



*Investor Presentation*  
**Alfio Bardolla Training Group S.p.A.**



# ALFIO BARDOLLA

---

## TRAINING GROUP



This document has been prepared by and is the sole responsibility of Alfio Bardolla Training Group S.p.A. (the "Company") for the sole purpose described herein.

# ■ Disclaimer

The information contained herein does not contain or constitute an offer of securities for sale, or solicitation of an offer to purchase securities, in the United States, Australia, Canada or Japan or any other jurisdiction where such an offer or solicitation would require the approval of local authorities or otherwise be unlawful (the “Other Countries”). Neither this document nor any part of it nor the fact of its distribution may form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or investment decision in relation thereto.

The securities referred to herein have not been registered and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the “Securities Act”), or pursuant to the corresponding regulations in force in the Other Countries, and may not be offered or sold in the United States or to U.S. persons unless such securities are registered under the Securities Act, or an exemption from the registration requirements of the Securities Act is available.

The content of this document has a merely informative and provisional nature and is not to be construed as providing investment advice. This document does not constitute a prospectus, offering circular or offering memorandum or an offer to acquire any shares and should not be considered as a recommendation to subscribe or purchase shares. Neither this presentation nor any other documentation or information (or any part thereof) delivered shall be deemed to constitute an offer of or an invitation by or on behalf of the Company.

The information contained herein does not purport to be all-inclusive or to contain all of the information a prospective or existing investor may desire. In all cases, interested parties should conduct their own investigation and analysis of the Company and the data set forth in this document.

The statements contained herein have not been independently verified. No representation or warranty, either express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness, correctness or reliability of the information contained herein. Neither the Company nor any of its representatives shall accept any liability whatsoever (whether in negligence or otherwise) arising in any way in relation to such information or in relation to any loss arising from its use or otherwise arising in connection with this presentation.

The information contained in this document, unless otherwise specified, is only current as of the date of this document. Unless otherwise stated in this document, the information contained herein is based on management information and estimates. The information contained herein is subject to change without notice and past performance is not indicative of future results. The Company may alter, modify or otherwise change in any manner the content of this document, without obligation to notify any person of such revision or changes. This document may not be copied and disseminated in any manner.

The distribution of this document and any related presentation in other jurisdictions than Italy may be restricted by law and persons into whose possession this document or any related presentation comes should inform themselves about, and observe, any such restriction. Any failure to comply with these restrictions may constitute a violation of the laws of any such

other jurisdiction.

By attending this presentation or otherwise accessing these materials, you agree to be bound by the foregoing limitations.

This presentation includes certain forward looking statements, projections, objectives and estimates reflecting the current views of the management of the Company with respect to future events. Forward looking statements, projections, objectives, estimates and forecasts are generally identifiable by the use of the words "may", "will", "should", "plan", "expect", "anticipate", "estimate", "believe", "intend", "project", "goal" or "target" or the negative of these words or other variations on these words or comparable terminology. These forward-looking statements include, but are not limited to, all statements other than statements of historical facts, including, without limitation, those regarding the Company's future financial position and results of operations, strategy, plans, objectives, goals and targets and future developments in the markets where the Company participates or is seeking to participate.

Due to such uncertainties and risks, readers are cautioned not to place undue reliance on such forward-looking statements as a prediction of actual results. The Group's ability to achieve its projected objectives or results is dependent on many factors which are outside management's control. Actual results may differ materially from (and be more negative than) those

projected or implied in the forward-looking statements. Such forward looking information involves risks and uncertainties that could significantly affect expected results and is based on certain key assumptions.

All forward-looking statements included herein are based on information available to the Company as of the date hereof. The Company undertakes no obligation to update publicly or revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise, except as may be required by applicable law. All subsequent written and oral forward-looking statements attributable to the Company or persons acting on its behalf are expressly qualified in their entirety by these cautionary statements.

The Company provides information contained herein on a strictly confidential basis; by receiving this Document the recipient undertakes with the Company and the Advisors to maintain strictly confidential the contents of the Document, the Document itself and the possible transaction described above. This Document may not be distributed to any third parties, in whole or in part, or used for purposes different from those for which the same is written.

This Document may not be copied or reproduced in any way, in whole or in part, without the written consent of the Company.

Where an offer or an invitation to purchase or subscribe shares

or other securities issued by the Company is made, the same will comply with any applicable rules and regulations and, where required, an admission document will be issued. Accordingly, any placement of the securities will be carried out by a duly authorised investment company or financial intermediary in compliance with any applicable rule and regulation.

# La società

**A**lfio Bardolla Training Group S.p.A. (nel documento ABTG S.p.A. o la Società o l'Emittente) è l'azienda leader in Italia nel settore della **formazione finanziaria personale**. L'azienda crea e sviluppa contenuti proprietari commercializzati attraverso libri, **corsi di formazione e coaching** sul tema della psicologia del denaro, degli **investimenti immobiliari**, del **trading**, della **creazione** e dello **sviluppo di business**.

L'obiettivo della Società è quello di commercializzare informazioni di educazione finanziaria, utili alla persona e all'imprenditore.

La Società ha sede a Milano in Via Ripamonti n. 89 e al 31.12.16 conta 51 collaboratori (tra dipendenti e figure commerciali). A oggi più di **23.000 persone**<sup>1</sup> tra manager, imprenditori e sportivi hanno partecipato ai corsi su tematiche economiche, finanziarie e patrimoniali organizzati con il marchio "Alfio Bardolla".



ALFIO BARDOLLA

1° financial coach in Italia, autore best-seller della finanza personale, con oltre 250.000 copie vendute dei suoi libri, e imprenditore di successo con 29 aziende operanti in diversi settori.



