



## PORTALE SARDEGNA: IL CDA APPROVA I RISULTATI AL 30 GIUGNO 2018

### **PRINCIPALI DATI CONSOLIDATI<sup>1</sup> AL 30 GIUGNO 2018**

- **Valore della Produzione: Euro 8,1 milioni**
- **EBITDA: Euro 0,43 milioni**
- **EBIT: Euro 0,15 milioni**
- **Utile Netto: Euro 0,02 milioni**
- **Posizione Finanziaria Netta: Euro -1,88 milioni**
- **Patrimonio Netto: Euro 2,1 milioni**

Nuoro, 28 settembre 2018

Il Consiglio di Amministrazione di **Portale Sardegna** (PSA:IM - [www.portalesardegna.com](http://www.portalesardegna.com)), *online travel agency* (OTA) quotata su AIM Italia, ha approvato in data odierna la relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2018 (sottoposta a revisione contabile limitata).

**Massimiliano Cossu**, Amministratore Delegato di **Portale Sardegna**: *"Portale Sardegna in fase di IPO aveva dichiarato esplicitamente di quotarsi per rendere possibile il raggiungimento dei seguenti obiettivi: incremento dei volumi, raggiungimento di nuovi target di clientela, internazionalizzazione e allungamento della stagione. Con l'acquisizione di Royal Travel Jet Sardegna (RTJ) abbiamo accelerato il raggiungimento di tutti i target, come riflesso nei risultati del primo semestre 2018.*

*E' importante ricordare le caratteristiche dell'operazione di acquisizione: ad aprile 2018, Portale Sardegna Spa ha acquistato il 51% delle quote di RTJ possedute da Acacia Travel Holding (holding della famiglia Atzeri), la quale ha acquistato contestualmente il 7,73% di Portale Sardegna Spa. Alla luce di tale operazione, i fratelli Atzeri (Gianluca e Andrea) sono entrati a far parte del CDA di Portale Sardegna Spa garantendo contestualmente la salvaguardia dell'avviamento di RTJ, la contaminazione positiva di esperienze, know how e imprenditorialità ma soprattutto la consapevolezza dimostrata immediatamente di considerare il gruppo come una single company.*

*L'acquisizione di RTJ e dei relativi marchi del Network Charming ha consentito a Portale Sardegna Group, oltre all'incremento del fatturato, di posizionarsi su target di clientela nuovi e complementari a quelli esistenti sia dal punto di vista della spesa media per notte che della destinazione, in quanto RTJ copre anche le destinazioni Puglia, Sicilia, Toscana. Grazie all'acquisizione di RTJ, Portale Sardegna, può affermare di aver raggiunto l'obiettivo dell'internazionalizzazione: partendo da un livello pressoché pari a zero e, dopo solo 7 mesi dalla quotazione, può contare su oltre il 40% di clientela estera. RTJ nel primo semestre 2018 presenta infatti un 85% di presidio estero superiore rispetto alla media di mercato.*

*L'internazionalizzazione è un presupposto indispensabile per raggiungere un altro importante obiettivo: l'allungamento della stagione. Questa opportunità è resa possibile da un altro importante asset acquisito con l'operazione di RTJ ossia, la software house Pavoneggi Srl, proprietaria del software di Back End denominato Hubcore. La proprietà diretta del software, oltre al risparmio dei canoni per l'effetto sostituzione rispetto al software attualmente noleggiato, risulta strategica per le potenzialità in termini di sviluppo di nuovi prodotti, nuove soluzioni di viaggio e nuove customizzazioni con investimenti marginali. Tutto ciò potrà rappresentare sempre più un vantaggio competitivo sostenibile nel lungo periodo rispetto a tanti altri competitors.*

*Proprio dal binomio software di proprietà & clientela estera è partito l'innovativo progetto Open Voucher Experiences. Un progetto che parte con la volontà di creare una piattaforma per il turismo in bassa stagione e che sta riscontrando grande entusiasmo da parte di importanti stakeholders di settore. Il progetto parte dalla mappatura di una rete di attrattori stagionalizzati, fruibili e commerciabili effettuato per via endogena (accordi con Enti Territoriali) e per via esogena attraverso la partnership con uno dei principali operatori che*

<sup>1</sup> Trattandosi della prima relazione semestrale consolidata, i dati economici e patrimoniali 2018 consolidati non presentano il dato di confronto per il periodo precedente.

commercializza esperienze nell'Isola. L'Open Voucher Experiences, che verrà lanciato sul mercato il 15 dicembre 2018, è una piattaforma di viaggio costruita intorno ad attrattori turistici fruibili e classificati per temi in tutta l'Isola, un sistema di viaggio costruito appositamente per questa tipologia di turismo: un pacchetto itinerante, dinamico che consente all'utente di cambiare località anche ogni giorno, scegliere tra svariate strutture ricettive (Hotel, B&B e Agriturismo) viaggiando in piena libertà con il mezzo di trasporto prescelto (Auto, Moto, Ebikes) e prenotando contestualmente le esperienze per ogni giornata di permanenza.

