



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. : IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE HA APPROVATO LA RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE CONSOLIDATA AL 30 GIUGNO 2024 CRESCITA DEL VALORE DELLA PRODUZIONE DEL +15,1% RISPETTO AL 30 GIUGNO 2023 E CONFERMA LE PREVISIONI DI CRESCITA DEL GRUPPO PER IL 2024

- Valore della Produzione: € 22.885.518 (+15,1% 1H2023 € 19.892.398)
- EBITDA: € 2.315.200 (+28,28% 1H2023 € 1.804.733)
- Posizione Finanziaria Netta : € 2.711.204 cassa netta (FY2023 € 6.346.514)
- Utile netto Consolidato: € 814.004 (+3,44% 1H2023 € 786.922)

Milano, 25 settembre 2024 – Allcore S.p.A. (già *Soluzione Tasse 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 la Relazione Finanziaria Semestrale Consolidata al 30 giugno 2024, volontariamente sottoposta a revisione contabile.

Gianluca Massini Rosati, Presidente e Amministratore Delegato di Allcore SpA, ha dichiarato: "I risultati del primo semestre 2024 confermano l'importante percorso di crescita e di efficientamento che abbiamo intrapreso, lasciando definitivamente alle nostre spalle le ombre di un 2023 in chiaroscuro. Grazie al lavoro del nostro team e alle scelte strategiche assunte in un contesto economico complesso, siamo riusciti a mantenere solidi indicatori di performance e sviluppare nuove opportunità di business. Stiamo facendo passi spediti verso l'ottimizzazione delle nostre strutture, con l'obiettivo di rendere più fluida l'integrazione tra le diverse business unit, di migliorare l'efficienza operativa e ridurre drasticamente i costi superflui, accelerando la digitalizzazione dei processi interni, grazie anche allo sviluppo e all'adozione di AI e soluzioni tecnologiche all'avanguardia. Riteniamo che questi interventi ci permetteranno di affrontare con maggiore flessibilità le sfide future. I risultati concreti conseguiti durante l'estate ci danno altresì segnali molto positivi per il secondo semestre e confermano che siamo sulla strada giusta. Continueremo a concentrarci sul consolidamento dei risultati ottenuti e sulla creazione di nuove opportunità di crescita."



Analisi della gestione economica e finanziaria della Società

Il valore della produzione al 30 giugno 2024 si attesta intorno a 22,8 milioni di euro, in crescita del 15,0% rispetto al dato al 30 giugno 2023, pari a 19,9 milioni di euro. Anche i ricavi delle vendite evidenziano un incremento, pari al 12,4%, attestandosi a 21,4 milioni di euro al 30 giugno 2024 in crescita di 2,3 milioni di euro rispetto al 30 giugno 2023 nonostante le nuove controllate abbiano inciso solamente per 0,573 milioni nel primo semestre

Il Margine di contribuzione si attesta a 5,9 milioni di euro, in crescita del 30,9% rispetto a 4,5 milioni di Euro del periodo precedente. L'incidenza del margine operativo lordo sui ricavi di vendita è del 26,6% con un incremento pari al 3% rispetto al periodo precedente.

L'incremento dei costi delle materie prime è determinato dai costi di acquisto e di ristrutturazione degli immobili iscritti tra le attività disponibili per la rivendita, inerenti l'operatività di Re business e si riferiscono alle commesse vendute nel corso del primo semestre. I costi per servizi e godimento dei beni di terzi crescono del 10,1%, meno che proporzionalmente dei ricavi, nonostante nel periodo in esame i costi per gli affitti delle sedi entrate in funzione sono relativi all'intero semestre, diversamente da quanto sostenuto nel precedente semestre.

L'EBITDA al 30 giugno 2024 è pari a 2,3 milioni di euro rispetto a 1,8 milioni di euro al 30 giugno 2023 evidenziando una crescita di 510 migliaia di euro pari al 28,3% guidato principalmente dalla BU pianificazione fiscale e gestione contabile. L'incidenza dell'Ebitda sui ricavi di vendita è del 10,8% con un incremento pari all'1,3% rispetto al semestre precedente.

Si segnala che già nel 2023 era presente un incremento dei costi di struttura, volti ad una riorganizzazione dei flussi organizzativi e del management, in parte orientato a lavorare sulla crescita delle singole controllate e sulle future acquisizioni portando avanti una serie di analisi e test, utili alle società all'interno dell'ecosistema ed in fase di onboarding, al fine di ottenere un immediato incremento dei volumi, il quale si è manifestato già nel primo semestre 2024.

L'EBIT di Gruppo al 30 giugno 2024 è pari a 1,1 milioni di euro ed evidenzia un decremento dell'8,8% rispetto al valore al 30 giugno 2023 pari a 1,2 milioni di euro, influenzato dall'incremento degli assets in ammortamento.

L'Utile Netto al 30 giugno 2024 è pari a 814 migliaia di euro, sostanzialmente in linea rispetto al 30 giugno 2023 pari a 787 migliaia di euro.