## AREE DI ATTIVITÀ



### FORMAZIONE

- Wake Up Call: corso/evento collettivo di 2 giorni che si svolge 2 volte l'anno e ha migliaia di partecipanti
- Seminari: lezioni di gruppo
- Coaching: lezioni individuali

### EDITORIA

- Libri sulla finanza personale
- Prodotti complementari
- Prodotti multimediali





# ■ La nascita di Alfio Bardolla Training Group S.p.A.

**A**lfio Bardolla ha iniziato la sua attività di financial coach nel 2004, attraverso diverse esperienze confluite nel 2014 nella ABTG S.p.A.

Nel 2006 viene avviata l'attività di formazione finanziaria personale con il marchio «Alfio Bardolla» e nel 2012 è stato organizzato il primo evento **Wake Up Call** al quale partecipano circa 300 persone.

L'Emittente viene costituito nell'ottobre 2012; tra l'agosto 2013 e il novembre 2014 (quando avviene il cambio di denominazione in **ABTG S.p.A.** e la variazione dell'oggetto sociale) sono state eseguite operazioni straordinarie sul capitale in relazione al conferimento di alcuni cespiti immobiliari.

In seguito al completamento delle operazioni societarie eseguite tra il 2013 e il 2014, la società prosegue nel percorso di consolidamento nel settore della **formazione finanziaria personale**, creando e sviluppando contenuti proprietari commercializzati attraverso **libri, corsi di formazione e coaching** sul tema della psicologia del denaro, degli investimenti immobiliari, del trading, della creazione e dello sviluppo di business.

Nel corso del 2015 e 2016 la Società ha sottoscritto con la società di diritto inglese Global Financial Education LTD e con la società spagnola Instituto para la Educaciòn Financieira S.L. degli **accordi di distribuzione internazionale** secondo i quali le due suddette società si sono impegnate a vendere in nome e per conto della Società in Spagna e Inghilterra i prodotti e i servizi offerti dall'Emittente.

# Ownership, Governance e Staff

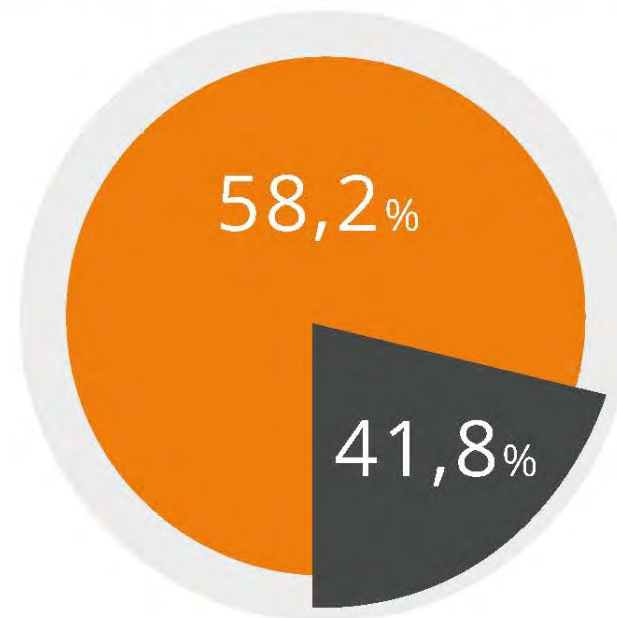
Lo staff di ABTG S.p.A. è composto da un gruppo coeso di significativa esperienza con know-how nel business della formazione non formale. Al 31.12.2016 sono presenti 20 persone tra manager e impiegati amministrativi e 31 commerciali, retribuiti in relazione alle vendite effettuate.

Altre figure chiave di ABTG S.p.A. sono i coach, che vengono retribuiti in base alle lezioni svolte.

