

DIGITOUCH – DATI E INTERNAZIONALIZZAZIONE I DRIVER PER ACCELERARE LA CRESCITA

03/10/2019

A seguito delle ultime acquisizioni che hanno ampliato l'offerta e la base clienti, il Gruppo DigiTouch è pronto a velocizzare la crescita puntando forte sul business dei dati e sull'internazionalizzazione. Grazie ad una proposta integrata di tecnologie e Digital Marketing unica nel suo genere, il Gruppo si pone come riferimento nel settore della Digital Transformation, un mercato che in Italia vale già oltre 7,5 miliardi e cresce a tassi superiori al 20% annuo. Il tutto mantenendo un approccio improntato ad un mix di crescita organica ed esogena, nel solco del track record di successo tracciato negli anni dall'azienda milanese.

Indice:

1. Simone Ranucci Brandimarte, presidente di DigiTouch, delinea le priorità strategiche
2. Aumentare fatturato e margini con un'offerta integrata di marketing e tecnologie
3. Aumentare la quota di mercato nella divisione Data Services
4. La crescita per linee esterne e l'espansione sui mercati internazionali
5. Marginalità in miglioramento nel primo semestre 2019
6. Le prospettive per i prossimi mesi
7. Un mercato con grandi potenzialità di crescita
8. Da inizio anno sovraperforma il Ftse Aim Italia

I risultati del primo semestre di DigiTouch hanno evidenziato un giro d'affari in crescita del 7% a 16,6 milioni e un Ebitda adjusted in miglioramento del 22% a 2,6 milioni, grazie soprattutto ad un miglior bilanciamento dei ricavi fra le attività di Advertising, Performance Marketing e Data & Analytics.

La crescita sarà guidata dalla divisione Data Services, destinata ad assumere un ruolo determinante nello sviluppo futuro del Gruppo, in quanto caratterizzata da tassi di sviluppo e margini più elevati rispetto ai business 'tradizionali'.

Lettera all'Investitore:



CLEANBNB – "DA START-UP A SCALE-UP, IN UN MERCATO DALLE GRANDI POTENZIALITÀ"

02/10/2019



ILLIMITY – LANCIA LA PRIMA BANCA FULLY DIGITAL IN ITALIA

23/09/2019

Company Insight:



MICROSOFT – UN FUTURO ALL'INSEGNA DEL CLOUD

30/09/2019



UNILEVER – GESTIONE ATTIVA DEI MARCHI E AMBIENTE NEI PIANI DEL GRUPPO

17/09/2019

Editoriali:

Le recenti acquisizioni di Purple Ocean e Meware hanno notevolmente rafforzato l'offerta tecnologica, consentendo di estendere il mercato di riferimento e trasformando il Gruppo DigiTouch in una Full Digital Platform Company, in grado di offrire servizi di consulenza, performance marketing, creativity, tecnologie e soluzioni di business intelligence guidate dall'analisi dei dati e dall'intelligenza artificiale.

Grazie a questo mix di competenze il Gruppo gode di un posizionamento unico nel mercato italiano della Digital Transformation, che nel 2020 varrà 10 miliardi, mentre a livello internazionale è prevista una crescita ad un tasso medio annuo del 18% fino al 2023, quando supererà i 600 miliardi.

Per questo, DigiTouch è pronta ad espandersi oltre i confini nazionali e ad avviare, entro fine anno, un percorso di internazionalizzazione con focus sull'area europea, anche attraverso operazioni di crescita per linee esterne.

Nei prossimi mesi, inoltre, verrà rafforzata la governance con l'inserimento di nuovi manager e sarà avviata una progressiva riorganizzazione delle controllate al fine di renderle più indipendenti, con benefici in termini di contabilità e motivazione dei dirigenti.

Il tutto, in attesa del nuovo piano industriale a cui l'azienda inizierà a lavorare da fine e che comprenderà lo sviluppo della componente di dati e l'internazionalizzazione.

Simone Ranucci Brandimarte, presidente di DigiTouch, delinea le priorità strategiche



"Proseguire nella crescita, sia a livello di fatturato sia di marginalità, tramite un corretto bilanciamento delle linee di business". È questo il principale obiettivo strategico del Gruppo DigiTouch, enunciato dal Presidente esecutivo Simone Ranucci Brandimarte.

"La seconda priorità, legata alla prima, consiste nell'incrementare la quota di mercato nella divisione Data Services, che ci permette di essere estremamente competitivi sul mercato sfruttando la nostra soluzione di intelligenza artificiale legata alla business intelligence".