La variazione delle immobilizzazioni immateriali è principalmente così influenzata:

- incrementi: euro 3.960 di costi di ampliamento riferiti all'aumento di capitale in Finera S.r.l. società di benefit; rilevazione dei costi di sviluppo iscritti nel bilancio della controllata IREC S.r.l. entrata nel perimetro di consolidamento al 24 aprile 2024, per euro 146.976; acquisto da parte di Re Business del marchio "acquistiamolatuacasa"; rilevazione dell'avviamento per euro 1.109.367 a seguito dell'operazione di acquisto del 51% del capitale sociale della IREC S.r.l.; per euro 854.276 dai costi sostenuti da Allcore per l'implementazione del nuovo ERP di Gruppo e per investimenti effettuati dalla controllata Yuxme per lo sviluppo di algoritmi di intelligenza artificiale applicati alla contabilità e fiscalità italiana;
- decrementi: ammortamenti dell'esercizio per euro 651.520

Il capitale circolante netto mostra un incremento pari a euro 1.624.858 influenzato principalmente dalla variazione delle attività destinate alla rivendita che accolgono gli investimenti in immobilizzazioni pari a euro 5.060.199. Le attività immobilizzate destinate alla vendita sono composte da immobili per euro 264.632 di proprietà della QRE3 (al 31 dicembre 2023 pari a 792.995) e per Euro 4.795.567 di proprietà della Re Business (al 31 dicembre 2023 pari a euro 1.703.311).



La variazione dei crediti commerciali, risulta essere in linea con la crescita del Gruppo e dei volumi di vendita e non si rilevano impatti significativi in merito a giorni medi di incasso. Di contro le performance di pagamento evidenziano una riduzione dei giorni medi di rotazione.

Le altre attività evidenziano un incremento pari a euro 763.715 rispetto al dato al 31 dicembre 2023 e la variazione è determinata principalmente dall'incremento per euro 466.948, dei crediti fiscali scontati da portare in compensazione e per la residua parte da pagamenti anticipati per l'attività di Re Business.

La variazione delle altre passività è significativamente influenzata dallo stanziamento per il dividendo, deliberato dall'assemblea dei soci del 24 aprile 2024 per massimali euro 1.000.000 il quale sarà erogato ad ottobre 2024. Una ulteriore variazione è determinata dagli acconti per caparre di vendita pari a euro 280.00 incassati da Re Business e dall'iscrizione dei debiti verso altri rilevati da IREC per euro 237.685, non presenti nel precedente bilancio al 31 dicembre 2023.

La variazione della PFN è influenzata dai predetti investimenti nelle immobilizzazioni dettagliati nel capitolo "investimenti effettuati", dagli investimenti nelle immobilizzazioni destinate alla rivendita **(per i quali il rientro è previsto entro la chiusura dell'esercizio al 31 dicembre 2024)** con un ROI previsionale superiore al 23%, dall'acquisto della partecipazione in IREC la quale ha comportato un esborso monetario pari a euro 382.875 e la rilevazione di un debito finanziario pari a euro 127.625 e dall'acquisto di crediti tributari (sconto 10% - 15%) compensabili negli esercizi successivi per euro 425.194.

Dati Sintetici Business Unit

Consolidato Gestionale 1H24	Pianificazioni e Fiscali e Gestione contabile	Mediazione Creditizia e Finanza agevolata	Spazi e Membership	Software	Strategie e Formazione 4.0	Recupero crediti e Informazioni commerciali	Instant Buyer	RSM	Consolidato to 1H24
VdP	18.276.577	1.219.682	1.785.693	324.948	576.515	370.560	203.217	128.327	22.885.518
Materie Prime	(6.746)	(1.295)	(44.271)	0	(1.703)	(304)	0	(19.300)	(73.620)
Servizi e Godimento beni di terzi	(13.900.510)	(917.463)	(1.152.163)	(281.173)	(297.011)	(199.038)	(128.139)	(37.525)	(16.913.022)
Margine di Contribuzione	4.369.321	300.923	589.259	43.775	277.801	171.217	75.079	71.502	5.898.876
<i>MdiC/VdP</i>	24%	25%	33%	13%	48%	46%	8%	56%	25%
Personale	(1.547.587)	(247.531)	(399.470)	(297.042)	(494.328)	(104.585)	(37.050)	0	(3.127.593)
Oneri diversi di Gestione	(209.362)	(159.740)	(31.487)	(27.636)	(2.893)	(510)	(18.490)	(5.965)	(456.083)
EBITDA	2.612.372	(106.348)	158.302	(280.903)	(219.420)	66.122	19.539	65.537	2.315.200
<i>EBITDA/VdP</i>	14%	(9)%	9%	(86)%	(38)%	18%	10%	51%	10%
Ammortamenti e svalutazioni	(731.324)	(273.654)	(24.599)	(89.109)	(85.931)	(33.741)	(1.718)	(1.057)	(1.241.132)
EBIT	1.881.047	(380.003)	133.703	(370.012)	(305.351)	32.382	17.821	64.480	1.074.068
<i>EBIT/VdP</i>	10%	(31)%	7%	(114)%	(53)%	9%	9%	50%	5%
Saldo gestione finanziaria	37.072	(296)	18.192	(643)	3.717	(30)	(51.181)	(238)	6.592



EBT	1.918.119	(380.299)	151.895	(370.655)	(301.634)	32.351	(33.360)	64.242	1.080.660
<i>EBT/VdP</i>	10%	(31)%	9%	(114)%	(52)%	9%	(16)%	50%	5%
Imposte d'esercizio	(546.402)	105.501	(43.824)	223.689	45.116	(15.545)	9.383	(44.575)	(266.656)
Risultato esercizio di Gruppo	1.371.717	(274.797)	108.070	(146.966)	(256.518)	16.806	(23.977)	19.668	814.004

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 ha generato un forte incremento del Valore della Produzione che al 30 giugno 2024 raggiunge i 18,8 milioni di euro contro un valore al 30 giugno 2023 pari a 16,9 milioni di euro. L'effetto delle azioni intraprese ha comportato un incremento della marginalità. L'EBITDA al 30 giugno 2024 è pari a 2,6 ml di euro e mostra un incremento rispetto al precedente periodo del 8%.

