

DIGITOUCH: BRANDIMARTE, MEWARE DEAL PIU' GRANDE DA QUOTAZIONE

MILANO (MNF-DJ)--L'acquisto di Meware da parte di DigiTouch , gruppo quotato su Aim Italia attivo nel digital marketing e nella digital transformation, rappresenta "la piu' grande operazione nella storia" dell'azienda dalla quotazione a piazza Affari. Confermato, anche dopo questo deal, "l'approccio acquisitivo" e ribaditi i target del piano industriale. E' quanto sottolineato da Simone Ranucci Brandimarte, Presidente di DigiTouch , intervistato da Mf-Dowjones dopo l'accordo vincolante finalizzato appunto all'acquisto di Meware srl, azienda di progettazione e realizzazione di soluzioni informatiche, attiva sul mercato italiano dal 2010, e che vanta un importante portafoglio di clienti operanti in ambito Finance, Energy, Utilities e Pa. D: Come si configura l'operazione di Meware nella strategia di DigiTouch ? R: "L'acquisizione di Meware rappresenta un importantissimo passaggio nella storia del Gruppo DigiTouch , in primo luogo perche' ci permette di completare la nostra offerta integrata con servizi di Business Analytics, Big data e Intelligenza Artificiale. DigiTouch si presenta ora come Full Digital Platform Company, ovvero una digital company completa, in grado di rispondere alle tendenze di mercato che vedono le aziende italiane impegnate a cercare partner sempre piu' capaci di affiancarli in tutte le fasi della trasformazione digitale, dalla strategia, all'implementazione della tecnologia, dalla creazione di interfacce digitali web e mobile, fino al marketing consumer-centrico. Un altro fattore molto importante riguarda l'ampliamento del nostro portafoglio clienti e il passaggio a un target medio grande nell'ambito dei servizi finanziari, utilities ed energy, telecomunicazioni e Pubblica Amministrazione. L'acquisizione di Meware, la piu' grande operazione nella storia di DigiTouch dalla data di quotazione (6,6 milioni di euro di fatturato nel 2018), rappresenta anche un ottimo deal dal punto di vista economico, in quanto gli accordi prevedono l'acquisto del 100% della societa', in piu' tranche, per un valore di circa 2,4 volte l'Ebitda. Per tutti questi motivi l'operazione e' stata molto apprezzata dagli analisti che ci seguono, e perche' perfettamente in linea con il nostro Piano Industriale". D: Su che fronti vi aspettate sinergie con Meware? R: "Le principali sinergie saranno sul fronte mercato grazie a un'offerta piu' ampia, a un portafoglio clienti allargato, che ci consentira' l'accesso a un target medio/alto, e un posizionamento del Gruppo sempre piu' efficace nel settore in forte crescita della Digital Transformation: basti pensare che nel 2019 il 71% delle aziende italiane investira' in questo settore, mentre nel 2015 la percentuale era del 52%. Ci saranno inoltre sinergie sul fronte dei costi con l'integrazione di alcune competenze core". D: Come si spiega il calo del titolo di ieri, 14 Maggio? R: "Non vediamo alcun collegamento fra l'operazione di acquisizione di Meware e l'andamento negativo del titolo nella giornata di ieri. Siamo stati sorpresi da tale dinamica di mercato che non premia il successo dell'operazione e il pieno rispetto del piano Industriale 2018-2020 della societa'. Ma ci sembra di capire che sia riferibile all'uscita di un soggetto unico". D: Le acquisizioni sono finite o proseguiranno? R: "Intendiamo mantenere un approccio acquisitivo e crescere sui segmenti di mercato piu' innovativi legati alla Digital Transformation. DigiTouch in poco piu' di 10 anni ha triplicato il proprio valore e ha chiuso il 2018 con un perimetro di business piu' che raddoppiato rispetto al 2014, proprio grazie alla continua attivita' di scouting e aggregazione di realta' che operano in segmenti specifici contigui al nostro. Dalla quotazione abbiamo portato a termine gia' 5 acquisizioni". D: Quali sono le vostre attese per l'anno in corso? R: "Confermiamo i target del piano Industriale 2018, che prevede il superamento dei 40 milioni di fatturato e un Ebitda di 6 milioni, ma stiamo lavorando per fare ancora meglio. Puntiamo a diventare tra i piu' importanti player del settore, prima in Italia e poi all'estero, e visti i numeri siamo fiduciosi di poterlo fare" . fus marco.fusi@mfdowjones.it (fine) MF-DJ NEWS))

[DIGITOUCH: BRANDIMARTE, MEWARE DEAL PIU' GRANDE DA QUOTAZIONE]