	31.12.2016	Data Documento Ammissione
DIPENDENTI	20	23
CONSULENTI COMMERCIALI	31	30



## AZIONARIATO ALLA DATA DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE



## CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

**ALFIO  
BARDOLLA**  
Presidente

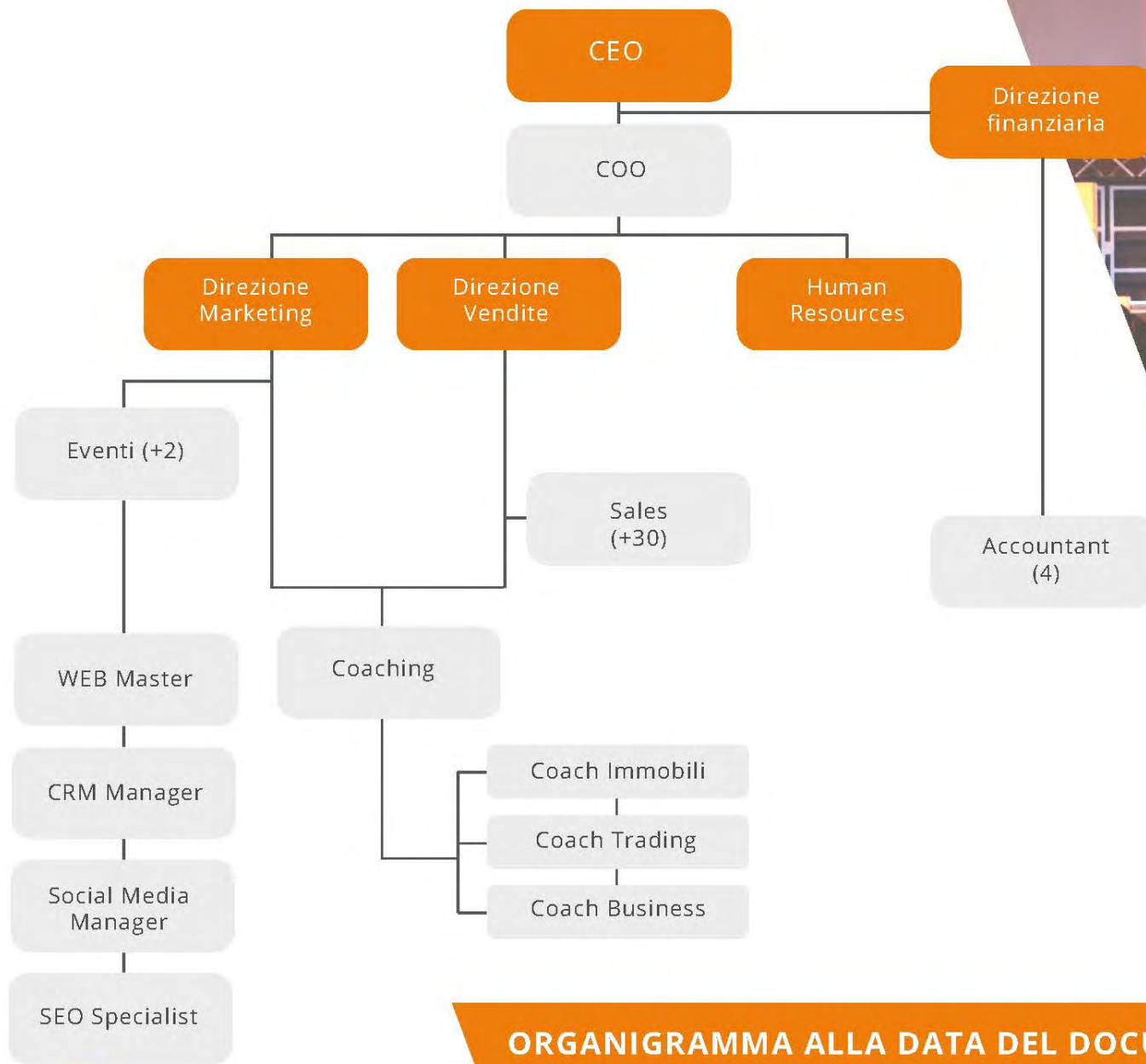
**FEDERICA  
PARIGI**  
Consigliere

**NICOLA  
DE BIASE**  
Consigliere

**GIOVANNI  
NATALI**  
Consigliere

**ROBERT  
ALLEN**  
Consigliere  
indipendente

**MATTEO  
BONELLI**  
Consigliere  
indipendente



**ORGANIGRAMMA ALLA DATA DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE**



## I NUMERI DI ABTG S.p.A.

### **DATABASE**

Oltre 280.000 profili registrati  
«Lead» (dicembre 2016)

### **EDITORIA**

250.000 libri venduti  
Prezzo di copertina circa 17€

### **WAKE UP CALL**

Circa 2.000 partecipanti (ultimo evento, marzo 2017)  
Prezzo medio: circa 244€\*

### **CORSI SPECIALISTICI**

Oltre 350 clienti / mese  
Prezzo medio: circa 1.560€

### **COACHING**

Oltre 34 clienti / mese  
Prezzo medio: circa 4.553€

*\* prezzo medio di listino non includendo eventuali sconti e omaggi*

# Le attività

Le attività di formazione sono suddivise in quattro aree: **psicologia del denaro**, **investimenti immobiliari**, **trading finanziario**, **business e azienda**. Per ognuna di esse vengono previsti dei **corsi base** e dei **corsi avanzati** per fornire modalità operative base e avanzate ai corsisti che decidono di intraprendere i percorsi formativi.

Accanto ai corsi di formazione, ABTG S.p.A. mette a disposizione delle **coaching** che si svolgono individualmente con un consulente della Società, in sede o via conference call, per analizzare le esigenze specifiche del cliente, e aiutarlo nella gestione delle proprie necessità o per guidare il cliente verso il risultato.



## ATTUALI AREE DI FORMAZIONE

WAKE UP CALL  
PSICOLOGIA  
DEL DENARO



INVESTIMENTI  
IMMOBILIARI



TRADING  
FINANZIARIO



BUSINESS  
& AZIENDA

SEMINARI

COACHING

LIBRI

PRODOTTI  
MULTIMEDIALI

PRODOTTI  
CORRELATI

# ■ Clientela target ABTG S.p.A.

L'universo dell'educazione non formale in cui opera ABTG S.p.A. è stimato in Italia in 13,8 milioni di persone.

La Società opera nella categoria economia, finanza e scienze sociali, stimata in Italia in **2,5 milioni di persone**.