Per quanto riguarda i servizi continuativi (gestione contabile e consulenza continuativa), si rileva una crescita dei nuovi contratti che al 30 giugno 2024 si attestano a n. 201, contro i 182 del 30 giugno 2023. In riferimento ai servizi ricorrenti, il gruppo ha raggiunto una riduzione del tasso di recessi dell'85,2%, nel primo semestre 2024.

Un altro dato rilevante riguarda l'andamento dei servizi di attuazione della strategia fiscale e patrimoniale. Di seguito riportiamo l'andamento del venduto (inteso come contratti firmati con almeno una rata pagata) che evidenzia una crescita costante:

Importi in k/euro	2023	2024	delta	Delta %
30 giugno	6.015	6.418	403	6,7%
31 agosto	8.504	9.228	724	8,5%

I dati sopra, oltre a confermare il trend positivo del core business, evidenziano anche un portafoglio backlog significativo, in crescita del 8,5 YoY, che si trasformerà in fatturato entro il 31 dicembre 2024.

Anche i dati relativi al venduto in upfront evidenziano dati in significativa e in costante crescita:

Upfront in k/euro	2023	2024	delta	Delta %
30 giugno	5.635	6.423	788	13,9%
31 agosto	7.997	9.386	1.389	17,4%

L'incremento è stato significativamente supportato dal canale partnership, il quale ha contribuito per il 18% del fatturato proveniente dal new business.

Gli sviluppi di crescita relativi al venduto upfront, oltre ad alimentare il backlog, che conseguentemente si trasformerà in ricavi di vendita al 31 dicembre 2024, contribuirà ulteriormente alla crescita dei servizi di attuazione della strategia fiscale e patrimoniale, oltre che alimentare l'indotto dei servizi continuativi e delle altre BU del gruppo grazie alle dinamiche di cross-selling interno.



La **BU finanza agevolata e mediazione creditizia** ha maturato un Valore della Produzione, sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente (1,2 milioni di euro al 30 giugno 2024 contro il 1,3 milioni rilevati al 30 giugno 2023). L'effetto di tale andamento è determinato dalla forte volatilità dei mercati dei capitali. Anche l'EBITDA ha subito una contrazione rispetto al dato del 30 giugno 2023 pari a 41 migliaia di euro. Il Gruppo si è concentrato sulle soluzioni necessarie per invertire il trend e oltre alla riorganizzazione dettagliata nel capitolo "Evoluzione prevedibile della gestione" ha lanciato un nuovo servizio integrativo "Allgrowth" che include diversi pacchetti che combinano servizi di networking per imprenditore, finanza aziendale, formazione e consulenza strategica. La commercializzazione di tale servizio integrato, è partita nel mese di luglio 2024 e permetterà la generazione di vendite cross selling tra i quali la consulenza in ambito di finanza aziendale. Inoltre, la vendita si è concentrata maggiormente tramite l'organizzazione di eventi e partner che mostrano un miglior tasso di conversione.

Il valore della produzione della **BU spazi e membership**, al 30 giugno 2024 è pari euro 1,7 milioni Euro e mostra una crescita significativa rispetto al dato al 30 giugno 2023 (pari a euro 0,7 migliaia). Anche l'EBITDA al 30 giugno 2024, pari a euro 158 migliaia, evidenzia un forte incremento, rispetto al segno negativo presente al 30 giugno 2023 (pari a euro -65 migliaia). 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. Inoltre, attraverso le attività di promozione di investimenti immobiliari per gli imprenditori appartenenti al Club Quantico, svolta dalle controllate QRE2 S.r.l. e QRE3 S.r.l., tramite le quali è maturata la significativa performance: la QRE2 è stata liquidata nel corso del primo semestre 2024, per il raggiungimento dell'oggetto sociale maturando, un primo margine (reddito operativo al netto delle management fees) sull'equity versata pari al 31,5%, un ROI pari al 21,4% circa e un ROE pari al 18%. Per quanto riguarda la QRE3 S.r.l., alla data del 30 giugno 2024 ha venduto complessivamente 25 box, 5 posti auto e 1 posto moto. Successivamente sono stati venduti ulteriori 4 posti. Il completamento delle operazioni di vendita dovrebbe concludersi entro il 2024 mantenendo le previsioni di un ROI superiore al 20%.

Il Valore della Produzione della **BU Consulenza Strategica, Formazione e Ricerca e selezione del personale** al 30 giugno 2024 è pari a euro 576 migliaia mentre al 30 giugno 2023 era pari a euro 516 migliaia, mostrando un incremento del 12%. Tale effetto non si è manifestato anche sull'EBITDA che al 30 giugno 2024 è pari a euro -219 migliaia (al 30 giugno 2023 era pari a euro -196 migliaia). Al fine di migliorare le marginalità della BU, oltre alla riorganizzazione dettagliata nel capitolo "Evoluzione prevedibile della gestione", è stato creato un nuovo servizio "Tutoring Evolution" con il brand Soluzione Tasse includendo, insieme ai servizi di pianificazione fiscale, servizi di controllo di gestione erogati dai professionisti del brand Amyralia; tale servizio, utilizzando le ottime performance della lead generation e della rete commerciale di Soluzione Tasse, porterà un significativo incremento delle vendite di pacchetti di consulenza strategica a partire da ottobre 2024.

