



SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20108-18-2019	Data/Ora Ricezione 26 Luglio 2019 17:21:31	AIM -Italia/Mercato Alternativo del Capitale
---	--	---

Societa' : Alfio Bardolla Training Group S.p.A.

Identificativo : 121047

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : BARDOLLAN01 - Filippo Belluschi

Tipologia : 2.1

Data/Ora Ricezione : 26 Luglio 2019 17:21:31

Data/Ora Inizio : 26 Luglio 2019 17:21:32

Diffusione presunta

Oggetto : ABTG S.p.A. - Comunicato Stampa Ricavi
e PFN al 30 Giugno 2019

Testo del comunicato

Vedi allegato.

COMUNICATO STAMPA

Il CDA approva i ricavi e la PFN al 30 giugno 2019

Incremento dei ricavi pari al 20,8%, segnando +14,5% VS Budget, ed una PFN che migliora del 38%

In forte crescita il volume d'affari nel primo semestre che si attesta a Euro 6,4 milioni (+ 32,4% rispetto al periodo precedente)

- I **ricavi** sono pari a 5.660 migliaia di euro, con una crescita di 974 migliaia di euro rispetto al primo semestre 2018 (+20,8%) rideterminato nel rispetto del criterio di riconoscimento dei ricavi adottato dalla società con l'approvazione del bilancio 2018;
- La **posizione finanziaria netta** passa da -490 migliaia di euro a -310 migliaia di euro, con una variazione positiva di 180 migliaia di euro rispetto al 31 dicembre 2018;
- Il **volume d'affari** degli incassi anche relativi a eventi futuri, oltre che stanziamenti per competenza, si attesta a 6.403 migliaia di euro, segnando una crescita di 1.567 migliaia di euro rispetto al primo semestre 2018 (+32,4%);

Milano, 26 luglio 2019 – Alfio Bardolla Training Group S.p.A. ("ABTG" o "Emittente"), tra i principali operatori nel settore della formazione personale, comunica che in data odierna il CDA ha approvato i primi dati del primo semestre 2019.

Principali risultati economici finanziari del primo semestre 2019

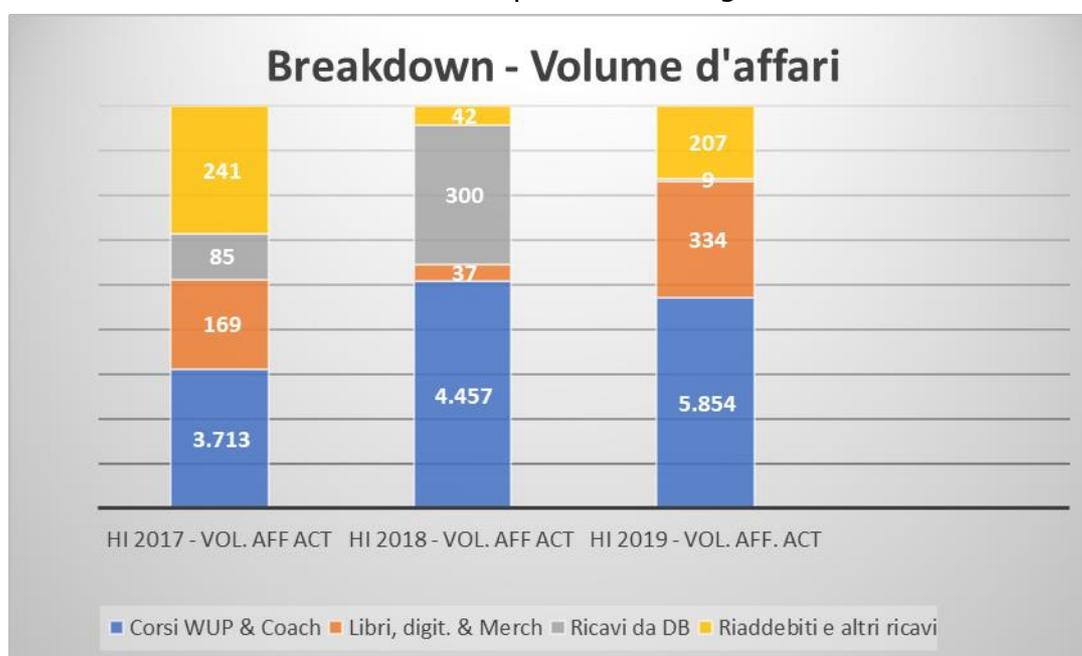
	30-giu-18	30-giu-19	Variazione	Variazione %
<i>Importo volume d'affari ai clienti per chiusura contratti ("Volume d'affari")</i>	4.836	6.403	1.567	32%
<i>Ricavi da Volume d'affari di competenza di periodo</i>	4.687	5.660	973	21%
<i>Ricavi di competenza dei periodi successivi presenti nel Volume d'affari di periodo</i>	149	743	594	399%

I ricavi al 30 giugno 2019 si attestano a 5.660 migliaia di euro, registrando una crescita del 20,8% rispetto allo stesso periodo dell’esercizio 2018 ricalcolato con gli stessi criteri contabili di riconoscimento dei ricavi adottati dalla società a partire dal bilancio d’esercizio 2018.