Ulteriori sinergie con la controllata RTJ sono partite fin da subito e riguardano il Canale Outgoing, l'Amministrazione, l'area IT, il Marketing e il commerciale."

### **Principali risultati consolidati al 30 giugno 2018**

Si riportano di seguito i principali risultati consolidati al 30 giugno 2018. Trattandosi della prima relazione semestrale consolidata, i dati economici e patrimoniali 2018 consolidati non sono confrontabili con il 2017.

Il **Valore della Produzione** è pari a Euro 8,1 milioni.

L'**EBITDA** è pari a Euro 0,43 milioni che corrisponde a un EBITDA *margin* del 5,2%; sull'EBITDA hanno inciso costi legati alla quotazione sul mercato AIM Italia per Euro 0,05 milioni.

L'**EBIT** è pari a Euro 0,15 milioni dopo ammortamenti e svalutazioni per Euro 0,28 milioni.

Il **Risultato ante imposte** è pari a Euro 0,09 milioni, dopo oneri straordinari per Euro 0,04 milioni.

Il **Risultato netto** è positivo e pari a Euro 0,02 milioni.

La **Posizione Finanziaria Netta** (Cassa) è pari a Euro -1,88 milioni, con disponibilità liquide pari a Euro 3,8 milioni e debiti verso le banche per circa Euro 1,9 milioni. Il **Patrimonio Netto di Gruppo** è pari a Euro 2,1 milioni.

Ai fini di una corretta e completa comprensione dei risultati al 30 giugno 2018 si ricorda che **nel corso del primo semestre 2018 la Società ha deliberato l'acquisizione del 51% di Royal Travel Jet Sardegna (RTJ)** che opera come tour operator online specializzato nelle destinazioni Sardegna, Puglia, Sicilia e Toscana – con target di clientela nel segmento lusso - e titolare dei marchi del Network Charming. RTJ opera in modo preponderante nei mercati esteri con particolare riferimento alla Svizzera e alla Germania. Portale Sardegna Spa ha ottenuto un'opzione di acquisto del restante 49% con scadenza ad un anno dal closing e con uno sconto ulteriore nel caso di esercizio entro dicembre 2018.

Nel corso del primo semestre 2018 le due Società hanno avviato un'opera di **razionalizzazione nell'impiego di risorse (sia tecniche che umane) e di creazione di sinergie** nelle aree del marketing, produzione, commerciale e amministrazione. Entrambe hanno effettuato investimenti importanti in attività di sviluppo e valorizzazione della tecnologia web detenuta da ciascuna di esse con l'obiettivo di aumentare le proprie capacità produttive, in relazione a tali investimenti è atteso un contributo alla redditività futura a livello di gruppo. Entrambe le società hanno effettuato operazioni di restyling dei siti web con l'obiettivo di renderli maggiormente performanti nei motori di ricerca, migliorare l'esperienza di navigazione della clientela e così poter aumentare i tassi di conversione in vendita. Di particolare rilievo sono gli investimenti effettuati per il sito web di proprietà della RTJ e relativi alla traduzione in lingua straniera di contenuti originali, scelti da copywriter professionali. È importante sottolineare la contaminazione positiva delle risorse interne appartenenti alle due società, che sono state coinvolte nella progettazione, sviluppo e realizzazione dei vari progetti, e che hanno messo a fattor comune know how ed esperienze pregresse.

Per il secondo semestre dell'esercizio 2018 si prevede un ulteriore efficientamento della struttura dei costi consolidati, liberando risorse per gli investimenti in Marketing con l'obiettivo di incrementare i volumi di vendita.

La capogruppo **Portale Sardegna Spa** ha investito importanti risorse per l'incremento ed il miglioramento della qualità delle richieste di prenotazioni con conseguente ottimizzazione del tasso di conversione in vendite, per lo sviluppo di un nuovo processo di vendita online denominato *Dynamic packaging* che consente di velocizzare e rendere estremamente semplice l'acquisto di due servizi di viaggio (Hotel + Nave). Il cliente sceglie i servizi dinamicamente e con immediata evidenza del prezzo più conveniente. Sono infine da ricordare anche gli investimenti sostenuti per il nuovo servizio l'acquisto di una vacanza con pagamento rateizzato a tasso zero rivolto alla clientela, che sarà lanciato entro il 2018. La capogruppo ha inoltre portato avanti le attività di produzione dei siti web white label e del prodotto turistico di nicchia PEDELEC (afferente alla Rete di Imprese Transfrontaliera FR-ONT-IT-FESR), oltre ad aver avviato le vendite nella linea di business Viaggi di Gruppo, frutto di investimenti avvenuti nel corso dell'esercizio precedente.

