

## COMUNICATO STAMPA

### **ABTG ridefinisce le priorità di sviluppo int.le e accelera l'ingresso negli Emirati Arabi**

*Milano, 26 maggio 2018* - Alfio Bardolla Training Group S.p.A., società leader in Italia nella formazione finanziaria personale rende noto che, il Consiglio di Amministrazione, riunitosi in data 25 maggio 2018 ha deliberato le nuove linee guida strategiche di sviluppo internazionale, anche in seguito all'ingresso diretto nel mercato spagnolo mediante l'acquisto degli attivi della società spagnola Istituto para la Education Financiera, comunicato in data 5 dicembre u.s., confluiti nella Alfio Bardolla Training Group Espana S.L.. In particolare rispetto al documento di ammissione Par. 6.1.6 "Programmi futuri e strategie" in cui venivano segnalate le aperture delle sedi in India nel 2018, Russia e Brasile nel 2019 e Cina nel 2020, la Società, anche in seguito al rafforzamento del proprio posizionamento competitivo in Italia, ha deciso di concentrare i propri sforzi commerciali sui seguenti Paesi esteri:

- Sud America con avvio delle attività nel corso del 2019
- Emirati Arabi con avvio delle attività nel corso del 2019;
- Turchia con avvio delle attività nel corso del 2019;
- Russia con avvio delle attività nel corso del 2020;
- Cina con avvio delle attività nel corso del 2021.

La decisione di focalizzarsi su questi mercati rende necessario sospendere, almeno per il momento, l'ingresso nel mercato indiano e rinviare l'ingresso nel mercato cinese al 2021. Tale decisione si è resa necessaria (i) per ragioni di opportunità su mercati limitrofi con allineamento culturale gestiti direttamente (Spagna) (ii) per ragioni di opportunità su mercati limitrofi gestiti direttamente (Emirati e Turchia) (iii) al fine di mitigare il rischio legato ad una sovra esposizione internazionale.

Inoltre, l'ingresso diretto nel mercato spagnolo permetterà di affrontare i mercati del Sud-America (comprensivo del mercato brasiliano) e in generale quelli *spanish speaking* con il medesimo approccio e le medesime metriche di *lead generation*.

La società rende inoltre noto che, a seguito dei risultati superiori alle aspettative ottenuti nei test preliminari di lancio delle proprie attività nel territorio della penisola arabica (130 mila Euro di trattive in corso), il mercato degli Emirati Arabi, risulta quello con il potenziale maggiore anche grazie all'alto posizionamento di prezzo che sembra essere in grado di sostenere.

Il Fondatore **Alfio Bardolla** ha dichiarato “l’attività di sviluppo intrapresa in Spagna negli ultimi mesi ha confermato le aspettative di un mercato florido, in cui la domanda di formazione è crescente e la competizione ancora bassa. Siamo convinti che, lo sviluppo di ABTG in Spagna, dopo una prima fase di costruzione del brand localmente, potrà portare una crescita rapida come è stata quella di ABTG Italia negli ultimi 4 anni. Inoltre – aggiunge **Bardolla** - è un ponte per i paesi dell’America Latina, dove la formazione personale e l’autoayuda sono molto più sviluppati che nel mercato europeo”.

Alfio Bardolla Training Group S.p.A.

Investor Relations  
Filippo Belluschi  
[investor@alfiobardolla.com](mailto:investor@alfiobardolla.com)  
[www.alfiobardolla.com](http://www.alfiobardolla.com)  
Tel: +39 02 91779250  
Fax: +39 02 91779259

Specialist - Banca Finnat  
Lorenzo Scimia  
Palazzo Altieri – Piazza del Gesù 49  
00186 Roma  
+390669933440  
[l.scimia@finnat.it](mailto:l.scimia@finnat.it)

Nomad

Paolo Verna  
EnVent Capital Markets Ltd  
25 Savile Row - W1S 2ER London  
+447557879200  
[pverna@eventcapitalmarkets.uk](mailto:pverna@eventcapitalmarkets.uk)