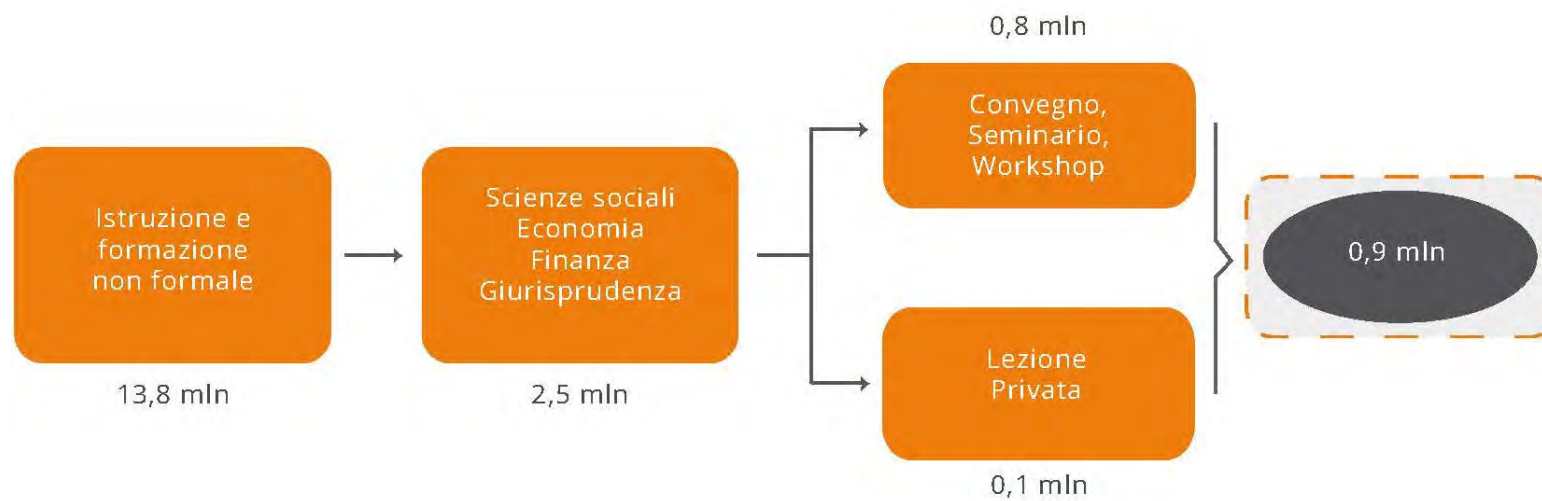
Tra le diverse modalità in cui viene erogata la formazione, ABTG S.p.A. occupa il segmento di

mercato relativo a convegni, seminari, workshop e lezioni private, corrispondente a **0,9 milioni di persone** in Italia.

Secondo l'ultimo censimento Istat datato 2013 la formazione in Italia è in crescita, trainata dalla formazione non formale che ha registrato un trend positivo del 73,5 % nei 6 anni precedenti all'anno del censimento.



## MERCATO DI RIFERIMENTO ABTG S.p.A. IN ITALIA (n° di persone)



Fonte: rielaborazione dati Istat

# ■ S.W.O.T. Analysis



## PUNTI DI FORZA

- ▼ Prodotto unico in Italia nel campo della formazione finanziaria personale
- ▼ Disponibilità di un ampio database storico, costituito da clienti profilati e facilmente raggiungibili
- ▼ Know-how specifico e avanzato nella creazione e commercializzazione di seminari e coaching
- ▼ Modello scalabile e replicabile facilmente anche in paesi esteri
- ▼ Elevato tasso di soddisfazione dei clienti e della community



## PUNTI DI DEBOLEZZA

- ▼ Brand legato alla figura dell'imprenditore, Alfio Bardolla
- ▼ Dimensioni aziendali attualmente ridotte
- ▼ Limitata capacità dello staff tecnico di formazione di esprimersi in lingue straniere



## OPPORTUNITÀ

- ▣ Interesse nazionale crescente verso la cultura finanziaria
- ▣ Modello organizzativo esportabile ad altri mercati
- ▣ Sviluppo del mercato della formazione *on-line*



## RISCHI

- ▣ Ingresso di nuovi competitor internazionali nel mercato italiano
- ▣ Sviluppo delle nuove aree di business dipendente dal quadro normativo e dalle certificazioni internazionali
- ▣ Difficoltà nel cogliere il rinnovamento dell'offerta formativa e le nuove nascenti esigenze del mercato

# Key Data

ABTG S.p.A. ha evidenziato un'ottima crescita confermando una buona marginalità industriale.

L'incidenza dell'EBITDA sul totale ricavi resta sostanzialmente stabile salendo dal 14% al 31 dicembre 2015 al 15% al 31 dicembre 2016. Nel corso del 2016 la Società ha provveduto alla cessione di un pacchetto di immobili non strategici registrando minusvalenze per Euro migliaia 806.

Contestualmente L'Emittente ha provveduto al riacquisto da un intermediario autorizzato di un debito vantato da parte della stessa ABTG S.p.A. verso un primario istituto di credito e pari a Euro 650 migliaia al 31.12.2015, debito che l'intermediario autorizzato aveva acquisito nel corso del 2016, registrando una plusvalenza di Euro 490 migliaia".

Conto economico in migliaia di €	31.12.2016	inc. %	31.12.2015	inc. %
Ricavi corsi, coaching	5.962	93%	3.698	98%
Altri ricavi	443	7%	90	2%
<b>TOTALE RICAVI</b>	<b>6.405</b>	<b>100%</b>	<b>3.788</b>	<b>100%</b>
Costi per materie prime	(69)	(1)%	(59)	(2)%
Costi per servizi	(3.711)	(58)%	(1.564)	(41)%
Costo per godimento beni di terzi	(212)	(3)%	(245)	(6)%
Costi per il personale	(975)	(15)%	(77)	(2)%
Oneri diversi di gestione	(107)	(2)%	(755)	(20)%
<b>EBITDA Adjusted</b>	<b>1.332</b>	<b>21%</b>	<b>1.088</b>	<b>29%</b>
Proventi straordinari	508	8%		0%
Oneri straordinari	(910)	(14)%	(545)	(14)%
<b>EBITDA</b>	<b>930</b>	<b>15%</b>	<b>543</b>	<b>14%</b>
Ammortamento imm. immateriali	(399)	(5)%	(140)	(4)%
Ammortamento imm. materiali	(53)	(1)%	(3)	(0)%
Altre svalutazioni delle immobilizzazioni	(470)	(7)%	-	0%
Svalutazioni crediti	(39)	(1)%	(3)	(0)%
Altri accantonamenti	(143)	(2)%	-	0%
<b>EBIT</b>	<b>(112)</b>	<b>(2)%</b>	<b>396</b>	<b>10%</b>
Totale proventi (oneri) finanziari	(82)	(1)%	(182)	(5)%
<b>RISULTATO PRIME DELLE IMPOSTE</b>	<b>(195)</b>	<b>(3)%</b>	<b>214</b>	<b>6%</b>
Imposte sul reddito, differite, anticipate	(115)	(2)%	(127)	(3)%
<b>UTILE (PERDITA) DELL'ESERCIZIO</b>	<b>(310)</b>	<b>(5)%</b>	<b>88</b>	<b>2%</b>