Dal punto di vista del trend di mercato si rilevano delle difficoltà del segmento "mare Italia" (ciò ha riguardato anche la destinazione Sardegna) in particolare con riferimento alla clientela italiana. I motivi sono da ricercarsi nelle condizioni climatiche straordinariamente avverse che hanno ridotto i tassi di conversione dei prodotti *last minute* e che hanno visto la ripresa di alcune destinazioni estere *competitors* (Turchia, Tunisia, l'Egitto), proposte nel mercato con prezzi al confine del *dumping*.

L'andamento sul mercato dei siti web di proprietà del Gruppo nel primo semestre dell'esercizio 2018 registra un complessivo incremento delle prenotazioni rispetto alle richieste elaborate (+19,69%), ed un incremento del numero di prenotazioni (+3,65%); per contro risultano in leggera flessione il numero delle visite nei portali di proprietà (-3,3%) ed il rapporto richieste su visite (-10,43%), in ragione di ciò le Società hanno scelto strategicamente di effettuare ingenti investimenti nel CRO (conversion rate optimization) finalizzati a riportare tale importante KPI (*key performance indicator*) a livelli ottimali.

### **Fatti di rilievo successivi alla chiusura del semestre**

Non si segnalano fatti di rilievo successivi alla chiusura del primo semestre 2018.

### **Evoluzione prevedibile della gestione**

I risultati dei primi mesi del 2018 danno segnali di prospettive positive rispetto all'andamento registrato durante il primo semestre appena chiuso.

*Il comunicato è disponibile sui siti [www.portalesardegna.com](http://www.portalesardegna.com) e [www.emarketstorage.com](http://www.emarketstorage.com)* **Portale Sardegna (PSA:IM)**, con sede a Nuoro, è stata fondata nel 2001 da un gruppo di giovani imprenditori con l'obiettivo di promuovere le potenzialità turistiche della Sardegna ed è diventata in pochi anni una realtà consolidata del mercato turistico online. Specializzata sul segmento incoming, consente l'acquisto sia di prodotti turistici aggregati in pacchetti che di singoli servizi (prenotazione alloggi, trasporti, guide). Il business model di Portale Sardegna si basa su 4 pilastri che la caratterizzano, diversificandola dai big player del settore e rendendola protagonista nel proprio mercato di riferimento: presidio web, forte specializzazione sul territorio, travel advisory e pricing competitivo.

#### **Portale Sardegna SpA**

##### **Emittente**

Massimiliano Cossu

T +39 0784 30638 e +39 0784 39303

Via Sen. Mannironi, 55 - 08100 Nuoro

[www.portalesardegna.com](http://www.portalesardegna.com)

#### **IR Top Consulting**

##### **Investor Relations**

Maria Antonietta Pireddu

[m.pireddu@irtop.com](mailto:m.pireddu@irtop.com)

##### **Financial Media Relations**

Domenico Gentile, Antonio Buozzi

[ufficiostampa@irtop.com](mailto:ufficiostampa@irtop.com)

T +390245473884

Via C. Cantù, 1 - 20123 Milano

[www.aimnews.it](http://www.aimnews.it)

#### **Integrae SIM**

##### **NomAd e Specialist**

Via Meravigli 13 - 20123 Milano

T +390287208720

[info@integraesim.it](mailto:info@integraesim.it)

**CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO**

Euro	Consolidato 30/06/2018	Capogruppo 30/06/2017	Delta	Delta %
<b>VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>8.116.769</b>	<b>5.012.396</b>	<b>3.104.373</b>	<b>61,93%</b>
- Consumi di materie prime	4.265	1.845	2.420	131,17%
- Spese generali	7.302.538	4.497.998	2.804.540	62,35%
<b>VALORE AGGIUNTO</b>	<b>809.966</b>	<b>512.553</b>	<b>297.413</b>	<b>58,03%</b>
- Oneri diversi di gestione	22.383	17.760	4.623	26,03%
- Costo del personale	362.393	304.440	57.953	19,04%
- Accantonamenti		0	0	
<b>EBITDA</b>	<b>425.190</b>	<b>190.353</b>	<b>234.837</b>	<b>123,37%</b>
- Ammortamenti e svalutazioni	277.681	95.015	182.666	
<b>RISULTATO OPERATIVO CARATTERISTICO (Margine Operativo Netto)</b>	<b>147.509</b>	<b>95.338</b>	<b>52.171</b>	<b>54,72%</b>
<b>REDDITO ANTE GESTIONE FINANZIARIA</b>	<b>147.509</b>	<b>95.338</b>	<b>52.171</b>	<b>54,72%</b>
+ Proventi finanziari				
+ Utili e perdite su cambi	0			
<b>RISULTATO OPERATIVO (Margine Corrente ante oneri finanziari)</b>	<b>147.509</b>	<b>95.338</b>	<b>52.171</b>	<b>54,72%</b>
+ Oneri finanziari	-24.210	-14.193	-10.017	
<b>REDDITO ANTE GESTIONE STRAORDINARIA (Margine corrente)</b>	<b>123.299</b>	<b>81.145</b>	<b>42.154</b>	<b>51,95%</b>
+ Rettifiche di valore di attività finanziarie		0		
+ Proventi e oneri straordinari	-37.414			
<b>REDDITO ANTE IMPOSTE</b>	<b>85.885</b>	<b>81.145</b>	<b>4.740</b>	<b>5,84%</b>
- Imposte sul reddito dell'esercizio	63.639	-		
<b>REDDITO NETTO</b>	<b>22.246</b>	<b>81.145</b>	<b>-58.899</b>	<b>-72,58%</b>

**STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO**

<b>Euro</b>	<b>Consolidato 30/06/2018</b>	<b>Capogruppo 31/12/2017</b>	<b>Delta</b>
<b>CAPITALE CIRCOLANTE</b>	<b>8.377.813</b>	<b>1.746.909</b>	<b>380%</b>
<b>Liquidità immediata</b>	<b>3.842.806</b>	<b>975.960</b>	294%
Disponibilità liquide	3.842.806	975.960	294%
<b>Liquidità differite</b>	<b>4.535.007</b>	<b>770.949</b>	<b>488%</b>
Credito verso Soci			
Crediti dell'Attivo Circolante a breve termine	4.310.175	716.143	502%
Crediti immobilizzati a breve termine			
Immobilizzazioni materiali destinate alla vendita			
Attività finanziarie	102.565	300	34088%
Ratei e risconti attivi	122.267	54.506	124%
<b>CAPITALE IMMOBILIZZATO</b>	<b>3.324.682</b>	<b>2.086.595</b>	<b>59%</b>
Immobilizzazioni immateriali	2.902.950	2.024.116	43%
Immobilizzazioni materiali	80.732	36.918	119%
Immobilizzazioni finanziarie	86.637	18.963	357%
Crediti nell'attivo circolante a m/l termine	254.363	6.598	3755%
<b>TOTALE IMPIEGHI</b>	<b>11.702.495</b>	<b>3.833.504</b>	<b>205%</b>
<b>Euro</b>	<b>30/06/2018</b>	<b>31/12/2017</b>	<b>Delta</b>
<b>CAPITALE DI TERZI</b>	<b>9.598.547</b>	<b>1.766.946</b>	<b>443%</b>
<b>Passività correnti</b>	<b>7.731.408</b>	<b>947.387</b>	716%
debiti a breve termine	7.709.753	927.068	732%
Ratei e risconti passivi	21.655	20.319	7%
<b>Passività consolidate</b>	<b>1.867.139</b>	<b>819.559</b>	128%
Debiti a m/l termine	1.578.956	682.786	131%
Fondi per rischi e oneri	659	3.256	-80%
TFR	287.524	133.517	115%
<b>CAPITALE PROPRIO</b>	<b>2.103.948</b>	<b>2.066.558</b>	<b>2%</b>
Capitale sociale	82.444	82.444	15%
Riserve	1.986.711	1.976.162	1%
Capitale e riserve di terzi	12.547		
Utili (perdite) portati a nuovo		7.952	-100%
Utile del Gruppo (Perdita) dell'esercizio	22.246		
Perdita ripianata dell'esercizio			
<b>TOTALE FONTI</b>	<b>11.702.495</b>	<b>3.833.504</b>	<b>205%</b>

**POSIZIONE FINANZIARIA NETTA CONSOLIDATA**

<b>Euro</b>	<b>Consolidato 30/06/2018</b>	<b>Capogruppo 31/12/2017</b>
Disponibilità Liquide	-3.842.806	-975.960
Debiti vs Banche a Breve	424.791	303.448
Debiti vs altri finanziatori		
<b><i>Posizione finanziaria netta corrente</i></b>	<b>-3.418.015</b>	<b>-672.512</b>
Debiti verso Banche	1.540.530	608.643
Debiti verso altri finanziatori		1.187
<b><i>Posizione finanziaria netta non corrente</i></b>	<b>1.540.530</b>	<b>609.830</b>
<b><i>Posizione Finanziaria Netta</i></b>	<b>-1.877.485</b>	<b>-62.682</b>

Fine Comunicato n.20114-12

Numero di Pagine: 8