



**FINANCE GALA
INTEGRAE SIM**

5 MAGGIO 2022

Alfio Bardolla Training Group SPA



Leader in Italia nel **DIGITAL FINANCIAL AND BUSINESS TRAINING**, Alfio Bardolla Training Group (**ABTG**) crea e sviluppa **corsi di formazione on line e off line** e **coaching individuali**

Alfio Bardolla, il fondatore, è il **primo Financial Coach italiano**, autore **best-seller della finanza personale e imprenditore**

50.000+
Persone Formate

100+
Collaboratori

3 Sedi
Milano, Madrid, Mosca



PMI Innovativa, quotata sul mercato **Euronext Growth Milan** da luglio 2017



ABTG è presente in **Italia, Spagna** e intende avviare lo sviluppo in **Russia**



ABTG ha approvato nel 2021 il primo **Bilancio di Sostenibilità** secondo gli GRI standard. L'**educazione finanziaria** è **fattore abilitante nello sviluppo del tessuto sociale e nella crescita economica nel rispetto dei valori etici e dell'ambiente**



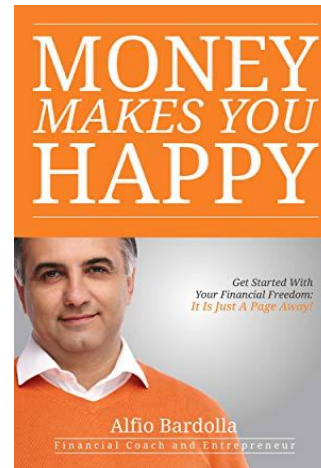
Avviata, anche in risposta al Covid, la **digital transformation sia del modello di business che dell'offerta commerciale** che ha consentito di generare **importanti efficienze** e risultati economici in crescita



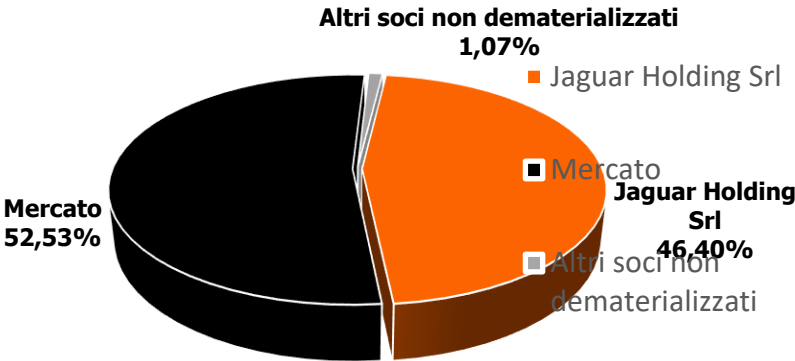
Avviata una **nuova e più ampia strategia di crescita** volte ad **ampliare il perimetro e il business** del Gruppo, al **proseguo degli investimenti** per la **digitalizzazione** della struttura organizzativa e avviata una strategia di remunerazione per gli azionisti