Fonte: dati contabili selezionati dall'Emittente sulla base dei bilanci revisionati da PKF Italia S.p.A. (31.12.2015) e BDO Italia S.p.A. (31.12.2016)

<b>Riconciliazione EBITDA Adjusted</b> migliaia di €	<b>31.12.2016</b>	<b>30.12.2015</b>
EBITDA	930	543
Business immobiliare non ricorrente:		
Minusvalenze	806	395
Soprawvenienze passive	104	150
<b>TOT. ONERI STRAORDINARI</b>	<b>910</b>	<b>545</b>
Plusvalenze e sopravvenienze attive	-508	-
<b>TOT. PROVENTI STRAORDINARI</b>	<b>-508</b>	<b>-</b>
<b>EBITDA Adjusted</b>	<b>1.332</b>	<b>1.088</b>

L'incidenza dell'EBITDA Adjusted sul totale ricavi scende dal 29% al 31 dicembre 2015 al 21% al 31 dicembre 2016. Tale variazione è legata all'incremento delle spese legate all'attività di marketing e di costi fissi legati allo sviluppo del business, entrambi contenuti nella voce "Costi per servizi" di Conto economico riclassificato. Il risultato economico 2016 riflette costi non ricorrenti quali svalutazioni imm. materiali in seguito a perizia (319), svalutazioni imm. immateriali in seguito ad introduzione di nuovi principi contabili (151) e altri accantonamenti (143) per un totale di 613.

<b>Stato patrimoniale riclassificato</b> Valori in migliaia di €	<b>31.12.2016</b>	<b>inc.</b>	<b>31.12.2015</b>	<b>inc.</b>
Immobilizzazioni immateriali	650	11%	1.291	28%
Immobilizzazioni materiali	5.221	87%	3.591	77%
Immobilizzazioni finanziarie	11	0%	1	0%
<b>(A) Capitale immobilizzato netto</b>	<b>5.881</b>	<b>98%</b>	<b>4.882</b>	<b>105%</b>
Rimanenze	1	0%	10	0%
Crediti commerciali	522	9%	1.159	25%
Crediti tributari	26	0%	344	7%
Altri crediti	514	9%	457	10%
Debiti commerciali	(357)	-6%	(494)	-11%
Altre passività	(605)	-10%	(1.191)	-26%
<b>(B) Capitale circolante netto</b>	<b>102</b>	<b>2%</b>	<b>285</b>	<b>6%</b>
Fondi per rischi e oneri	(7)	0%	(511)	-11%
<b>(C) Capitale investito netto</b>	<b>(7)</b>	<b>0%</b>	<b>(511)</b>	<b>-11%</b>
<b>(D) = (A) + (B) + (C)</b>	<b>5.977</b>	<b>100%</b>	<b>4.656</b>	<b>100%</b>
Disponibilità Liquide	385	6%	183	4%
Crediti finanziari	-	0%	-	0%
Passività finanziarie	(1.785)	-30%	(558)	-12%
<b>(E) Posizione finanziaria netta</b>	<b>(1.400)</b>	<b>-23%</b>	<b>(375)</b>	<b>-8%</b>
<b>(F) Patrimonio netto</b>	<b>4.577</b>	<b>77%</b>	<b>4.281</b>	<b>92%</b>
<b>(G) = (F) - (E) Fonti</b>	<b>5.977</b>	<b>100%</b>	<b>4.656</b>	<b>100%</b>

Fonte: dati contabili selezionati dall'Emittente sulla base dei bilanci revisionati da PKF Italia S.p.A. (31.12.2015) e BDO Italia S.p.A. (31.12.2016)

Oltre alla crescita di fatturato, ABTG ha ridotto sensibilmente la Posizione finanziaria netta.

I crediti verso clienti si riferiscono in misura limitata alla gestione caratteristica legata alla formazione, in quanto per la natura del business l'incasso della prestazione nonché degli acconti versati avviene prima della fruizione del servizio. Tali crediti, al 31 dicembre 2016, includono Euro migliaia 269 per fatture emesse (e incassate alla data del presente documento) e a Euro migliaia 300 per fatture da emettere (emesse alla data del presente documento e scadenti a settembre '17) relativamente a royalties in virtù dei contratti sottoscritti nell'esercizio precedente con una società inglese e con una fondazione spagnola interessate a sviluppare il business dell'Emittente sul territorio locale.