Infine, aggiunge il chairman, "vogliamo continuare a realizzare un mix di crescita organica e non organica, considerando anche l'espansione su mercati internazionali".

Aumentare fatturato e margini con un'offerta integrata di marketing e tecnologie

Per accrescere ricavi e marginalità il gruppo si sta muovendo essenzialmente su due linee. Da un lato, spiega Ranucci, "ci stiamo dotando di una nuova struttura di governance, assumendo risorse manageriali con esperienza pluriennale nei settori IT e Media". Dall'altro, "adottiamo un approccio di offerta integrata affinché le imprese ci percepiscano sempre più come partner della Digital Transformation, non solo del



RIFLETTORI SULLA FED IN UNA SETTIMANA DECISIVA

16/09/2019



INFLAZIONE, L'INCUBO RECENTE DELLE BANCHE CENTRALI

09/09/2019

Analisi Tecnica:



ANALISI TECNICA - UBI BANCA: ULTERIORE MIGLIORAMENTO DEL QUADRO GRAFICO DI MEDIO/BREVE PERIODO

01/10/2019



ANALISI TECNICA - BREMBO: RIMBALZO DALLE BASI SOLIDE

30/09/2019

Analisi e Approfondimenti:



ESAUTOMOTION (AIM) - UNA POLITICA COMMERCIALE AGGRESSIVA PER SOSTENERE LA CRESCITA FUTURA

01/10/2019

Digital Marketing”.

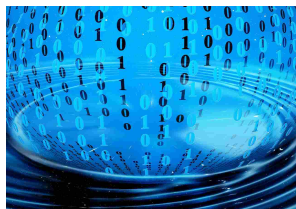
DigiTouch, infatti, supporta imprese di medie e grandi dimensioni in tre macro-aree della Digital Transformation: Digital Marketing, e-Commerce & Content, Tecnologie & Data Analytics. I clienti vengono accompagnati nella definizione della loro offerta digitale, nella realizzazione della strategia, la gestione dei dati, l'implementazione delle tecnologie, l'utilizzo di interfacce e nella ricerca di nuovi clienti online.



Le ultime acquisizioni (Purple Ocean e Meware) hanno rafforzato sensibilmente l'offerta tecnologica, permettendo a DigiTouch di posizionarsi come Full Digital Company. Pertanto, spiega Ranucci, "la nostra intenzione è avere un go-to-market più bilanciato tra Advertising, Performance Marketing e Data Services, incrementando la marginalità principalmente attraverso una forte crescita della componente di dati”.

Aumentare la quota di mercato nella divisione Data Services

La divisione Data Services è destinata ad assumere un peso sempre più rilevante nel fatturato del Gruppo. Il business dei dati è caratterizzato da tassi di crescita più marcati rispetto alle altre attività del Gruppo e da marginalità crescente, mentre nel Performance Marketing i margini sono stabili e nell'Advertising subiscono maggiormente la pressione competitiva. Per questo, afferma il Presidente, "continueremo ad investire in ricerca e sviluppo, per dotarci di soluzioni di Business Intelligence e Digital Analytics sempre più evolute”.



Con le acquisizioni di Purple Ocean e Meware, spiega Ranucci, "abbiamo incrementato la quantità e la qualità delle nostre tecnologie, ampliando il portafoglio e migliorando il posizionamento sul mercato”.

“Stiamo incrementando la nostra capacità di realizzare soluzioni proprietarie, supportando le imprese con

un'offerta dedicata di Analytics, Business Intelligence e Data Management, grazie anche ad una forte componente di intelligenza artificiale”.

La crescita per linee esterne e l'espansione sui mercati internazionali

“Manterremo un approccio fortemente improntato all'M&A, aggregando realtà digitali in grado di ampliare ulteriormente l'offerta e le competenze di DigiTouch”, afferma il presidente.

Il Gruppo ha un solido track record di operazioni di successo che lo hanno portato all'attuale struttura. La capogruppo DigiTouch controlla interamente cinque società, ha partecipazioni di maggioranza in Purple Ocean (51%) e Meware (60%) e quote di



BANCHE – LE ATTESE DI UN'AGGREGAZIONE SCALDANO UBI E BANCO BPM

01/10/2019

Risultati Societari:



EPRIE – RICAVI A 63 MLN (-15,8%) NEL 1° SEM. 2019

02/10/2019



BIO-ON (AIM) – GESTIONE OPERATIVA IN ROSSO NEL 1H 2019

02/10/2019



SHEDIR PHARMA (AIM) – CRESCE A DOPPIA CIFRA L'UTILE NETTO ADJ (+23,1%) A 3,2 MLN

01/10/2019

Obbligazioni:



OBBLIGAZIONI – BALZO DI BTP DECENNALE E SPREAD

02/10/2019



OBBLIGAZIONI – MISSIONE DIPLOMATICA DI POMPEO A ROMA

02/10/2019



OBBLIGAZIONI – RALLENTAMENTO ECONOMICO PESA SUI BTP

01/10/2019

Calendari società:

minoranza in Open Gate Italia (10%) e Mediamob (4,5%).

