

COMUNICATO STAMPA

Digitouch vara il nuovo modello operativo MTE – Marketing, Technology, E-commerce – e annuncia la nuova governance. In previsione per il 2022 un fatturato di euro 48-50 milioni e un EBITDA di euro 7,5 - 7,8 milioni

L'obiettivo è la centralizzazione a livello di holding delle funzioni di indirizzo, controllo e servizi corporate, lasciando alle aree strategiche adeguata autonomia operativa e assicurando il massimo livello di integrazione nell'approccio al mercato.

- **STRUTTURA** – Si creano tre aree strategiche di business - Digitouch Marketing, Digitouch E-commerce e Digitouch Technology – all'interno delle quali confluiscono le società del Gruppo. Si attiva un processo di razionalizzazione, semplificazione dei flussi decisionali e integrazione delle macchine operative.
- **GOVERNANCE** – A guidare le business unit sono nominati tre Vice President: Alberto Rossi per Digitouch Marketing, Giuseppe Sacco per Digitouch Technology e Luca Biancheri per Digitouch E-commerce. Nel rispetto del modello matriciale, Enrico Torlaschi viene nominato Vice President Market per assecondare un approccio commerciale integrato. Armando Monaco assume il ruolo di Chief Innovation Officer.
- **CENTRO DI DELIVERY TECH e RECRUITING** – A Catania apre il Technology Hub della holding per lo sviluppo della delivery. Entro fine anno il centro di delivery arriverà a circa 20 risorse con la previsione di arrivare a 50 nel 2023.

Milano, 28 febbraio 2022 – 15 anni di storia, 4 sedi in Italia, 300 professionisti, oltre 300 clienti, 1 quotazione in Borsa, 8 acquisizioni finalizzate, circa 40 milioni di fatturato previsti per la chiusura del FY 2021 e un obiettivo tra 48 e 50 milioni per il 2022 con un EBITDA compreso tra 7,5 e 7,8 Milioni di Euro.

DigiTouch, Cloud Marketing Company quotata sul mercato Euronext Growth Milan (EGM: DGT.MI) inizia il 2022 con importanti novità che riguardano la struttura, la governance e la delivery, con l'obiettivo di centralizzare a livello di holding le funzioni di indirizzo, controllo e servizi corporate lasciando alle business unit adeguata autonomia operativa in modo da assicurare il massimo livello di integrazione nell'approccio al mercato.

La società ha creato **tre aree strategiche di business - Digitouch Marketing, Digitouch E-commerce e Digitouch Technology** – all'interno delle quali sono confluite le società del Gruppo acquisite nel corso degli ultimi anni implementando un **modello operativo denominato MTE** che si basa sull'integrazione delle tre *competence* in chiave di integrazione delle "macchine" operative interne e di servizio unico per i Clienti.

A guidare le business unit sono nominati Alberto Rossi per Digitouch Marketing, Giuseppe Sacco per Digitouch Technology e Luca Biancheri per Digitouch E-commerce. Enrico Torlaschi viene nominato Vice



President Market per assicurare un approccio commerciale integrato. Infine, Armando Monaco assume il ruolo di Chief Innovation Officer per sviluppare modelli di innovazioni nelle operations e nei servizi ai clienti.

In questo scenario si inserisce il posizionamento di DigiTouch come Cloud Marketing Company, ovvero quale Partner delle aziende nella gestione integrata di progetti funzionali alle attività di sales & marketing, e-commerce e protezione e valorizzazione dei relativi dati.

«Questo modello operativo è funzionale a supportare la crescita di mercato con particolare riferimento all'obiettivo di ricavi per 48-50 milioni del 2022 con un team di professionisti che da 300 salirà a circa 370 figure» commenta **Simone Ranucci Brandimarte**, *Presidente Esecutivo*, Gruppo DigiTouch. *«Con questa operazione vogliamo cogliere appieno le numerose opportunità che il mercato sta offrendo sia sul fronte imprese private che su quello della pubblica amministrazione, nell'ambito del quale con il recovery plan stanno per essere stanziati corposi fondi a favore della digitalizzazione. La nuova struttura e governance ci permette di rafforzare ulteriormente la nostra offerta integrata di servizi di marketing, tecnologia ed e-commerce e di offrire ai nostri clienti un servizio a un valore aggiunto significativo»* prosegue Ranucci Brandimarte.