In merito alla **BU Software**, è stato fatto ed è continuato nel 2024, 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. Il Valore della Produzione al 30 giugno 2024 è pari a euro 325 migliaia in decremento rispetto al 30 giugno 2023, pari a euro 405 migliaia. Anche le marginalità hanno seguito lo stesso trend in quanto l'EBITDA al 30 giugno 2024 è pari a euro -281 migliaia mentre al 30 giugno 2023 era pari a euro -267 migliaia. Nonostante le ridotte marginalità la BU Software ha un ruolo centrale nell'ecosistema Allcore, in quanto attraverso gli sviluppi "Soluzione Contabilità", piattaforma di gestione documentale, fatturazione elettronica, e registrazione automatica dei documenti contabili di micro e piccole aziende,



capace di fornire indici principali economici dell'andamento dell'azienda, analisi di bilancio e controllo di gestione, riesce ad efficientare più del 33% dei costi dei contabili generando valore per il Gruppo, attraverso l'ottimizzazione della gestione contabile e per i clienti attraverso gli sviluppi IT. Le ottime performance degli sviluppi effettuati, sono confermati dalla piattaforma Yuxme per le PMI che ha conseguito il 59% (al 31 dicembre era pari a 48%) di registrazione automatica delle scritture contabili inerenti fatture di vendita, acquisto e corrispettivi.

La **BU recupero crediti e Informazioni commerciali** è entrata nell'ecosistema Allcore a seguito del closing dell'operazione di investimento e compravendita nella società Irec S.r.l., ad esito della quale Allcore è divenuta titolare di una partecipazione sociale di maggioranza, pari al 51% del capitale sociale. I dati riportati sono relativi ad un periodo limitato relativo a circa 2 mesi, dalla data del closing, 24 aprile 2024 al 30 giugno 2024. La Società in questo periodo ha maturato un valore della produzione pari a euro 371 migliaia ed un Ebitda pari a euro 66 migliaia. L'ebitda % si attesta intorno al 18%, ma è influenzato da due aspetti, oltre all'arco temporale ridotto: a) il conto economico accoglie costi straordinari relativi all'acquisizione (tra i quali consulenze, legali, notarili etc) b) il trend storico del settore in cui opera, evidenzia una forte crescita dei volumi nel secondo semestre, maggiormente concentrata nell'ultimo trimestre dell'esercizio.

La **BU instant buyer** al 30 giugno 2024 chiude in sostanziale pareggio avendo concentrato la propria attività nella ricerca di opportunità e acquistato immobili al fine di completare le operazioni in essere entro il 31 dicembre 2024. Alla data del 30 giugno 2024 la società è ancora in possesso di 10 immobili ed ha effettuato 3 vendite per euro 1,3 milioni. A settembre 2024 il dato delle vendite è salito a euro 3,1 milioni e sulla base delle manifestazioni di interesse e dei compromessi già firmati il dato atteso al 31 dicembre 2024 supererà i 6,0 milioni, di fatto smobilizzando la quasi totalità delle "rimanenze". Le performance attuali confermano le aspettative che si attestano ad almeno un ROI di commessa pari al 23%.

Principali fatti di rilievo avvenuti durante il primo semestre 2024

La divisione fiscale nel mese di marzo 2024, ha condotto l'annuale tour di presentazione in 11 città italiane: Firenze, Bologna, Padova, Milano, Torino, Salerno, Roma, Bari, Cagliari, Palermo, Brescia attraendo un pubblico pagante di 2.200 imprenditori e professionisti, in crescita rispetto alla precedente edizione del 21%, in target per acquistare i servizi offerti dalla società.

In data 23 aprile 2024, l'assemblea straordinaria di Finera S.r.l. società di benefit ha deliberato la riduzione del capitale sociale da euro 10.000 ad euro zero, ed il contestuale aumento, a titolo oneroso da zero ad euro 352.183, di cui euro 52.183 a titolo di sovrapprezzo, offerto in sottoscrizione ai soci, mediante emissione di quote di partecipazione in proporzione a quelle possedute prima dell'azzeramento del capitale sociale, e da liberarsi mediante conferimenti in denaro. La sola Allcore S.p.A. ha sottoscritto l'aumento oneroso del capitale sociale, liberato integralmente, con il consenso della società, mediante l'imputazione in compensazione del credito finanziario, di importo corrispondente, vantato nei confronti di Finera S.r.l. società di benefit; a seguito della predetta sottoscrizione l'intero capitale sociale della Finera S.r.l. Società di benefit, appartiene ad Allcore S.p.A.