Con le prossime acquisizioni il management intende avviare un processo di internazionalizzazione, con focus sui mercati europei. "Abbiamo partnership con agenzie internazionali per promuovere i nostri brand all'estero", spiega Ranucci, "e una parte del nostro business viene già pianificata e svolta al di fuori dall'Italia. Vogliamo incrementare tale quota, non solo attraverso partnership ma anche acquisendo direttamente realtà estere per supportare la digitalizzazione dei clienti nazionali e internazionali".

Il tutto, approfittando anche del processo di consolidamento del mercato, che vede protagonisti grandi gruppi pubblicitari, società di consulenza e system integrator mentre le società piccole faticano a competere e sono destinate ad essere assorbite.

Marginalità in miglioramento nel primo semestre 2019

"Siamo contenti oltre che per la prosecuzione della nostra crescita, anche per la capacità di controllo dei costi e l'efficienza ottenuta". È soddisfatto il presidente dopo i risultati del primo semestre 2019, che hanno evidenziato una top line in aumento del 7% a 16,6 milioni e un Ebitda adjusted in miglioramento del 22% a 2,6 milioni.

L'andamento del fatturato riflette la crescita importante della Unit Performance (+20% circa) e l'avvio della divisione Data Services (grazie ai ricavi di Purple Ocean, di Meware e parte delle vendite precedentemente ricomprese nell'Advertising). Dati parzialmente compensati da un rallentamento della Unit Advertising (-20% circa), principalmente per la conclusione di alcuni importanti progetti e lo slittamento di alcuni nuovi.

Il miglioramento più che proporzionale dell'Ebitda, ancora più significativo considerando l'incremento dei costi del personale legato all'ampliamento del perimetro, si ricollega ad una diminuzione dei costi operativi e ad una maggiore efficienza, grazie anche all'internazionalizzazione di alcuni servizi.

Il maggior debito finanziario netto (3,7 milioni contro 1,5 del 31 dicembre 2018) è dovuto essenzialmente all'acquisizione di Meware e ad un aumento del capitale circolante netto. "Al netto di queste dinamiche la PFN è stabile", spiega Ranucci, "e nel semestre abbiamo generato cassa".

Le prospettive per i prossimi mesi

Nella seconda metà del 2019 "proseguirà l'integrazione delle ultime società acquisite e si materializzeranno sinergie commerciali e di costi solo parzialmente visibili nei primi sei mesi dell'anno", afferma il Presidente.



SALUTE - CALENDARIO CDA 2° TRIMESTRE 2019 (AGGIORNAMENTO)

29/07/2019



IMPIANTISTICA - CALENDARIO CDA 2° TRIMESTRE 2019

19/07/2019

Cerca tra le aziende

Seleziona l'azienda italiana

Seleziona l'azienda estera

In accordance with:



*



**

Partnership:

Bloomberg



FACTSET



B A N K

Bit Market Services
London Stock Exchange Group



"Siamo ben impostati per continuare a far bene, grazie ad un'offerta integrata e rafforzata di tecnologia e digital marketing e all'acquisizione di nuovi importanti clienti da Meware. Elementi che ci consentiranno di incrementare la quota di mercato e, nel medio termine, di raddoppiare i ricavi medi per cliente".



THOMSON REUTERS



Ricordiamo infine che da fine anno l'azienda inizierà a lavorare al nuovo piano 2020-2022, che comprenderà lo sviluppo della componente di dati e l'internazionalizzazione.

Un mercato con grandi potenzialità di crescita

"Il mercato di riferimento continua ad espandersi a regime del 20-22% l'anno e noi ci aspettiamo una crescita in linea con esso", afferma Ranucci. In particolare, "la parte di Business Intelligence e Data Analytics mostra un continuo sviluppo in termini di mercato potenziale e di marginalità e pure il Performance Marketing è caratterizzato da una crescita importante".