LA STORIA

Fondata nel 2007 come agenzia specializzata nella pubblicità online, Digitouch ha da subito intrapreso un rapido processo di crescita che l'ha portata **nel 2015** alla **quotazione in Borsa** sul mercato Euronext Growth Milan e a posizionarsi **oggi** come **Cloud Marketing Partner** per numerose aziende che si affidano al suo team di professionisti per ideare e realizzare progetti integrati che richiedono competenze di marketing, e-commerce e tecnologiche.

Sono quindici anni di storia durante i quali la società ha progressivamente definito e consolidato il proprio portfolio di offerta, creando una **catena del valore dei servizi digitali**.

Questo risultato è stato raggiunto grazie a un processo di industrializzazione, che attraverso acquisizioni mirate, ha permesso a Digitouch di arricchirsi di nuove competenze, crescere nei volumi e consolidare il perimetro di offerta, rispondendo in modo sempre più completo alle esigenze del mercato.

Tra il 2014 e il 2017 Digitouch ha integrato le proprie **competenze Marketing** partendo dall'area Media con servizi di performance marketing (Performedia), quindi social e creativi (E3) e infine SEO e CRO (Optimized Group).

Tra il 2018 e il 2019 la società si è strutturata per offrire ai propri clienti anche quei **servizi tecnologici** sempre più richiesti dalle aziende, quali il Cloud Management (Purple Ocean), i Data & Analytics e le Digital Platform (Meware).

Tra il 2020 e il 2021 Digitouch ha integrato la propria offerta con **servizi specifici per la vendita online**, introducendo in azienda competenze nella creazione di siti e-commerce (Nextmove) e nei servizi per marketplace e allargando la propria offerta di **Marketing** con servizi di Omnicanale (Conversion).

LA NUOVA STRUTTURA, LA GOVERNANCE e l'OFFERTA

Digitouch Marketing

Presieduta da Alberto Rossi, la BU Digitouch Marketing raggruppa l'offerta di marketing digitale e omnicanale e racchiude le competenze media, seo&cro, creative, content audio, video e foto, eventi e di ricerca e sviluppo della Società. La sua mission è quella di supportare i clienti nella creazione di customer journey omnicanale guidate da strategia, creatività e dati, ottimizzando gli investimenti e massimizzando la conversione.

Digitouch Technology

Presieduta da Giuseppe Sacco, la BU Digitouch Technology raggruppa l'offerta di servizi tecnologici e raccoglie le competenze in ambito cloud management, data & analytics e digital platform. Si posiziona come un Tech Business Enabler che offre servizi di Digital Factory, Innovazione e Cloud Scale up.

Digitouch E-commerce

Presieduta da Luca Biancheri, la BU Digitouch E-commerce raggruppa l'offerta dedicata ai servizi per la vendita online e racchiude le competenze di sviluppo siti e-commerce e servizi per i marketplace. Questa BU può contare anche su una piattaforma proprietaria in grado di distribuire prodotti di diversi brand a milioni di consumatori sui principali marketplace europei (già oggi su Amazon, eBay, ePrice, eMag, ManoMano, Aliexpress e Ratashop e a breve anche su Cdiscount, El Cortes Ingles, Allegro, Spartoo e Otto). La sua mission è quella di supportare le aziende nel posizionamento di vendita: dalla progettazione dell'esperienza, all'implementazione tecnologica su tutti i touchpoint.

Nel rispetto del modello matriciale, a queste tre business unit di servizio/prodotto si affianca l'**Area Mercato**, presieduta da Enrico Torlaschi e dedicata al go to market. Questa area è a sua volta sviluppata in tre ambiti:

- Il team **Client Partner e Industry Leader** gestisce la relazione con i clienti, offrendo una consulenza e soluzioni mirate e guidandoli nel processo di digitalizzazione per acquisire strumenti e servizi in ambito cloud marketing, utili allo sviluppo del proprio business;
- Il team **Sales** si occupa di intercettare prospect e generare new biz;
- Il team **Gare Pubbliche** si occupa di portare nuovi clienti in ambito PA attraverso la partecipazione a gare pubbliche.

Questa organizzazione e governance permette a Digitouch di presidiare in modo più diretto i mercati, di favorire la trasversalità e l'integrazione dei servizi/prodotti e di garantire una competenza più specifica e verticale per industry creando una serie di vantaggi concreti per gli stakeholder.