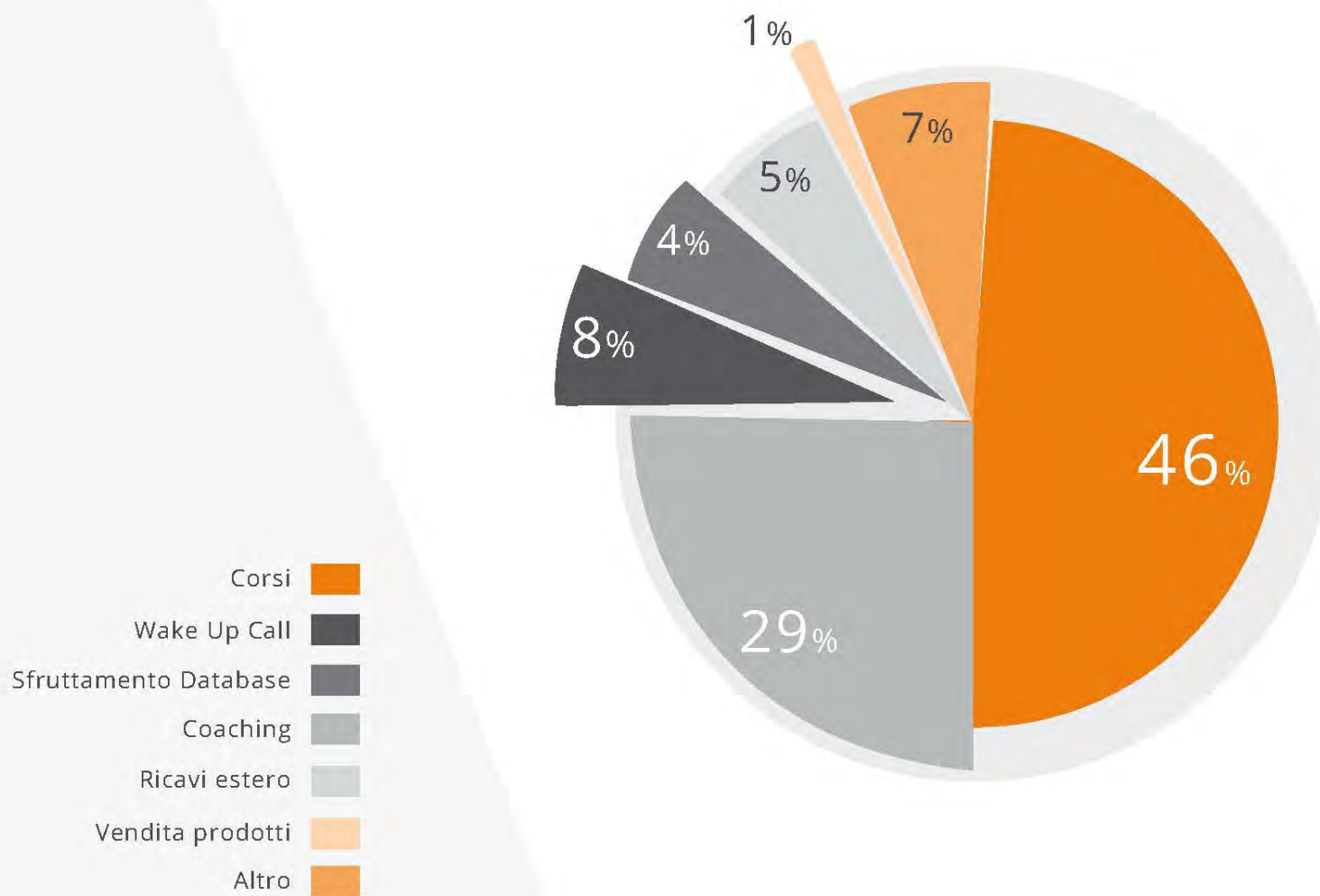
La riduzione della posizione finanziaria netta è imputabile prevalentemente a cessioni immobiliari che hanno prodotto accolti di mutui per Euro migliaia 484 oltre alla cassa generata di Euro migliaia 327, e al riacquisto del debito verso primario Istituto che ha comportato una plusvalenza di Euro migliaia 490.

L'aumento delle immobilizzazioni immateriali è da ricondursi all'acquisto del database di «lead» da Alfio Bardolla Trading Company (ABTC) per Euro migliaia 313 e all'acquisizione di altri «lead» per Euro migliaia 150.

Le cessioni immobiliari, la riduzione dei mutui a essi collegati e il riacquisto del debito verso primario Istituto hanno comportato una riduzione della posizione finanziaria netta di circa il 71%.

I debiti verso banche si riferiscono alla quota scadente oltre i 12 mesi dei mutui ipotecari sugli immobili acquisiti da precedenti operazioni straordinarie. I debiti verso banche non correnti diminuiscono di Euro 675 migliaia per effetto della cessione degli immobili e del pagamento delle rate.