In data 24 aprile 2024, ai sensi dell'accordo vincolante sottoscritto in data 25 marzo 2024 (l'Accordo Quadro) ed a seguito dell'avveramento delle condizioni sospensive previste dall'Accordo Quadro, è avvenuto il closing dell'operazione di investimento e compravendita nella società Gruppo Irec S.r.l., ad esito della quale Allcore è divenuta titolare di una partecipazione sociale di maggioranza, pari al 51% del capitale sociale di Irec. Nel contesto del Closing la denominazione sociale di Gruppo Irec S.r.l. è



stata modificata in Irec S.r.l. Ai sensi di quanto previsto nell'Accordo Quadro, la società ha trasferito in data odierna al socio venditore n. 115.682 azioni proprie di Allcore, come componente del prezzo da pagare, valorizzate cadauna Euro 2,20. Contestualmente al perfezionamento dell'acquisizione sono stati sottoscritti dei patti parasociali tra la società, Victor Ahmed Torres Khairuddin e VK Holding S.r.l. volti a disciplinare la governance di Irec e la circolazione delle partecipazioni societarie. Sempre in data odierna, al fine di concorrere il più possibile alla crescita di Irec, il management ha assunto degli impegni di stabilità fino all'approvazione del bilancio di esercizio di Irec al 31 dicembre 2028, a partire dalla data del Closing, oltre a specifici obblighi di non concorrenza, ai sensi del quale lo stesso continuerà a svolgere all'interno della stessa una funzione strategico-direzionale anche successivamente al Closing dell'operazione.

In merito al reparto partnership, la prima metà del 2024 ha segnato un'importante fase di consolidamento delle "partnership Allcore" che ha un ruolo centrale nel rafforzamento della nostra rete di relazioni strategiche e nel generare nuove opportunità di business.

Di seguito forniamo un aggiornamento dettagliato sui risultati ottenuti nel primo semestre dell'anno e le iniziative future che ci attendono, in linea con la nostra strategia di crescita e diversificazione dei canali marketing di acquisizione:

- nel primo semestre del 2024 Allcore ha ampliato il suo network integrando 300 nuovi Partner, tra cui clienti soddisfatti e professionisti operanti nei settori assicurativo, finanziario, dei servizi B2B e della formazione. Questi partner, distribuiti su tutto il territorio italiano, hanno scelto di collaborare con Allcore per generare valore all'interno dei propri network di imprenditori.
- Nel periodo in parola, il 18% del fatturato proveniente dal new business di Soluzione Tasse è direttamente attribuibile alle segnalazioni dei Partner di Allcore, dimostrando l'efficacia e l'impatto della rete nel generare nuove opportunità commerciali.
- gli eventi formativi dedicati agli imprenditori, organizzati con il supporto dei partner, hanno continuato a registrare un incremento delle partecipazioni e a generare nuovi clienti. Tra i più significativi si segnalano le collaborazioni con Confindustria Reggio Calabria, Nana Bianca di Firenze, Generali Assicurazioni di Battipaglia e l'intervento all'evento per imprenditori "La grande sfida" a Napoli.
- La nascente collaborazione con Fideuram ha portato all'erogazione del primo modulo formativo Allcore, dedicato alla rete dei private banker, con l'obiettivo di creare valore per gli imprenditori clienti di Fideuram.

In merito al reparto Marketing, nel corso del 2024, Allcore ha ottenuto ulteriori risultati eccezionali sui canali Meta, distinguendosi per le performance delle proprie campagne e strategie di lead generation. Gli ottimi risultati hanno portato Meta a riconoscere Allcore come un partner di principale nel panorama EMEA. A maggio 2024, Gianluca Massini Rosati e Vittorio Gualtieri, rispettivamente Presidente di Allcore ed Head of Growth di Allcore, sono stati invitati all'Advisory Board EMEA presso il campus di Meta a Dublino. Questo evento, ha rappresentato un'occasione unica per entrare in contatto con i leader di Meta, esplorare le ultime innovazioni nell'intelligenza artificiale e approfondire le tecnologie che stanno trasformando il settore dell'advertising. L'evento è stato un riconoscimento del valore di Allcore nel panorama digitale, con un focus particolare sulla capacità di massimizzare l'efficacia delle campagne pubblicitarie, rendendole sempre più scalabili e performanti. Inoltre, Allcore è stata nuovamente invitata da Meta a partecipare all'evento "Lead Generation Accelerator" di ottobre 2024, che si terrà presso la sede centrale a Dublino. Questo workshop offrirà al team marketing di Allcore l'opportunità di confrontarsi con esperti Meta per approfondire le strategie più avanzate nella lead generation. Inoltre, Allcore è candidata come uno dei migliori casi di successo per la lead generation in ambito B2B, grazie alle sue performance sui canali Meta.

Per quanto riguarda gli sviluppi collegati all'intelligenza artificiale e alla piattaforma Soluzione Contabilità segnaliamo che:

- sono state implementate le gestioni dei preventivi e dei documenti di trasporto, sia per la piattaforma Soluzione Contabilità che per Yuxme Forfettario Facile";
- è iniziata la fase di beta testing della nuova funzionalità di collegamento diretto con le banche;



- l'intelligenza artificiale è ormai in grado di registrare automaticamente le righe di incasso e pagamento direttamente dagli estratti conto bancari, con i primi test che evidenziano il raggiungimento di una soglia del 40% di righe registrate in automatico senza l'intervento umano;
- è stata completata la fase di test, relativamente al Consulente AI Forfettario Facile, con una percentuale di risposte corrette pari al 92%;

è entrata in produzione la BI applicata alla contabilità – Insight, la quale automaticamente invia reportistica ai clienti con la segnalazione di eventuali scostamenti significativi nei conti aziendali.