In Italia, gli investimenti di medie e grandi imprese nella Digital Transformation hanno toccato quota 7,5 miliardi nel 2018 e sono destinati ad aumentare fino a 10 miliardi nel 2020. Nel 2019 il 71% delle aziende italiane investirà nell'innovazione digitale, contro il 52% del 2015 (fonte Assintel). A livello

internazionale, il mercato della Digital Transformation è previsto in crescita ad un tasso medio annuo del 18% fino al 2023, quando varrà più di 600 miliardi (fonti: Market Research Engine e Markets&Markets).

Le ultime acquisizioni hanno consentito a DigiTouch di incrementare notevolmente il suo 'addressable market' rispetto al target iniziale del Digital Marketing. Quest'ultimo, in Italia, "rappresenta circa un terzo del mercato complessivo della Digital Transformation e ha ancora margini di crescita, soprattutto se si considera che nel Regno Unito questa quota è pari al 52%", rimarca il Presidente aggiungendo che "le stesse percentuali e gli stessi concetti sono applicabili anche al mercato complessivo della Digital Transformation".

Da inizio anno sovraperforma il Ftse Aim Italia

La capacità di execution e le aspettative di crescita di DigiTouch e del mercato di riferimento non si sono ancora pienamente riflesse nelle performance del titolo in Borsa, anche a causa dei problemi strutturali di liquidità che caratterizzano il mercato Aim.

Da inizio anno le azioni DigiTouch mostrano un rialzo del 3%, performance migliore rispetto al -7% messo a segno dall'indice Ftse Aim Italia. Nel 2019 le quotazioni del gruppo hanno oscillato prevalentemente fra 1,2 e 1,5 euro, con un picco a 1,64 euro, a fronte di una valutazione di 2,3 euro in fase di collocamento, nel marzo 2015.

A seguito dei risultati gli analisti di Banca Akros hanno confermato il titolo il giudizio

“Buy” con target price 2,17 euro ed Envent ha ribadito la raccomandazione
“Outperform” assegnando un prezzo obiettivo di 2,23 euro.

AZIENDE Digitouch Mi piace 0

ARTICOLI CORRELATI

DIGITOUCH – DATI E
INTERNAZIONALIZZAZIONE I
DRIVER PER ACCELERARE LA
CRESCITA

TECNOLOGIA AIM (-0,2%) –
SEDUTA IN TESTA AL
COMPARTO PER INTRED (+3,3%)
E DIGITOUCH (+2,7%)

AIM (-0,8%) – ALTRA SEDUTA DA
DIMENTICARE PER BIO-ON (-10%)



Note:

* Market Insight claims compliance with the CFA Institute Code of Ethics and Standards of Professional Conduct.
This claim has not been verified by CFA Institute.

* * Market Insight rispetta le Regole previste dal Codice di Comportamento dei Soci AIAF.
Questa affermazione non è stata verificata da AIAF.

Disclaimers:

- Le elaborazioni, le analisi e i calcoli sono effettuati da Market Insight, in buona fede, quale società indipendente, basandosi su dati e informazioni raccolti da fonti attendibili. I dati, i criteri di valutazione e calcolo, nonché le opinioni espresse, contenuti nei servizi sono forniti esclusivamente a titolo d'informazione e non intendono in alcun modo costituire sollecitazione al pubblico risparmio o promuovere alcuna forma d'investimento allo scopo di operare transazioni. Eventuali decisioni di investimento che dovessero essere prese dai lettori sulla base dei dati, analisi e grafici qui forniti sono di esclusiva responsabilità dell'investitore e devono intendersi assunte in piena autonomia decisionale, sotto la propria responsabilità e a proprio esclusivo rischio; si consiglia pertanto di consultare previamente il proprio consulente finanziario. Né Market Insight, né i suoi consulenti o dipendenti, né alcuna delle sue fonti assumono alcuna responsabilità per eventuali danni - diretti o indiretti, patrimoniali e non - derivanti dall'uso delle informazioni riportate.
- Esiste la possibilità che alcune delle Società oggetto dell'informativa finanziaria elaborata da Market Insight sul format marketinsight.it siano anche sottoscrittrici di un abbonamento a tale format.
- Le foto presenti su Market Insight sono generalmente prese da Internet, limitatamente a contenuti dichiarati - o presumibilmente considerabili - di pubblico dominio. Se, malgrado i nostri controlli, del materiale fotografico da noi pubblicato risultasse coperto da copyright, e Voi siete o rappresentate i legittimi detentori di tale copyright, Vi preghiamo gentilmente di contattare la redazione (segreteria@marketinsight.it) che provvederà quanto prima alla rimozione del materiale non autorizzato.

CONTATTACI

SEGUICI