



GT TALENT: APPROVATO L'AGGIORNAMENTO DEL PIANO 2025-2027

GT Talent Group S.p.A. (la **“Società”** o **“GT Talent Group”**, ISIN IT0005607699) - PMI innovativa ammissibile attiva nel settore dell’entertainment nel motorsport – rende noto che il Consiglio di Amministrazione ha approvato il piano industriale 2025-2027 (di seguito anche il **Piano Triennale**), confermando in Euro 1,5 milioni le effettive esigenze di cassa per il 2025.

Il Piano Triennale prevede l’adozione di azioni sotto il profilo industriale e finanziario necessarie per rendere più efficiente e profittevole il modello di business nonché per ridefinire l’esposizione debitoria del Gruppo.

Le principali azioni di carattere **industriale** hanno l’obiettivo di consentire una maggiore crescita dei volumi (anche grazie a mirate azioni di marketing come di seguito descritte) affinché già a partire dall’esercizio 2025 possa esser raggiunto un livello di ricavi tale da consentire un sensibile riequilibrio (per quanto non ancora il punto di pareggio) della profitabilità del business a livello di “cash Ebitda” (ovvero margine operativo lordo che non include le capitalizzazioni). Nello specifico tali azioni prevedono:

- **A partire dal corrente anno** una maggiore focalizzazione del business sull’attività di Carschoolbox, società del Gruppo dedicata alla gestione delle *driving experience* sia in ambito B2B che B2C, e sospensione delle selezioni relative alle nuove edizioni del Talent Show (attività gestita dalla controllata Scuderia Gentile) in attesa della finalizzazione delle trattative in corso con importanti piattaforme OTT (avviate subito dopo l’inizio delle negoziazioni) per la definizione di accordi di distribuzione strategici.
- Dato il crescente peso dell’ambito B2C il piano prevede una rifocalizzazione degli investimenti in digital marketing (coordinati da un nuovo direttore commerciale) verso iniziative di c.d. *Performance marketing* e una parte più contenuta verso iniziative volte ad incrementare la brand awareness. Il Management ripone molta fiducia nei potenziali effetti positivi della politica di digital marketing considerando che sino alla data odierna gli investimenti pubblicitari finalizzati allo sviluppo della massa critica sono stati minimi in quanto è stata sfruttata principalmente la rete dei partner ed i corner fisici. Con riferimento al B2B il piano assume investimenti per l’organizzazione di eventi promozionali a favore di potenziali target (già selezionate) e le partecipazioni ad importanti eventi fieristici.
- Eliminazione dei canali di vendita fisici, già a partire dal marzo 2025 (ad esempio corner presso importanti centri commerciali) il cui ritorno in termini di fatturato è più lento rispetto al *digital marketing*.
- Efficientamento della gestione operativa (a partire da marzo del corrente anno) che, unitamente all’abbandono dei canali di vendita fisici su descritti, si stima che possa produrre, per l’anno in corso, risparmi nell’ordine del 22% circa.

Le azioni di carattere **finanziario** prevedono

- Maggior utilizzo delle auto in leasing: l’azienda attualmente utilizza sia auto a noleggio (in prevalenza e che consentono di far fronte ai picchi di attività) sia auto (in proprietà) in leasing (per

GT Talent Group s.p.a.

Via Fabio Filzi 2, 20124 – Milano (MI)
P.IVA 12320050961

Sede Operativa:

Via Ugo Foscolo 5, 22070
– Rovello Porro (CO)

Tel. +39 0280886815

mail: amministrazione@gttalentgroup.com
web: www.gttalentgroup.com



un totale di numero due). Dall'analisi effettuata emerge che il passaggio all'utilizzo di più veicoli in leasing, anziché a noleggio, comporterebbe un significativo risparmio annuo per ogni autovettura. Il piano, prudenzialmente, prevede a **partire dal secondo semestre 2025** l'inserimento di un'auto in leasing per ciascun anno dell'arco piano e, dunque, un graduale riequilibrio tra utilizzo auto in leasing e auto a noleggio con risparmi apprezzabili in termini finanziari a partire dall'esercizio 2028 (tenuto conto delle dinamiche dell'accesso al leasing che prevedono il pagamento di una maxi rata iniziale).

- **Alleggerimento della leva finanziaria:** Alla data attuale

- la Società ha ottenuto da alcuni istituti di credito (con i quali presenta un'esposizione complessiva pari a Euro 2,4 milioni circa e una durata residua media pari a 49 mesi) una moratoria di 12 mesi sul pagamento della quota capitale. I Finanziamenti che, alla data attuale, non sono oggetto di moratoria sono pari a Euro 560 migliaia circa

Il Piano Triennale prevede una rinegoziazione dei termini del finanziamento (**da completarsi entro il corrente anno**) che possano ridurre significativamente gli assorbimenti di cassa da gestione finanziaria soprattutto a partire dall'esercizio 2026.

