitale netto investito attività destinate alla vendita	38.6	n.a.	60.7
Capitale netto investito	9,828.8	10,087.0	9,059.1
Patrimonio netto	4,323.2	4,057.3	4,177.0
Fondi	1,589.1	1,853.2	1,663.6
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva	3,916.5	4,176.5	3,218.5
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	4,242.9	3,999.9	4,116.7
Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali	179.2	215.7	489.4
Spese di ricerca e sviluppo	116.8	111.5	221.5
% su vendite	4.4%	4.2%	4.1%
Spese di ricerca e sviluppo High Value	106.8	99.0	199.9
% su vendite high value	6.3%	6.3%	6.5%
Dipendenti n. (a fine periodo)	31,526	30,828	30,189
Siti industriali n.	19	19	19

(*) Gli adjustment fanno riferimento ad ammortamenti di intangible asset identificati in sede di PPA per 57,3 milioni di euro (52,3 milioni nel primo semestre 2017 e 109,6 milioni di euro nell'anno 2017), oneri non ricorrenti e di ristrutturazione per 6,5 milioni di euro (45,7 milioni di euro nel primo semestre 2017 e 93,2 milioni di euro nell'anno 2017) e oneri relativi al piano di retention approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018 per 8,6 milioni di euro.

(**) nei periodi intermedi il dato delle vendite viene annualizzato

Rendiconto Finanziario

<i>(In milioni di euro)</i>	2018			2017
	1° trimestre	2° trimestre	1° semestre	1° sem carve-out
Risultato operativo (EBIT) adjusted	218,4	231,7	450,1	416,2
Ammortamenti (esclusi amm. immobilizzazioni immateriali PPA)	69,7	68,1	137,8	129,8
Investimenti materiali e immateriali	(85,3)	(93,9)	(179,2)	(215,7)
Variazione capitale funzionamento/altro	(928,8)	(68,9)	(997,7)	(767,9)
Flusso di cassa netto gestione operativa	(726,0)	137,0	(589,0)	(437,6)
Proventi/(Oneri) finanziari	(55,2)	(62,8)	(118,0)	(226,4)
Imposte pagate	(31,1)	(36,2)	(67,3)	(51,8)
(Investimenti) / disinvestimenti finanziari	155,0	0,2	155,2	(2,5)
Acquisto minorities	(18,5)	-	(18,5)	-
Cash Out non ricorrenti e di ristrutturazione	(38,2)	(11,9)	(50,1)	(16,5)
Liquidazione Drahtcord Saar	-	-	-	(5,5)
Differenze cambio/altro	(11,7)	6,4	(5,3)	(16,4)
Flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie	(725,7)	32,7	(693,0)	(756,7)
Industrial reorganization	5,3	(10,3)	(5,0)	351,5
Aumento capitale sottoscritto da Marco Polo	-	-	-	1.189,4
Flusso di cassa totale	(720,4)	22,4	(698,0)	784,2