



Il presente comunicato redatto a soli fini informativi e non costituisce un'offerta al pubblico o un invito a sottoscrivere o acquistare strumenti finanziari in Italia né in qualsiasi altro Paese in cui tale offerta o sollecitazione sarebbe soggetta a restrizioni o all'autorizzazione da parte di autorità locali o comunque vietata ai sensi di legge. Questo comunicato stampa non può essere pubblicato, distribuito o trasmesso negli Stati Uniti, Canada, Australia o Giappone. Le azioni menzionate in questo comunicato stampa non possono essere offerte o vendute né in Italia, né negli Stati Uniti né in qualsiasi altra giurisdizione senza registrazione ai sensi delle disposizioni applicabili o una esenzione dall'obbligo di registrazione ai sensi delle disposizioni applicabili. Le azioni menzionate in questo comunicato non sono state e non saranno registrate ai sensi dello US Securities Act of 1933 né ai sensi delle applicabili disposizioni in Italia, Australia, Canada, Giappone né in qualsiasi altra giurisdizione. Non vi sarà alcuna offerta al pubblico delle azioni della Società né in Italia, né negli Stati Uniti, Australia, Canada o Giappone né altrove. Il presente documento non costituisce un prospetto informativo ai sensi del Regolamento (UE) 2017/1129. Nessun prospetto informativo redatto ai sensi del Regolamento (UE) 2017/1129 sarà pubblicato in futuro.

## COMUNICATO STAMPA

### **ALLCORE S.P.A. PRESENTA I RISULTATI AL 30 SETTEMBRE 2023: IL BUSINESS CRESCE CONFERMANDO GLI OBIETTIVI DEL PIANO INDUSTRIALE GRAZIE ALLA CRESCITA DELLE LINEE DI BUSINESS PIANIFICAZIONE FISCALE E GESTIONE CONTABILE E SPAZI E MEMBERSHIP**

### **RICAVI CONSOLIDATI DI GRUPPO PARI A EURO 30 MILIONI IN CRESCITA DEL 16% RISPETTO AL 30 SETTEMBRE 2022 CON UN INCREMENTO SIGNIFICATIVO DEI SERVIZI DI PIANIFICAZIONE FISCALE E GESTIONE CONTABILE (+22%) E SPAZI E MEMBERSHIP (+231%)**

**Milano, 26 ottobre 2023** – Allcore S.p.A. (la Società), società a capo di un Gruppo attivo nell'ambito della consulenza aziendale rivolta alle PMI italiane, quotata sul mercato Euronext Growth Milan organizzato e gestito da Borsa Italiana, comunica che il Consiglio di Amministrazione ha approvato in data odierna i dati relativi ai ricavi consolidati del gruppo al 30 settembre 2023 non sottoposti a revisione contabile.

I dati al 30 settembre 2023 riflettono l'andamento positivo del business in particolare:

- I ricavi consolidati del Gruppo sono pari a Euro 30.138 migliaia (Euro 25.968 migliaia al 30 settembre 2022) in crescita del 16,06% rispetto al 30 settembre 2022.
- I ricavi della linea di business Pianificazione fiscale e gestione contabile, pari a Euro 24.149 migliaia, evidenziano un incremento è pari al 22,29% rispetto al periodo precedente e rappresentano il 80,13% dei ricavi del Gruppo. La BU Pianificazione Fiscale e Gestione contabile, conferma la crescita costante grazie all'ottimo livello di efficientamento raggiunto dei costi di acquisizione della clientela, attraverso le sinergie sviluppate tra il Marketing e il reparto Commerciale e al nuovo modello organizzativo del servizio di gestione contabile, che ha permesso la crescita dei volumi e la stabilizzazione del parco clienti in essere, unitamente ad un incremento della formazione specializzata dei Tax Advisor, una maggiore capacità di offrire soluzioni volte a soddisfare i bisogni della clientela nuova e ricorrente.
- I ricavi della linea di business mediazione creditizia, pari a Euro 2.278 migliaia sono sostanzialmente in linea con il periodo precedente (-2,53%) e rappresentano il 7,56% dei ricavi del Gruppo. L'andamento della stagionalità dei servizi è stato fortemente influenzato, nel primo semestre 2022, dall'andamento dei tassi d'interesse e del mercato dei capitali. I segnali di forte ripresa, già presenti nel terzo trimestre 2023 hanno permesso alla BU di tornare in linea con le performance del precedente periodo. Inoltre i ricavi non comprendono le success fee legate a contratti di intermediazioni nell'ambito dei crediti d'imposta ecobonus conclusi, ma non ancora fatturabili, per euro 237 migliaia.