I soldi fanno la felicità tradotto in 3 lingue

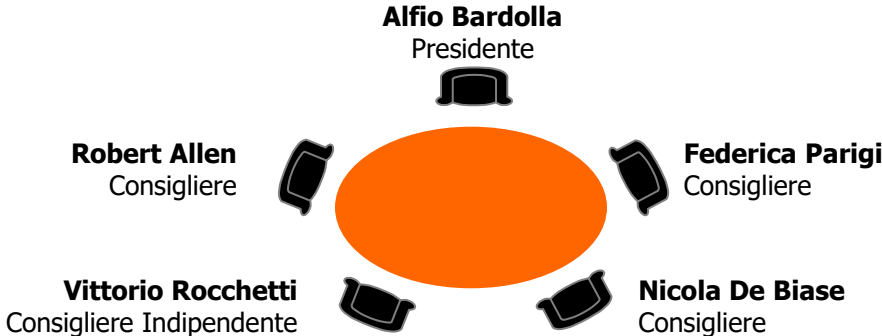
LIBRI ALFIO BARDOLLA



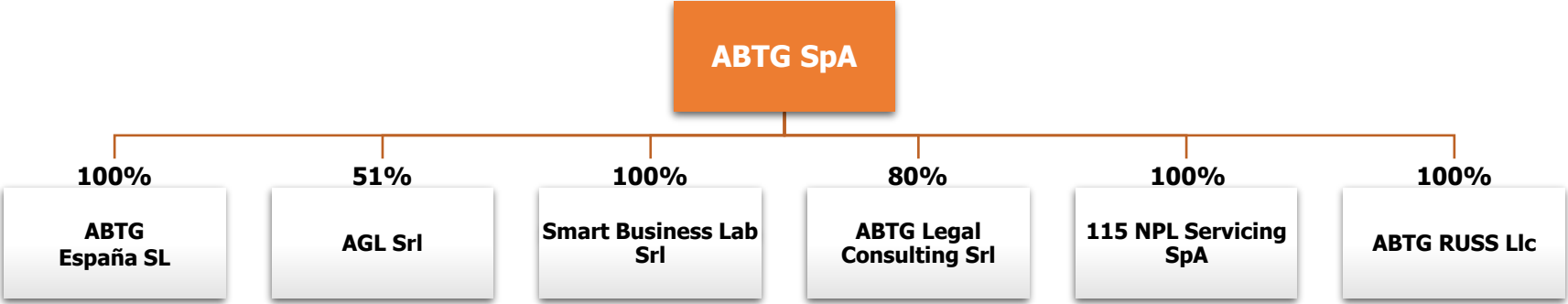
Azionariato



CdA



Gruppo





AGL ASTE IMMOBILIARE - 2 le linee di business basate sulla **piattaforma proprietaria di mappatura delle aste** che permette la ricerca di opportunità immobiliari all'asta: I) CONSULENZA PER AGGIUDICAZIONE ASTE GIUDIZIARIE; II) VENDITA METODO AGL



Come la Capogruppo ABTG, **ABTG ESPANA** organizza e promuove **corsi di formazione** e attività di **coaching** sulle tematiche **Finance, Real Estate e Sviluppo del Business**, con l'obiettivo di sviluppare l'offerta attuale nel mercato estero **spanish speaking**.



SMART BUSINESS LAB (SBL) - Annunciato a maggio 2021 l'accordo di acquisizione del 100% del capitale di SBL. SBL è leader nel mercato italiano nel **mentoring per la PMI** con programma completo di **40 moduli digitali** organizzati per le macro aree. Con SBL il Gruppo punta a **completare la propria offerta, attualmente rivolta al B2C, integrando l'offerta B2B**.



ABTG LEGAL CONSULTING - Costituita a marzo 2021 con una partecipazione di ABTG SpA, ha l'obiettivo di rafforzare il business e i clienti nell'ambito del **real estate e corporate**.

115
NPL

115 NPL SERVICING - Annunciata ad aprile 2021, interamente posseduta dal ABTG SpA con l'obiettivo di **acquistare crediti ipotecari**



ABTG RUS - Costituita a dicembre 2021, ha l'obiettivo di rafforzare il progetto di crescita internazionale replicando il modello ABTG nel mercato Russo e nell'est Europa.

- La crisi generata dal COVID-19 ha accelerato il **processo di trasformazione digitale pianificato dal management**
- La **strategia digitale** ha interessato **sia l'OFFERTA COMMERCIALE** sia la **STRUTTURA ORGANIZZATIVA**

OFFERTA COMMERCIALE

L'**offerta commerciale** è stata innovata in ottica digitale prevedendo **MASTER ONLINE, EVENTI LIVE STREAM** e **PRODOTTI DIGITALI**. La nuova offerta ha consentito di ottenere **MAGGIORE FLESSIBILITÀ** e **MINORI COSTI VARIABILI**.

EXPERTISE VERTICALI:

WAKE UP CALL

➤ Per identificare gli obiettivi e definire il piano per raggiungerli

FINANCE

➤ Per il trading su Forex, Commodities, Criptovalute e Opzioni

REAL ESTATE

➤ Per investire nel settore immobiliare

BUSINESS

➤ Per supportare gli imprenditori a riprogettare ed evolvere le proprie aziende

STRUTTURA ORGANIZZATIVA

La struttura organizzativa è stata oggetto di profondo rinnovamento in chiave digitale per generare efficienze interne e supportare, in maniera integrata, l'offerta del Gruppo.