Evoluzione prevedibile della gestione

Il Gruppo Allcore, nel perseguire l'obiettivo di preservare e accrescere la propria proposta di valore, ha avviato una serie di iniziative strategiche mirate ad ottimizzare le risorse finanziarie delle singole *legal entity* e del Gruppo, oltre che a rafforzare la propria posizione di mercato. In quest'ottica è stata proposta la fusione di specifiche società del Gruppo, con una conseguente riorganizzazione interna, e una nuova e più efficace modalità di ingresso nel mercato lato offerta, marketing e commerciale.

Di seguito le attività principali di questo percorso:

1) Unificazione del Reparto Finance

Si è avviata una trasformazione operativa che prevede la centralizzazione delle funzioni finance delle varie *legal entity* del Gruppo in un unico reparto centralizzato. I principali benefici attesi sono:

- efficienza operativa e riduzione dei costi: eliminazione delle ridondanze e ottimizzazione delle risorse umane e tecnologiche, con una conseguente riduzione dei tempi operativi e dei costi;
- maggiore trasparenza e controllo: una visione integrata della situazione finanziaria del gruppo faciliterà il monitoraggio delle performance e la presa di decisioni tempestive e informate;
- sinergie e collaborazione: la centralizzazione favorirà la condivisione delle migliori pratiche e la crescita professionale dei membri del team, migliorando la qualità del lavoro svolto.

2) Accentramento dell'offerta e del marketing per alcuni brand e servizi di Allcore.

L'evoluzione del marketing e dell'offerta di Allcore include iniziative chiave come:

- ridefinizione dell'offerta: lancio del servizio Tutoring Evolution con il brand Soluzione Tasse includendo, oltre ai servizi di pianificazione fiscale, servizi di controllo di gestione erogati dai professionisti del brand Amyralia; tale servizio ha l'obiettivo di migliorare il ticket medio di vendita (i cui effetti sono già in essere nel secondo semestre 2024) e la percentuale di Upsell della consulenza strategica. In merito agli Upsell, le performance attese sono verso la fine del 2024.
- ideazione e rilascio del servizio integrativo Allgrowth che include diversi pacchetti che combinano servizi di networking per imprenditore, finanza aziendale, formazione e consulenza strategica. La commercializzazione di tale servizio integrato, è partita nel mese di luglio 2024.

3) ottimizzazione dei processi, e digitalizzazione aziendale.

Tale cambiamento avviene con la digitalizzazione dei processi e l'adozione di un sistema ERP già in corso ed in funzione il quale permetterà di migliorare l'efficienza operativa, incrementare la produttività, scalare costi e processi.

Il processo di centralizzazione del reparto *finance*, le nuove iniziative marketing oltre alla ridefinizione dell'offerta, rappresentano passi fondamentali per preservare e accrescere la proposta di valore di Allcore. Queste azioni mirano a migliorare le performance commerciali e finanziarie di alcuni brand del Gruppo, manifestatesi nel precedente esercizio e a conseguire una maggiore solidità e competitività sul mercato.



In data 20 settembre 2024, il consiglio di amministrazione della capogruppo, ha approvato il progetto di fusione per incorporazione, ai sensi dell'articolo 2505 del codice civile, delle società controllate interamente che prevede l'incorporazione della controllata Amyralia S.r.l. e della società Finera S.r.l. società benefit, nella controllante Allcore S.p.A.

Per effetto della riorganizzazione societaria, si otterrà un'ottimizzazione della gestione delle risorse e dei flussi economico-finanziari derivanti delle attività attualmente frazionate in capo alle tre società. A tali finalità operative si associano alcune non trascurabili sinergie derivanti dall'eliminazione di duplicazioni e sovrapposizioni societarie ed amministrative. In particolare gli effetti maggiormente significativi riguardano:

- un incremento delle performance relative al controllo operativo sui processi, sulle attività connesse e strumentali all'erogazione dei servizi di consulenza alle imprese, una minore dispersione dei progetti e una maggiore concentrazione sugli obiettivi di performances, monitorabili in-house;
- una riduzione dei costi operativi e fissi, l'ottimizzazione delle economie di scala attraverso un miglior impiego delle risorse umane interne alla capogruppo ed un incremento del peso dei costi variabili sui costi fissi con conseguente incremento della flessibilità connessa all'andamento delle attività.
- Una sensibile riduzione delle attività collegate all'amministrazione con una conseguente riduzione dei costi amministrativi.

La controllata IREC sta sviluppando un algoritmo in grado di recuperare informazioni finanziarie "K-Score"; la nuova tecnologia basata sull'intelligenza artificiale, attraverso il codice fiscale sarà in grado di produrre report in tempo reale con una serie di informazioni tra cui: analisi comportamentale predittiva, report completo dei dati socio-economici, con analisi geolocalizzata che aggiorna lo score in base alla zona di residenza; eventuali immobili intestati e loro valore reale sulla base del valore medio di mercato della zona; eventuali cariche e partecipazioni in aziende, con informazioni complete riguardo la situazione economica; eventuali negatività: protesti e/o pregiudizievoli sia personali che aziendali. La previsione di go-live è entro la fine dell'esercizio e permetterà alla società di ampliare il mercato in cui opera.

In merito alla controllata Re Business, le previsioni e gli accordi preliminari di vendita siglati, fanno ragionevolmente attendere lo smobilizzo degli investimenti immobiliari entro la fine del 2024, mantenendo le *performance* ipotizzate nel piano e un ritorno degli investimenti pari a circa 8 mesi. Le *performance* realizzate nel primo semestre e le previste entro il 31 dicembre 2024 evidenziano ROI intorno al 24%.