- **Ridefinizione dei termini di pagamento con i fornitori:** nell'ambito del Piano è stata altresì prevista una estensione dei termini di pagamento con alcuni dei fornitori più significativi, che produrranno minori assorbimenti di cassa essenzialmente nel corrente anno, e in particolare a **partire dal secondo semestre dell'anno corrente**, e in maniera più contenuta nei successivi anni dell'arco-piano.

Nel caso in cui le suddette azioni di carattere industriale e finanziarie dovessero essere efficacemente attuate nel corso del presente esercizio nei modi e nelle modalità previste dal Piano Triennale, il fabbisogno finanziario netto per l'esercizio 2025 ammonta complessivamente a Euro 1,5 milioni. Resta fermo che ove le assunzioni sottostanti al Piano Triennale non si verifichino secondo i tempi e le misure ivi indicate, non si può escludere che il fabbisogno finanziario netto complessivo del Gruppo possa risultare superiore rispetto a quello stimato.

Tale fabbisogno finanziario è stato parzialmente coperto mediante i proventi netti (pari a complessivi circa Euro 0,8 milioni) derivanti dal collocamento delle azioni di nuova emissione tramite procedura di accelerated bookbuilding conclusasi in data 31 dicembre 2024 (per maggiori informazioni si rinvia al relativo comunicato stampa). La Società intende raccogliere le ulteriori risorse a copertura del fabbisogno mediante esecuzione dell'aumento di capitale in opzione per massimi Euro 1,2 milioni deliberato dall'assemblea straordinaria degli azionisti in data 21 gennaio 2025, i cui termini e condizioni e le cui tempistiche di attuazione saranno rese note al mercato non appena definite dal Consiglio di Amministrazione. Sul punto si segnala che alla data odierna la Società non ha ricevuto dagli attuali azionisti impegni a sottoscrivere il suddetto aumento di capitale.

Nel caso in cui i proventi netti derivanti dall'aumento di capitale in opzione Euro non fossero sufficienti, (tenendo conto anche dei proventi netti derivanti dalla procedura di accelerated bookbuilding , pari a

GT Talent Group s.p.a.

Via Fabio Filzi 2, 20124 – Milano (MI)
P.IVA 12320050961

Sede Operativa:

Via Ugo Foscolo 5, 22070
– Rovello Porro (CO)

Tel. +39 0280886815

mail: amministrazione@gttalentgroup.com
web: www.gttalentgroup.com



complessivi Euro 0,8 milioni circa), a coprire il fabbisogno finanziario netto del Gruppo, potrebbero avversi effetti negativi sulla prospettiva della continuità aziendale dell'Emittente e del Gruppo.

About GT Talent Group

GT Talent Group è una PMI innovativa attiva nel campo dell'entertainment sportivo. Il Gruppo opera tramite le due società controllate: CarSchoolBox, che offre experience di guida in pista a bordo di supercar e Scuderia Gentile, che realizza e conduce un format televisivo "GT Talent", talent show nel mondo del motorsport, e che partecipa al campionato Mitjet con il team GT Talent Racing e in particolare, il Gruppo si articola come segue:

- *Carschoolbox, società controllata dall'Emittente con una quota pari al 100% del capitale sociale, offre experience di guida in pista a bordo di supercar per clienti B2C e B2B, nonché corsi di guida sicura di vario livello;*
- *Scuderia Gentile, società controllata dall'Emittente con una quota pari al 74% del capitale sociale, realizza e conduce un format televisivo "GT Talent", uno dei principali talent show nel mondo del motorsport e che partecipa al campionato Mitjet con il team GT Talent Racing. Scuderia Gentile, ha quattro differenti tipologie di clienti: (i) partecipanti al talent show, che pagano la quota di iscrizione; (ii) sponsor, che finanziato il programma e/o forniscono equipaggiamenti; (iii) piattaforme di broadcasting, che pagano un corrispettivo per inserire "GT Talent" nella propria library; (iv) piloti che corrono con il team GT Talent Racing e pagano una quota di partecipazione.*

Contatti:

Investor Relations Manager

Cosimo Saracino

investor@gttalentgroup.com

Tel: +39 02 80886815

Euronext Growth Advisor

CFO Sim S.p.A.

ecm@cfosim.com

Tel: +39 02 303431

GT Talent Group s.p.a.

Via Fabio Filzi 2, 20124 – Milano (MI)

P.IVA 12320050961

Sede Operativa:

Via Ugo Foscolo 5, 22070

– Rovello Porro (CO)

Tel. +39 0280886815

mail: amministrazione@gttalentgroup.com

web: www.gttalentgroup.com