NUOVI SOFTWARE INTEGRATI:

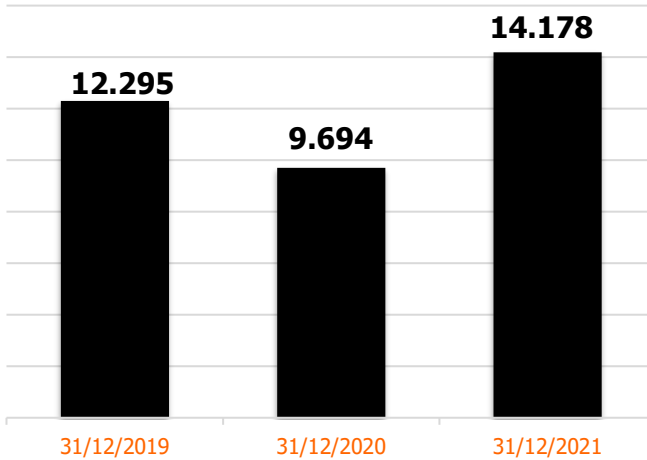
ERP

CRM

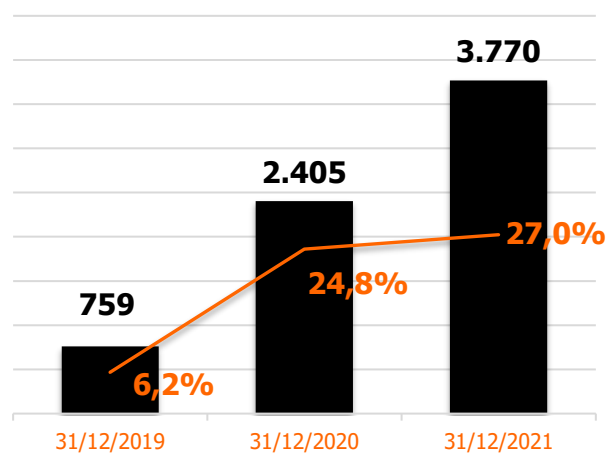
BI

Il **RISULTATO** del nuovo modello è una **MAGGIORE EFFICIENZA** con **SIGNIFICATIVO INCREMENTO DELLA MARGINALITÀ**

Ricavi Totali (€/000)



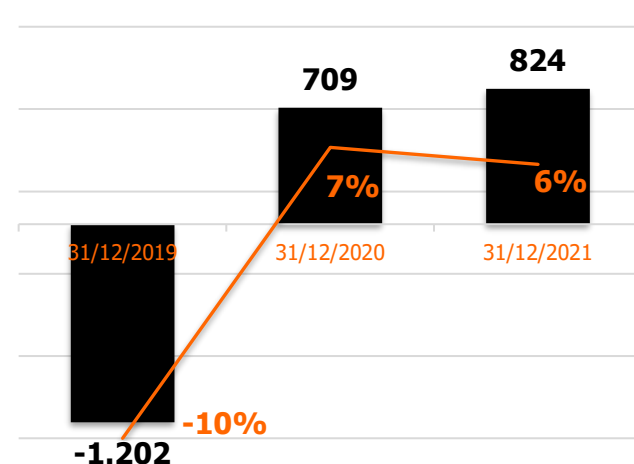
EBITDA (€/000 e %)



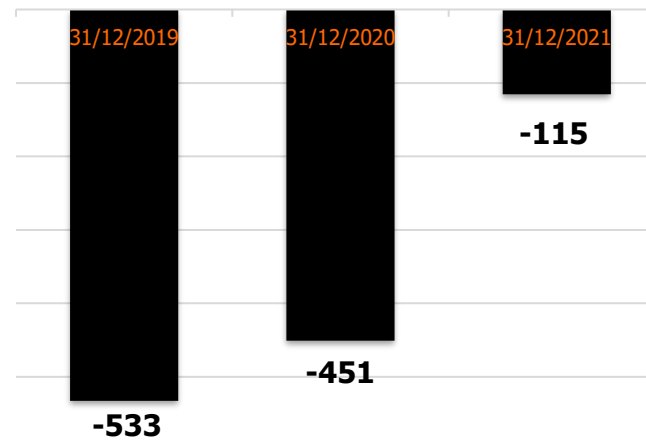
Risultati Consolidati FY 2021: **RECORD STORICO**