## Suddivisione Ricavi al 31.12.2016



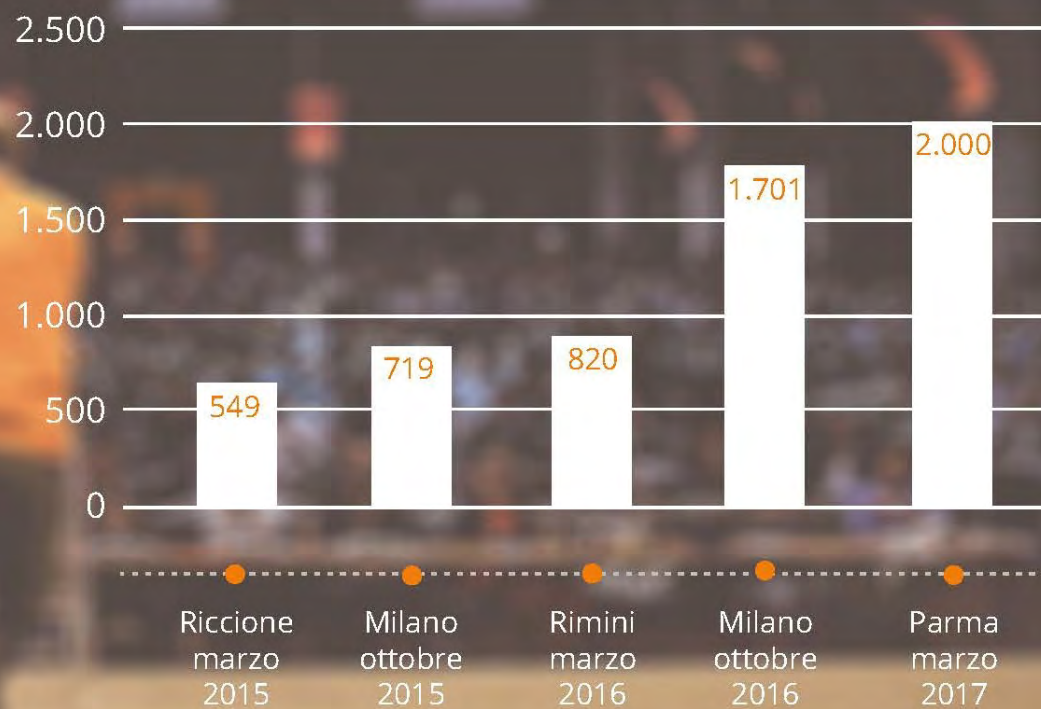
## Key Data 2016



Fonte: dati contabili revisionati BDO Italia S.p.A. (31.12.2016)



## Partecipanti Wake Up Call ultimi 36 mesi



# ■ Sviluppo futuro

La Società ha intrapreso lo studio, e in alcuni casi già lo sviluppo, di nuove linee di business in grado di consentirle un vero e proprio salto dimensionale. Le tre direttrici su cui si basa questo percorso sono:

- **Sviluppo online:** sia tramite la vendita di corsi online in lingua italiana sia tramite la vendita all'estero di corsi in lingua inglese e successivamente in altre lingue
- **Sviluppo estero:** sia tramite partnership con le quali sono stati firmati gli accordi per lo sfruttamento del know how ABTG S.p.A. (UK e Spagna), che tramite l'apertura di sedi estere in paesi extra UE
- Realizzazione di ulteriori ricavi attraverso l'utilizzo degli asset della Società, quali ad esempio l'ampio **database** di contatti, e attraverso l'organizzazione di eventi con un numero elevato di soggetti.

## NUOVE LINEE DI BUSINESS

### CORSI ONLINE

### PARTNERSHIP ESTERE

### CORSI ALL'ESTERO

### ALTRI RICAVI

#### Italia

- ▶ Vendita di corsi online in lingua italiana

#### Estero

- ▶ Vendita di corsi online all'estero in lingua inglese e successivamente in altre lingue

#### Sviluppo Estero

- ▶ **Partnership:** utilizzo del know how di ABTG S.p.A. da parte di società estere dietro pagamento di royalties (UK e Spagna)
- ▶ **Vendita diretta:** apertura di sedi all'estero da parte di ABTG S.p.A. e vendita diretta dei propri servizi

#### Ricavi correlati

Caratteristiche fondamentali, nonché punti di forza, della ABTG S.p.A. sono il proprio network e il **database** alimentato continuamente grazie alle attività svolte dal team e dai commerciali.

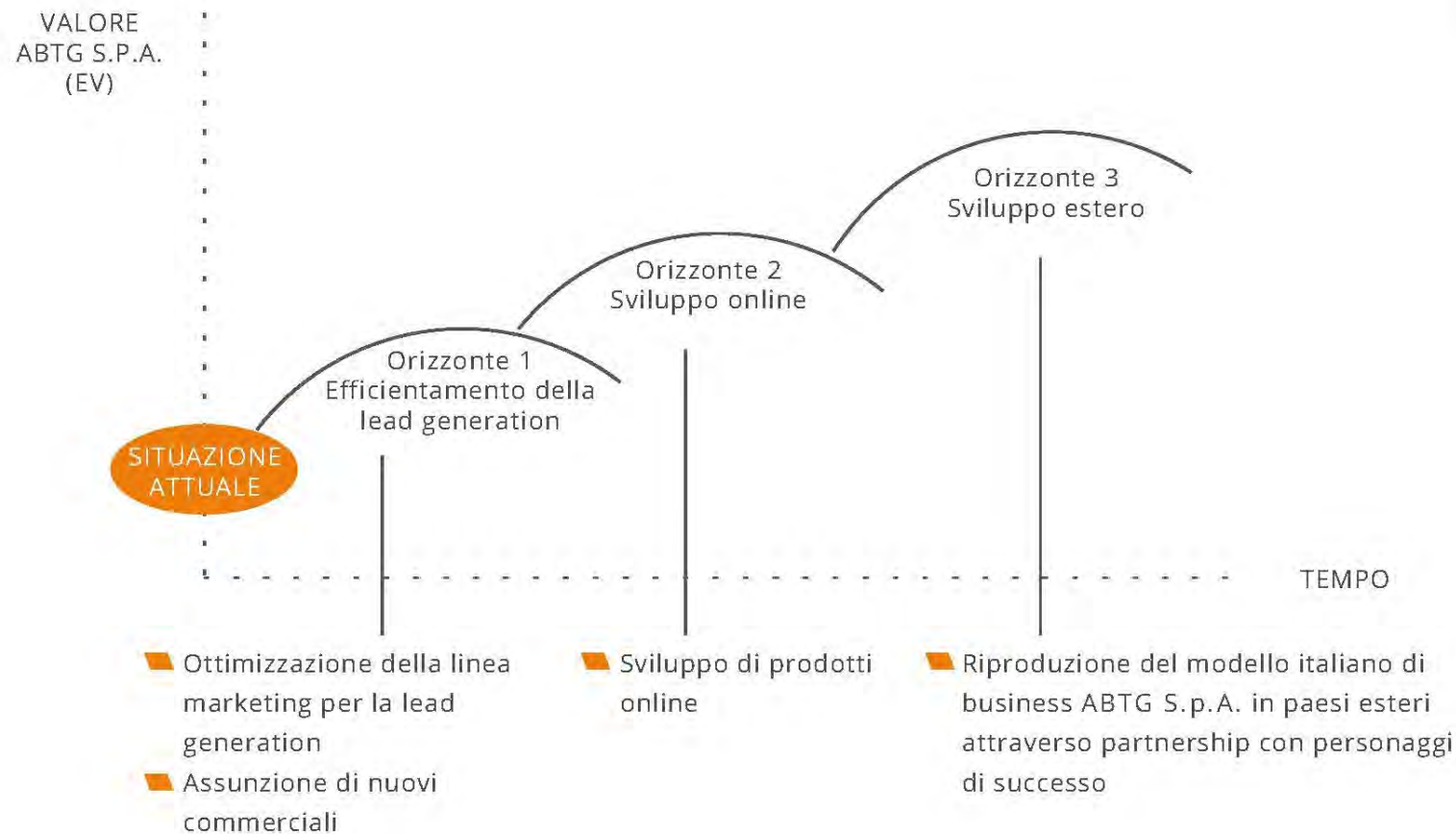
Il rapporto diretto con un elevato numero di persone risulta di interesse per diverse società le quali sono disposte a pagare royalties per la sottoscrizione di **partnership commerciali**.