- I ricavi della linea di business software è pari Euro 585 migliaia evidenziano un decremento del 57,44% e rappresenta il 1,94% dei ricavi del Gruppo. In merito alla BU Software, è stato fatto un importante investimento al fine di sviluppare i progetti inerenti l'Intelligenza artificiale (automazione contabilità); Datalake House (omogeneizzazione, salvaguardia e sicurezza dei dati aziendali) Cassetto fiscale 2.0 (Recupero doc. ed informazioni all' interno del cassetto fiscale) e consolidare il progetto Yuxme che conferma le ottime performance degli sviluppi effettuati, avendo conseguito il 48% di registrazione automatica delle scritture contabili inerenti fatture di vendita, acquisto e corrispettivi con un margine di errore dello 0,61%, raggiungendo le prime 100 aziende totalmente automatizzate. Il calo del fatturato della BU software è influenzato dalla minor vendita di servizi ai clienti esterni, che nel 2023 è effettuata dalla BU Pianificazione fiscale e gestione contabile. Nel secondo semestre 2023 è anche stata avviata una market discovery per la creazione di sottoservizi software in grado di integrare prompt ChatGPT per fornire servizi dotati di intelligenza artificiale per le imprese.
- I ricavi della linea di business Spazi e Membership pari a Euro 2.318 migliaia evidenziano un forte incremento pari al 231,37% e rappresentano il 7,69% dei ricavi del Gruppo. Nonostante la contenuta marginalità la BU ha un ruolo primario nell'ecosistema del Gruppo in quanto è in grado di generare opportunità di cross-selling per tutte le società del Gruppo attraverso il club di imprenditori, e contribuisce a migliorare la qualità di conversione dei lead attraverso la fruizione degli spazi business center. La forte crescita è determinata dall'attività di promozione di investimenti immobiliari per gli imprenditori appartenenti al Club Quantico, tramite le controllate QRE2 S.r.l. e QRE3 S.r.l. che hanno rilevato ricavi pari a Euro 1.023 migliaia. In particolare in data 22 settembre 2023 la QRE2 S.r.l. ha già smobilizzato tutte le attività immobiliari detenute maturando nell'arco temporale di 8 mesi dall'aumento di capitale un primo margine (reddito operativo al netto del management fee) sul patrimonio netto aziendale pari al 36,5% circa, un ROI pari al 21,5% circa un ROE pari al 19,5%; mentre la QRE3, nel terzo trimestre 2023, ha venduto n. 5 box, n. 2 posti auto e n. 1 posto moto, oltre ad aver siglato impegni alla vendita per ulteriori n. 4 box e n. 1 posti auto. Il completamento delle operazioni di vendita dovrebbe concludersi entro il 2023 con un ROI previsionale superiore al 29%.
- I ricavi della linea di business Consulenza strategica, Formazione e R&S personale, pari a Euro 807 migliaia, evidenziano un decremento pari al 55,40% e rappresentano il 2,68% dei ricavi del Gruppo. L'andamento della BU Consulenza Strategica, Formazione e Ricerca e selezione del personale è stato influenzato dal mancato rinnovo del credito di imposta Formazione 4.0 che rappresentava l'80% dei ricavi dalla BU nel 2022. Questo ha inoltre comportato un cambiamento nel mix di servizi forniti con allungamento dei tempi di erogazione. Il portafoglio ordini (c.d. "backlog") di servizi ancora da erogare è in continua crescita nel corso dell'esercizio. Al 30 settembre 2023 è pari a circa 820 Euro migliaia (contro i 710 presenti nel 1H2023) proiettano la BU in linea con le performance budget per il 2023.

