

L'INTERVISTA: DigiTouch, utile sale grazie a divisione Data Services

MILANO (MF-DJ)–[DigiTouch](#) , Pmi innovativa quotata sull'Aim Italia e posizionata sul mercato come Full Digital Platform Company, archivia un semestre in crescita grazie soprattutto allo sviluppo superiore alle attese della divisione Data Services e conferma il suo interesse verso le acquisizioni. E' quanto sottolinea Simone Ranucci Brandimarte, Presidente del gruppo [DigiTouch](#) , intervistato da Mf-DowJones, dopo la recente semestrale che ha evidenziato un utile netto consolidato di 0,401 milioni di euro, in aumento del 41% rispetto all'analogo periodo dello scorso anno. I ricavi consolidati si sono attestati a 16,621 milioni, in aumento del 7% rispetto ai 15,546 milioni dell'anno prima e l'Ebitda adjusted ammonta a 2,564 milioni, in miglioramento del 22% rispetto al 2018. D: Quali sono i driver di crescita dei ricavi e dell'utile netto? R: "In questo semestre la societa' ha fortemente migliorato la redditivita', da un lato attraverso una politica selettiva sulla gestione clienti in chiave di cross selling e di proposizione integrata tra tecnologia, marketing e dati, dall'altro grazie a un ferreo controllo dei costi che ormai la dimensione acquisita richiede. I driver principali di crescita, in particolare, sono stati l'aumento di valore medio del cliente grazie al cross selling e lo sviluppo piu' rapido e sopra le attese della divisione Data Services". D: I numeri che avete pubblicato sono in linea ai vostri obiettivi e al piano industriale? R: "La crescita della divisione Data Services in effetti ha subito una forte accelerazione che ci permettera' di anticipare al 2019 il raggiungimento degli obiettivi previsti nel Piano Industriale per il 2020 (4,5 previsti nel Piano Industriale a fronte di una stima per l'anno corrente che possiamo avanzare a circa 7 mln). Analogamente, prevediamo risultati in linea sulle prospettive della divisione Performance, mentre e' prevedibile una crescita piu' contenuta nella divisione ADV, a beneficio di un revenues mix molto piu' bilanciato". D: Come sta evolvendo l'indebitamento netto R: "L'indebitamento netto del Gruppo a fine del 2018 era di 1,4 milioni di euro. Al 30 Giugno a questo valore bisogna aggiungere 1,2 mln di euro per l'acquisizione del 60% di Meware e circa 1,1 mln di Pfn negativa di Meware al 30 giugno. Facciamo presente che Meware registrera' per il 2019 un Ebitda di poco inferiore al mln di euro. L'indebitamento netto di 3,7 mmln registrato, quindi, e' dovuto all'acquisizione di Meware e non ha nulla a che vedere con la gestione ordinaria". D: Come sta procedendo la revisione della governance del gruppo? R: "La revisione della governance ha permesso di redistribuire maggiormente le responsabilita' in capo alle divisioni operative e ha rafforzato il processo di coordinamento all'interno del Gruppo. Alcune figure apicali entreranno a breve nella societa' con l'obiettivo di portare avanti due principali linee direttrici: sviluppo e crescita delle persone da un lato, e rafforzamento e miglioramento del GO To Market dall'altro". D: Continuate a guardare a eventuali acquisizioni? R: "Il gruppo mantiene una strategia acquisitiva, come ha avuto modo di dimostrare nel corso degli ultimi anni. Ricordo che abbiamo realizzato 7 acquisizioni per un complessivo di circa 15 milioni. La strategia acquisitiva si concentrera'

ancora principalmente sull'Italia, con lo scopo di divenire la societa' leader nei servizi digitali evoluti e con acquisizioni mirate nelle tecnologiche piu' prossime al MARTECH (IOT, eCommerce)". fus marco.fusi@mf-dowjones.it (fine) MF-DJ NEWS))