# Linee guida strategiche



# Il progetto 2017-2020

Il progetto di sviluppo di ABTG S.p.A. si articola su 3 orizzonti strategici.



# ■ Il progetto quotazione (1/2)

**A** BTG S.p.A. è un'azienda **innovativa e dinamica**, fortemente **orientata al cambiamento** e attenta a cogliere i nuovi stimoli e le tendenze espresse dal mercato, con l'obiettivo di consolidare la posizione in Italia e accrescere il proprio posizionamento sui mercati internazionali.

Negli ultimi anni la Società ha intrapreso un percorso di cambiamento organizzativo e gestionale, con l'obiettivo di prepararsi alla **crescita dimensionale** e cogliere le sfide sui mercati esteri.

In questo quadro, la Società ha intrapreso il percorso di **quotazione** per avvicinarsi ai mercati di capitali, a investitori istituzionali e retail, e dotarsi di maggiore efficienza, trasparenza e solidità finanziaria, nonché di nuovi strumenti che aiutino ABTG S.p.A. a sviluppare i suoi progetti di crescita.





# BORSA

## LA QUOTAZIONE COME VOLÀNO PER LA CRESCITA

### OBIETTIVI DELLA QUOTAZIONE\*

- ▣ Accedere al mercato dei capitali, ovvero nuovi investitori, istituzionali e retail
- ▣ Dotare il gruppo ABTG S.p.A. delle risorse necessarie per l'accelerazione del piano industriale
  - ▣ Investimenti finalizzati allo sviluppo estero
  - ▣ Investimenti finalizzati allo sviluppo online
  - ▣ Investimenti per l'incremento del numero di clienti presenti in database
  - ▣ Investimenti in marketing e pubblicità
  - ▣ Investimenti in risorse umane
  - ▣ Incrementare la visibilità e la credibilità (brand awareness) a livello nazionale e internazionale
- ▣ Agevolare i rapporti col sistema bancario e imprenditoriale

\*Nota: al netto dei costi relativi alla IPO indicati nel documento di ammissione

# Il progetto Quotazione (2/2)

Struttura operazione	Emittente	Alfio Bardolla Training Group S.p.A.
	Capitale sociale pre-IPO	Capitale sociale Euro 4.346.000 rappresentato da n. 4.345.931 azioni ordinarie
	Mercato di quotazione	Mercato "AIM Italia" - Mercato alternativo del capitale
	Tipologia di operazione	Aumento di capitale in offerta ai sensi dell'art. 100 D. Lgs. 24/02/1998 n. 58 (TUF) per max Euro 2.500.000 per investitori qualificati e per soggetti diversi in esenzione art. 34,1), c, reg. 11971
	Flottante	Al momento dell'IPO fino al 12,2% del capitale sociale dell'Emittente rinveniente dall'aumento di capitale in offerta e fino a un ulteriore 7,8% (post dilution) rinveniente da attuali azionisti non soggetti al lock up. Post lock up flottante fino a 48,9%
	Lock-up	Lock up per i primi 12 mesi sul 91% degli azionisti pre-esistenti
	Warrant 2017-2022	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1 Warrant gratuito per ogni nuova azione emessa in IPO</li><li>• 1 Warrant gratuito per ogni azione posseduta da soci pre IPO</li><li>• 400.000 Warrant per dipendenti, team IPO e CdA</li><li>• 200.000 Warrant premio all'Amministratore Delegato</li><li>• Conversione 1 Azione di compendio per ogni Warrant</li><li>• Strike Price: 0% premium sul prezzo di IPO</li></ul>
	Remedy Shares	Meccanismo di protezione su risultati 2017
Tempistica indicativa	Ammissione/Listing	Luglio 2017





# IPO Team

EMITTENTE



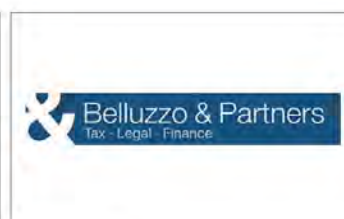
Nomad e Global  
Coordinator



Legal Advisor  
Global Coordinator



Società di revisione



Tax Advisor



Equity Research



Legal Advisor



Advisor finanziario



Collocatore retail



Specialist



Co-advisor



**ALFIO BARDOLLA  
TRAINING GROUP S.p.A.**

Via Ripamonti, 89  
20141 Milano

Tel. +39.02.91779250  
Fax +39.02.91779259  
E-mail: [investor@alfiobardolla.com](mailto:investor@alfiobardolla.com)

CONTATTI

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