Allcore ha adottato una strategia di acquisizione clienti "*omnichannel*" la quale si basa sulla diversificazione dei canali di acquisizione e sull'adozione di un approccio *omnichannel* finalizzato ad offrire un'esperienza integrata e coerente per il cliente, sia online che offline, connettendo in modo fluido tutti i punti di contatto, come social media, email marketing, workshop ed eventi territoriali di partnership, customer service. Questo approccio consentirà ai clienti di spostarsi facilmente tra i diversi canali, mantenendo un'interazione continua e personalizzata. Grazie a questa strategia, Allcore vuole rafforzare la sua presenza, migliorare le performance aziendali in termini di ROAS, qualità dei lead ed offerta dei prodotti al fine di rafforzare la propria posizione di leader di settore.

Per quanto riguarda il reparto partnership, Allcore si pone l'obiettivo di consolidare il fatturato generato dal canale "offline" delle Partnership e di avviare il progetto pilota "Allcore Ambassador". Questo progetto mira a creare una rete fisica di professionisti distribuiti capillarmente sul territorio italiano, con l'obiettivo di connettere le PMI con Allcore e incrementare ulteriormente il valore della rete partnership.

Sempre aderenti alla *mission* Allcore di creare un ecosistema per le PMI che generi valore sostenibile e continuo per i suoi clienti e i suoi stakeholder, offrendo soluzioni "5.0" nei vari settori al fine di supportare i clienti nella gestione strategica delle risorse, riducendo i costi e aumentando la capacità di adattamento ai cambiamenti del mercato la società sta continuando l'attività di M&A, selezionando aziende target complementari, in grado di integrare la sua offerta commerciale destinata al medesimo target di clientela.



Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura periodo

In data 20 settembre 2024, il consiglio di amministrazione della capogruppo, ha approvato il progetto di fusione per incorporazione, ai sensi dell'articolo 2505 del codice civile, delle società controllate interamente che prevede l'incorporazione della controllata Amyralia S.r.l. e della società Finera S.r.l. società benefit, nella controllante Allcore S.p.A.

Live Conference - La presentazione dei risultati al 30.06.2024 verrà illustrata in un incontro online su LinkedIn, dedicato agli investitori, il 26 settembre 2024 alle ore 09.30 accessibile al seguente link:

<https://www.linkedin.com/events/7237051653881815041/about/>

♦ ♦ ♦

Profilo Gruppo Allcore

Il Gruppo Allcore è oggi il punto di riferimento per la consulenza fiscale e manageriale alle PMI in Italia. Fondato nel 2016, Allcore è presente su tutto il territorio nazionale con oltre 500 dipendenti e collaboratori, offrendo soluzioni avanzate e sostenibili per supportare la crescita delle imprese. Fanno parte del Gruppo diverse divisioni specializzate. Soluzione Tasse offre servizi di consulenza fiscale e gestione contabile; Finera facilita l'accesso al credito e alla finanza agevolata; Quantico Business Club è una piattaforma per lo sviluppo del network e della crescita imprenditoriale; Amyralia offre consulenza manageriale per migliorare efficienza e competitività delle PMI; Estensya è una rete di business center a supporto dell'operatività aziendale con sedi presenti nelle principali città italiane; Yuxme sviluppa soluzioni di intelligenza artificiale per l'automazione dei processi contabili. Le recenti acquisizioni di Irec, attiva nel settore del recupero crediti, e di Re Business, nell'Instant buying immobiliare con la piattaforma online acquistiamolatuacasa.it, hanno ampliato ulteriormente il raggio d'azione di Allcore, che ha chiuso il 2023 con un fatturato che supera i 40 milioni di euro. Grazie all'uso di tecnologie innovative e alla specializzazione dei suoi team, Allcore si pone come partner strategico per le PMI italiane con le sue soluzioni avanzate e sostenibili per supportarne la crescita.

Il presente comunicato è disponibile nella sezione Investor del sito 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

Media Relation

Veronica Crippa
Via Cicco Simonetta, 19
2013 - Milano
Mob. 3475947907
Veronicalisacrippa@gmail.com

Euronext Growth Advisor

Gianpiero di Perna
Alantra
Via Borgonuovo 16,
20121 – Milano
Tel. +393346267243
gianpiero.diperna@alantra.com



STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO	Consolidato	Consolidato	Variazioni
	30-giu-24	31-dic-23	1H24-FY23
Immobilizzazioni Immateriali	8.526.267	7.011.432	1.514.835
Immobilizzazioni Materiali	4.796.537	5.215.230	(418.694)
Immobilizzazioni Finanziarie	1.642.705	1.837.587	(194.882)
Totale attivo fisso	14.965.508	14.064.249	901.259
Crediti Commerciali	6.313.904	5.812.695	501.209
Altre attività	4.563.925	3.800.210	763.715
Debiti Commerciali	(5.614.848)	(5.440.569)	(174.279)
Altre passività	(4.961.555)	(2.931.875)	(2.029.681)
Immobilizzazioni destinate alla rivendita	5.060.199	2.496.306	2.563.893
Capitale circolante netto	5.361.624	3.736.767	1.624.858
Totale capitale impiegato	20.327.132	17.801.016	2.526.117
Patrimonio netto Gruppo	15.950.780	16.579.725	(628.944)
<i>Patrimonio netto Terzi</i>	6.155.802	6.836.747	(680.945)
Fondi rischi e oneri	373.018	272.115	100.903
TFR	558.736	458.944	99.793
Indebitamento finanziario netto	(2.711.204)	(6.346.514)	3.635.310
Totale Fonti	20.327.132	17.801.016	2.526.116
PFN	Consolidato	Consolidato	Variazioni
Importi in €uro	30-giu-24	31-dic-23	1H24-FY23
Attività finanziarie	292.909	1.446.481	(1.153.572)
Depositi bancari	5.403.044	6.439.665	(1.036.621)
Cassa	7.802	8.073	(271)
Debiti verso banche < 12m	(1.843.314)	(685.530)	(1.157.784)
Debiti verso banche >12m	(220.853)	(199.475)	(21.378)
Altri debiti finanziari <12 m	(928.384)	(662.700)	(265.684)
Totale	2.711.204	6.346.514	(3.635.310)



CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO	Consolidato	Consolidato	Variazioni
Importi in Euro	30-giu-24	30-giu-23	1H24-1H23
Valore della Produzione	22.885.518	19.892.398	2.993.121
Materie Prime	(73.620)	(24.579)	(49.042)
Servizi e Godimento beni di terzi	(16.913.022)	(15.362.215)	(1.550.807)
Margine di Contribuzione	5.898.876	4.505.604	1.393.272
<i>MdiC %</i>	27,7%	23,7%	4,0
Personale	(3.127.593)	(2.406.794)	(720.799)
Oneri diversi di Gestione	(456.083)	(294.077)	(162.006)
EBITDA	2.315.200	1.804.733	510.467
<i>EBITDA %</i>	10,8%	9,5%	1,3%
Ammortamenti e svalutazioni	(1.241.132)	(627.277)	(613.855)
EBIT	1.074.068	1.177.456	(103.388)
<i>EBIT %</i>	5,0%	6,2%	(1,2)%
Saldo gestione finanziaria	6.592	(9.075)	15.667
EBT	1.080.660	1.168.380	(87.721)
<i>EBT %</i>	5,1%%	6,1%	(1,1)%
Imposte d'esercizio	(266.656)	(381.459)	114.803
Risultato esercizio di terzi	231.905	(87.089)	318.994
Risultato esercizio di Gruppo	582.099	874.011	(291.911)
Risultato d'esercizio complessivo	814.004	786.922	27.082
<i>Risultato d'esercizio %</i>	3,8%	4,1%	(0,3)%

**RENDICONTO FINANZIARIO****A. Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa**

	30-giu-24	30-giu-23
Utile dell'esercizio	814.004	786.921
Imposte sul reddito	266.656	381.459
Interessi Passivi/(Interessi Attivi)	(6.592)	9.075

1. Utile (perdita) dell'esercizio prima delle imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	1.074.068	1.177.456
--	------------------	------------------

Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel Capitale Circolante Netto

Ammortamento immobilizzazioni materiali	52.725	34.669
Ammortamento immobilizzazioni immateriali	651.520	333.237
Accantonamenti a Fondi	317.678	121.433

2. Flusso finanziario prima delle variazioni del CCN	2.095.990	1.666.794
---	------------------	------------------

Variazione del capitale circolante netto

Diminuzione (aumento) immob.ni destinate alla vendita	(2.563.893)	-
Diminuzione (aumento) crediti commerciali	(901.052)	(420.851)
Aumento (diminuzione) debiti commerciali	174.279	211.465
Decremento/(incremento) ratei e risconti attivi	(51.587)	(179.041)
(Decremento)/incremento ratei e risconti passivi	318.952	(413.551)
Altre variazioni del CCN	92.656	(465.485)

3. Flusso finanziario dopo la variazione del CCN	(834.655)	399.330
---	------------------	----------------

altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	6.592	9.075
Imposte sul reddito pagate	(603.670)	(286.953)
(Utilizzo fondi)	39.358	(921.843)

Flusso finanziario dell'attività operativa (A)	(1.392.375)	(800.390)
---	--------------------	------------------

B. Flussi finanziari derivanti dall'attività d'investimento**Attività di investimento**

Investimenti netti in immobilizzazioni materiali (Investimenti)	(82.074)	(496.701)
Disinvestimenti	448.043	-
Investimenti netti in immobilizzazioni immateriali (Investimenti)	(2.168.776)	(2.503.400)
Disinvestimenti	2.422	-
Investimenti netti in immobilizzazioni finanziarie (Investimenti)	-	586.268
Disinvestimenti	1.389.172	-
(Acquisizione)/ cessione di società controllate al netto delle disponibilità liquide	202.242	-

Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)	(208.971)	(2.413.833)
---	------------------	--------------------

C. Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento*Mezzi di terzi*

Incremento/(decremento) debiti a breve verso banche	-	(4.487)
Accensione finanziamenti	1.627.625	-
(Rimborso finanziamenti)	(182.779)	(169.755)

Mezzi propri

Cessione (acquisto) di azioni proprie	244.453	(225.131)
Dividendi (e acconti su dividendi) pagati	(294.415)	(1.470.265)



Variatione interessenze di terzi	(830.430)	828.400
Flusso finanziario dell'attività di finanziamento (C)	564.454	(1.041.238)
Variatione nella liquidità = (a+b+c)	(1.036.892)	(4.255.461)
<u>Disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio</u>	6.447.738	11.736.111
	<i>Variatione nella liquidità</i>	(1.036.892) (4.255.461)
<u>Disponibilità liquide alla fine dell'esercizio</u>	5.410.846	7.480.650