Si precisa che il budget dei ricavi al 31 dicembre 2019, approvato nel mese di Febbraio 2019, prevedeva una stima dei ricavi superiori a 11 milioni di € determinata considerando i criteri contabili adottati precedentemente la chiusura del bilancio d’esercizio 2018.

Al fine di fornire un’informativa omogenea e comparabile al mercato, gli Amministratori hanno rideterminato le previsioni dei ricavi di budget adottando il principio di riconoscimento dei ricavi utilizzato nel 2018. Tale stima ha portato ad una previsione per il 2019 di Ricavi superiore a Euro 10 milioni (con esclusione della nuova divisione royalties e dell’apporto di AGL) e una stima di Ricavi per il primo semestre 2019, determinata pro rata temporis, pari a Euro 4,8 milioni. Rispetto a tale previsione, i Ricavi di periodo evidenziano una variazione positiva pari a 716 migliaia di euro o 14,5% rispetto ai corrispondenti dati 2018, determinati sempre in analogia di principio di riconoscimento dei ricavi utilizzato nel 2018.

Il breakdown del volume d’affari si compone come segue:



Con riferimento alla partecipata Spagnola si conferma che il volume d'affari a giugno 2019 si attesta a 123 migliaia di euro, confermando sostanzialmente le previsioni di budget.

Il volume d'affari al 30 giugno 2019, che non considera il posticipo di ricavi incassati ma relativi a eventi che si terranno nei prossimi semestri, si attesta a 6.403 migliaia di euro e registra una crescita del 32,4% rispetto allo stesso periodo del 2018 ed una varianza positiva del 14,5% rispetto al budget. La variazione è prevalentemente riconducibile ad un incremento dei contratti stipulati con i clienti grazie alla conversione dei partecipanti al WUP che ha visto una importante crescita dell'acquisto del prodotto LIFE TIME in termini di mix prodotto quale effetto della forte campagna commerciale finalizzata ad una fidelizzazione long term del portafoglio clienti.

Da prime proiezioni gestionali, la società stima di raggiungere un EBITDA del periodo intorno al 6% e sostanzialmente in linea con il primo semestre 2018 che vede un EBITDA rettificato dal nuovo criterio pari a 313 migliaia di euro (6,68% dei ricavi) Si precisa che i costi sono in linea con le previsioni di budget e che è ancora in atto l'attività di revisione.

La **posizione finanziaria netta** evidenzia una generazione di cassa complessivamente pari a 180 migliaia di euro passando da (-490) migliaia di euro al 31 dicembre 2018, a (-310) migliaia di euro, a fronte di una riduzione del 34% circa dei debiti commerciali che passano da 1.510 migliaia di euro a 995 migliaia.

I debiti verso Banche al 30 giugno 2019 sono riportati nella seguente tabella:

	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Depositi bancari	291	365	74
Denaro e altri valori in cassa	6	3	(3)
Disponibilità liquide	298	368	70
Debiti verso banche (entro 12 mesi)	(107)	(308)	(201)
Debiti finanziari a breve termine	(107)	(308)	(201)
Posizione Finanziaria Netta a Breve Termine	190	60	(130)
Debiti verso banche (oltre 12 mesi)	(500)	(550)	(50)
Posizione Finanziaria Netta a medio e lungo termine	(500)	(550)	(50)
Posizione Finanziaria Netta	(310)	(490)	(180)

ed evidenziano un miglioramento rispetto ai debiti finanziari a medio e lungo termine per effetto del regolare pagamento delle rate dei mutui accesi presso Unicredit Banca e del finanziamento a medio termine, acceso presso la Banca Valsabbina. Si evidenzia altresì, che al 30 giugno 2019 la società non ha avuto necessità di utilizzare le linee di credito disponibili (400 migliaia di euro).

Alfio Bardolla Training Group

Alfio Bardolla Training Group è la prima società di formazione finanziaria personale quotata in borsa. In particolare ABTG organizza e promuove corsi di formazione e attività di coaching in tema di psicologia del denaro, investimenti immobiliari, trading finanziario e creazione e sviluppo del business. L'offerta formativa è completata da libri e contenuti multimediali commercializzati dall'Emittente. Per maggiori informazioni si rinvia al sito internet della Società (<http://www.alfiobardolla.com>).

Alfio Bardolla Training Group S.p.A.

Nomad

Investor Relations

Filippo Belluschi

investor@alfiobardolla.com

www.alfiobardolla.com

Tel: +39 02 91779250

Fax: +39 02 91779259

Paolo Verna

EnVent Capital Markets Ltd

42 Berkeley Square - London W1J 5AW

Switchboard: +44 (0) 20 35198451

pverna@eventcapitalmarkets.uk

Specialist - Banca Finnat

Lorenzo Scimia

Palazzo Altieri - Piazza del Gesù 49

00186 Roma

+390669933440

l.scimia@finnat.it

Fine Comunicato n.20108-18

Numero di Pagine: 6