A conferma della centralità che l'innovazione ha nella cultura aziendale e nella selling proposition di Digitouch, la società ha creato la funzione di *Chief Innovation Officer* e nominato per tale ruolo Armando Monaco. A lui il compito di esplorare i trend di mercato e di individuare e/o sviluppare nuove tecnologie che possano consentire alla società di posizionarsi come mar-tech leader e tech trend setter sul mercato italiano, a vantaggio dell'intero portfolio clienti.



APRE A CATANIA IL CENTRO DI DELIVERY TECH DELLA HOLDING

Con l'obiettivo di creare un Technology Hub per lo sviluppo della delivery, Digitouch ha aperto a Catania una nuova sede operativa a Palazzo Biscari, che ospita il progetto ISOLA, un'iniziativa volta ad attirare in Sicilia società che hanno fatto dell'innovazione un loro valore e che vogliano creare dei posti di lavoro nella regione.

Digitouch ha in programma l'assunzione di 20 nuove risorse nell'anno per raggiungere 50 risorse nel 2023.

Digitouch sta inoltre attivando delle collaborazioni con le università di Catania e di Messina per offrire agli studenti delle facoltà di ingegneria la possibilità di svolgere uno stage presso il Technology Hub.

Storico edificio settecentesco barocco inserito tra i beni patrimonio dell'Unesco Palazzo Biscari, offre e unisce un'area di coworking multi utilizzo (per eventi, startup, momenti di networking) e uno spazio in cui aziende dal profilo tech, creativo e digital appoggiano i propri uffici e sviluppano il proprio business collaborando tra loro e attivando quelle sinergie che alimentano l'innovazione, la crescita e lo sviluppo.

«La scelta di questa location si intreccia con l'impegno che abbiamo assunto in ambito di corporate social responsibility, nel realizzare progetti a favore di questi tre ambiti: l'inclusione sociale, il sostegno alle realtà territoriali svantaggiate e la tutela/valorizzazione dei beni culturali. Siamo quindi felici della collaborazione attivata con Isola e dell'apertura di questa nostra quarta sede, che ci consente di presidiare tutte le macroaree di Italia» afferma **Ranucci Brandimarte**.

BREVE DESCRIZIONE DI GRUPPO DIGITOUCH

DigiTouch è una Cloud Marketing Company quotata sul mercato Euronext Growth Milan. Grazie a un portfolio integrato di servizi di marketing, tecnologici e di e-commerce, Digitouch guida e accompagna aziende e pubbliche amministrazioni nel cogliere le numerose opportunità offerte dalla digital transformation. Posizionandosi come Cloud Marketing Partner, Digitouch supporta i propri clienti occupandosi della gestione di tutti quei processi aziendali che richiedono competenze e specifiche tecnologie innovative e che le aziende decidono di esternalizzare per ottimizzare i costi e massimizzare l'efficienza. Al fianco dei clienti per generare risultati di lunga durata, Digitouch attrae e coltiva talenti e può contare su un team di professionisti distribuiti nelle sedi di Milano, Lissone, Roma e Catania. Con un portfolio di oltre 300 clienti, Digitouch ha una solida expertise in svariate industry. DigiTouch SpA è la capogruppo di nove società (Performedia srl, Conversion E3 srl, Optimized Group srl, Purple Ocean srl, Meware srl, Nextmove Srl, DigiTouch Market Place Solutions Srl, 4 Success Srl e Digital Automotive Solutions srl). www.gruppodigitouch.it Ticker: DGT, Codice ISIN azioni ordinarie DIGITOUCH: IT0005089476

Contatti

EMITTENTE



DigiTouch S.p.A.

Viale Vittorio Veneto 22 - 20124 Milano

E-mail: investor.relator@digitouch.it Tel: +39 02 89295100

Veronica Maccani, *Responsabile Comunicazione e Marketing*, veronica.maccani@gruppodigitouch.it

Virginia Scardia, *Investor Relations Manager e CFO*, virginia.scardia@gruppodigitouch.it

Francesca Pietrocarlo, *Investor Relations Team*, francesca.pietrocarlo@digitouch.it

EURONEXT GROWTH ADVISOR

EnVent Capital Markets Ltd.

42 Berkeley Square - London W1J 5AW

+39 06 89684111

SPECIALIST

MIT SIM S. p. A.

Corso Venezia, 16 - 20121 Milano

Dott. Giuseppina Iuliano

+39 02 3056 1270