- ❑ I **Totale Ricavi** è pari a **€14,2 mln**, superiore sia rispetto al budget 2021 (target €12,9 mln come da CS del 17 marzo 2021) sia rispetto a €9,7 mln del 2020 (+46%), nonché rispetto al 2019 pre-covid (€12,3 mln).
- ❑ Circa l'**83% del totale** è generato dalla **Capogruppo**. Il **breakdown per prodotto** evidenzia ancora una volta la crescita delle vendite di **corsi online e prodotti online**, che salgono al 46% del totale (+85% rispetto al 2020).
- ❑ L'**EBITDA** è pari a **€3,8 mln**, confermando il target di budget (annunciato il 17 marzo 2021) ed evidenziando una **significativa crescita del 57%** vs €2,4 mln al 31/12/2020. L'**EBITDA margin** si attesta al **27%** rispetto al 24,8% del 2020 e sostanzialmente in linea con la marginalità prevista a budget. Tale risultato attesta dunque la **capacità di incrementare ulteriormente l'efficienza e la redditività del nuovo modello di business** adottato del management.
- ❑ L'**EBIT** si attesta a **€1,4 mln**, +20% vs €1,2 mln dell'esercizio precedente.
- ❑ **Utile Netto** pari a **€0,8 mln**, +16% vs €0,7 mln dell'esercizio precedente.
- ❑ La **Posizione Finanziaria Netta** è **cash positive per €0,1 mln** con **€1,4 mln di disponibilità liquide**, (PFN cash positive per €0,5 mln al 31/12/2020).
- ❑ Il **Patrimonio Netto di Gruppo** è pari a €4,8 mln, (€4,7 mln nel 2020).

Risultato Netto (€/000 e %)



Net Debt (Net cash) (€/000)



DIVIDENDO: distribuzione di un **dividendo pari a €0,032 P.A.** con un **payout ratio del 20%** rispetto all'utile netto della ABTG S.p.A.

Conto Economico Consolidato

Dati in €/milioni	Esercizio 2021		Esercizio 2020		Var Vs 2020
Totale Ricavi	14,2	100%	9,7	100%	46%
EBITDA	3,8	27%	2,4	25%	57%
EBIT	1,4	10%	1,2	13%	17%
Utile (perdita) prima delle imposte	1,4	10%	1,2	12%	20%
Utile netto (perdita) consolidato	0,8	6%	0,7	7%	16%

Confronto tra budget 17/03/21 e Risultati Actual

Dati in €/milioni	Consolidato BDG	Consolidato ACT	Var
Fatturato	12,9	14,2	9%
EBITDA	3,8	3,8	0%

DIGITAL

NUOVI BUSINESS

SVILUPPO ESTERO

ALTRI RICAVI

DIVIDENDI

- **DIGITAL:** proseguimento del focus sul digitale per incrementare l'efficienza della struttura organizzativa e dell'offerta
- **NUOVE LINEE DI BUSINESS:** Avvio di **partnership e acquisizioni** in grado di consolidare il posizionamento in Italia attraverso l'avvio di **nuove linee di business**. Nel 2021 tale strategia ha avuto un seguito con la costituzione e l'acquisizione di 3 società: SBL, ABTG Legal e 115 NPL.
- **SVILUPPO ESTERO:** Declinazione dell'offerta attuale per il mercato estero. Nel 2021 sono stati avviati i primi corsi/eventi per il mercato *spanish speaking* ed è stata costituita a dicembre la **ABTG RUS** per sviluppare il mercato russo e dell'EST Europa. Nella fase iniziale sono state previste attività legate allo **sviluppo della brand awareness** a partire dalla traduzione e dall'uscita del libro "**I soldi fanno la felicità**". Tale progetto continua a far parte della strategia del Gruppo ma, a causa dello scoppio del conflitto, gli investimenti verranno rivisti in relazione all'andamento di mercato, costantemente monitorato dal management.
- **ALTRI RICAVI:** Sfruttamento delle risorse interne alla Società, quali ad esempio l'ampio **database** di contatti e le attività svolte di fronte ad un numero elevato di soggetti, per realizzare ulteriori ricavi (es. pubblicità).
- **REMUNERAZIONE AZIONISTI:** Con il nuovo modello che ha permesso un **notevolmente incrementare degli utili** e il **riassetto del Patrimonio Netto** il management ha avviato una politica di distribuzione dei dividendi.

Equity Research

Target Price Equity Research Integrae SIM SpA **7,25€**

Target Price Equity Research IR Top Consulting SRL **7,41€**



ALFIO BARDOLLA
TRAINING GROUP

Grazie