**Gianluca Massini Rosati, presidente e amministratore delegato di Allcore S.p.A., ha commentato:**

«Siamo entusiasti di annunciare i risultati finanziari al 30 settembre 2023, che riflettono la nostra crescita costante e il successo nel mercato. L'aumento del 16% nei ricavi consolidati del Gruppo è la prova del nostro impegno continuo nell'eccellenza operativa e nella soddisfazione del cliente. Siamo particolarmente orgogliosi dell'incremento del 22% nei ricavi della nostra linea di business Pianificazione fiscale e gestione contabile, che rappresenta l'80% dei nostri ricavi totali. Questi numeri sono il risultato del duro lavoro, dell'innovazione e dell'impegno di tutto il nostro team, ma anche dell'applicazione di un modello di gestione aziendale innovativo, che ci piace definire "Metodo Allcore", che sta confermando la propria validità anno dopo anno».

I risultati verranno presentati in un incontro online riservato agli investitori il 27 ottobre 2023 alle ore 8.30 al seguente link.

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/events/commentosuiricaviconsolidatall7123327625611153408>

Dal 24 ottobre 2023 è disponibile presso le principali librerie e online su piattaforme come Amazon, iTunes e Google Play Store "Metodo Allcore. Il nuovo modello di crescita per le aziende italiane" (Sperling & Kupfer; pp. 288; 17,90 euro). Il libro, scritto dal presidente Gianluca Massini Rosati con i contributi dei manager del Gruppo Allcore, si rivolge agli imprenditori delle PMI italiane, per illustrare le strategie e le best practice che Allcore ha sperimentato in questi anni e che hanno permesso di raggiungere i risultati attuali. Il testo esplora tutti gli aspetti



del Metodo Allcore, dalla visione circolare centrata sugli asset principali alla gestione finanziaria, all'importanza dei C-level executives, alla digitalizzazione aziendale, senza trascurare tematiche come il Digital Product Management, il Growth Marketing, la customer experience e la gestione del team di vendita. Per ciascun argomento offre basi teoriche e consigli pratici nati dall'esperienza diretta, spiegati in modo chiaro ed esaustivo attraverso interviste a esperti.

### **Profilo Gruppo Allcore**

Il Gruppo Allcore è nato nel 2016 e oggi è il punto di riferimento per la consulenza fiscale per le PMI in Italia, con un fatturato di oltre 37 milioni di euro e 450 tra dipendenti e collaboratori. Ogni giorno lavora per offrire a un costo sostenibile anche per le PMI gli stessi strumenti e le stesse soluzioni per la gestione e lo sviluppo aziendale normalmente nelle disponibilità economiche di grandi aziende e multinazionali. Allcore, oltre a Soluzione Tasse che ne è la divisione fiscale, dove un pool di professionisti specializzati con competenze complementari aiuta gli imprenditori e i professionisti a efficientare il carico fiscale, ha avviato Finera, che tramite un mediatore creditizio regolarmente iscritto OAM permette alle imprese di ottenere più credito, in minor tempo e a migliori condizioni, oltre a beneficiare di finanza agevolata ed entrare nella finanza straordinaria. Ha lanciato Quantico Business Club dove gli imprenditori hanno accesso a un luogo d'incontro fisico e virtuale per sviluppare il proprio network, condividere esperienze e know-how e venire a contatto con un team di consulenti strategici che gli consente di superare i limiti organizzativi e accompagnano le imprese nel percorso di crescita e sviluppo. Con Amyralia offre consulenza manageriale alle imprese e con Estensya offre una rete di business center sul territorio nazionale. A completare il gruppo c'è Yuxme, l'anima di sviluppo software, che ha creato la più potente intelligenza artificiale che automatizza ed efficientizza il processo contabile delle PMI italiane riducendo i tempi di registrazione fino al 90%.

Il presente comunicato è disponibile nella sezione Investor del sito [www.allcore.it](http://www.allcore.it)

Per ulteriori informazioni:

#### **Investor Relation**

Daniele Parretta  
Allcore S.p.A.  
Via San Gregorio, 55  
20124 – Milano  
Tel. +39 3938516891  
[investor.relation@allcore.it](mailto:investor.relation@allcore.it)

#### **Media Relation**

Veronica Crippa  
Via Cicco Simonetta, 19  
2013 - Milano  
Mob. 3475947907  
[Veronicalisacrippa@gmail.com](mailto:Veronicalisacrippa@gmail.com)

#### **Euronext Growth Advisor**

Gianpiero di Perna  
Alantra  
Via Borgonuovo 16,  
20121 – Milano  
Tel. +393346267243  
[ega@alantra.com](mailto:ega@alantra.com)