



SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20064-18-2017	Data/Ora Ricezione 27 Novembre 2017 18:29:41	AIM -Italia/Mercato Alternativo del Capitale
---	--	---

Societa' : DigiTouch S.p.A.

Identificativo : 96436

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : DIGITOUCHN02 - Veronica Macconi

Tipologia : 2.2

Data/Ora Ricezione : 27 Novembre 2017 18:29:41

Data/Ora Inizio : 27 Novembre 2017 18:29:41

Diffusione presunta

Oggetto : DigiTouch presenta il piano industriale strategico 2018-2020 del Gruppo

Testo del comunicato

Vedi allegato.

COMUNICATO STAMPA

Comunicato ai sensi dell'art. 11 del Regolamento Emittenti AIM (informativa price sensitive)

DigiTouch presenta il piano industriale strategico 2018-2020 del Gruppo

Entro il 2020 la Società prevede un aumento del fatturato a circa € 52-53 milioni e dell'EBITDA a circa € 8,1-8,4 milioni

MILANO 27 novembre 2017 – DigiTouch, società quotata sul mercato AIM Italia e specializzata nel Mar-Tech - tecnologie di marketing e comunicazione a supporto della Digital Transformation e delle Digital Sales, presenta le linee guida del piano industriale strategico 2018-2020 del Gruppo DigiTouch.

Il piano pone il focus sulle 3 Strategic Business Units del Gruppo (Data Services, Advertising Services e Performance Marketing Services) e prevede un sostanziale raddoppio del fatturato riferito all'attuale perimetro di business nell'arco del prossimo triennio.

Il Gruppo DigiTouch ha completato nel periodo post IPO 2015-2017 la prima fase di sviluppo con la creazione di una piattaforma integrata di servizi innovativi nel settore digitale che copre tutte le principali esigenze delle aziende nel processo di transizione nel mondo digitale con il vantaggio di poter dialogare con una sola controparte.



A livello di marginalità, l'integrazione ha richiesto più tempo di quanto era stato inizialmente previsto, e in particolare solo nell'ultimo anno si sono iniziati a manifestare con maggiore evidenza i benefici dell'importante lavoro svolto in particolare del poter proporre ad un cliente un ampio set di servizi in modalità di cross selling/up selling.

Il piano delinea un percorso di crescita in continuità rispetto a quello iniziato con l'IPO a marzo 2015, ma rinnovato in termini di modello di offerta, organizzazione e potenziale commerciale a valle delle sinergie realizzate nel corso del 2017 e dell'attività di M&A attuata dal Gruppo.

Il piano prevede un aumento del fatturato dai circa € 27-28 milioni attesi per il 2017 a circa € 52-53 milioni attesi per il 2020 e un aumento dell'EBITDA dai circa € 4,3-4,5 milioni attesi per il 2017 a circa € 8,1-8,4 milioni attesi per il 2020.

Mio EURO	2016	2017	2018	2019	2020
ADVERTISING SERVICES	20.0	21.0-21.3	≈ 24.5-26	≈ 29.5-30.0	≈ 33.8-34.3
<i>GROWTH %</i>			17,0%	18,0%	16,5%
PERFORMANCE MARKETING SERVICES	5.2	5.5-5.9	≈ 7.5-7.8	≈ 10.5-11.0	≈ 14.0-14.5
<i>GROWTH %</i>			35,0%	33,0%	32,0%
DATA SERVICES	0.12	0.6-0.7	≈ 1.0-1.2	≈ 2.0-2.5	≈ 4.0-4.5
<i>GROWTH %</i>			100%	100%	80%
ADDITIONAL	800				
TOTAL REVENUES	26.0	27.5-27.9	≈ 33.0-35.0	≈ 42.0-43.5	≈ 51.8-53.3
AVERAGE GROWTH RATE			22%	24%	24%
EBITDA	4.200	4.300 - 4.500	≈ 5.0-5.5	≈ 6.0-7.0	≈ 8.0-9.5
<i>% EBITDA</i>	15%	15-16%	15-16%	15-16%	15.5-16.5%

La crescita importante dei prossimi 3 anni è il risultato dello sviluppo degli asset tecnologici, dell'ampliamento dell'offerta e di un costante incremento del valore medio del cliente, raggiunto attraverso politiche di up-selling rese possibili dalle 5 acquisizioni finalizzate dal Gruppo negli ultimi 3 anni.

La crescita arriverà quindi dall'aumento del valore medio dei clienti esistenti grazie ad un portfolio prodotti più ampio e completo, dall'acquisizione di nuovi clienti e dalla crescita esponenziale del business dei Data Services. Si prevede un aumento contenuto del costo del lavoro grazie alle economie di scala conseguenti alle efficienze del nuovo modello organizzativo implementato negli ultimi mesi che permette una resa più efficiente e automatizzata. Tuttavia, la crescente pressione competitiva in un settore che resta altamente polverizzato, impone un approccio prudente sulla marginalità (EBITDA margin) che nel corso del Piano viene mantenuta tra il 15,4% e il 15,7%. Possibili upside potrebbero derivare dal processo di consolidamento che, se pur in ritardo, anche in Italia sembra ormai essere avviato.

Di seguito gli elementi salienti delle linee guida del piano industriale della Società:

- Aumento del fatturato dai circa € 27-28 milioni attesi per il 2017 a circa € 52-53 milioni attesi per il 2020;
- Aumento dell'EBITDA dai circa € 4,3-4,5 milioni attesi per il 2017 a circa € 8,1-8,4 milioni attesi per il 2020;
- Aumenti del costo del lavoro da € 3,8 attesi per il 2017 a circa € 5,3 milioni attesi per il 2020;

- Investimenti in tecnologia e prodotti costanti nel tempo nell'ordine di circa 1 milione anno.

Si traguarda una Posizione Finanziaria Netta positiva di almeno 6 milioni di euro al 2020.

Assieme all'approvazione del presente Piano Industriale, e a esso collegato, il Consiglio di Amministrazione di DigiTouch SpA tenutosi in data odierna ha approvato un piano di stock option per il management per il triennio 2018-2020.

«All'inizio del 2015 in occasione dell'IPO abbiamo presentato il nostro piano per triennio 2015-2017, basato su consolidamento di mercato tramite M&A, ampliamento dell'offerta di prodotto e sviluppo di asset tecnologici: in questo periodo di tempo riteniamo di aver realizzato gli obiettivi posti nel 2015 e mantenuto le nostre promesse, implementando una strategia di trasformazione che ha portato il Gruppo dai 14 milioni del 2014 a circa il doppio di perimetro per il 2017, grazie ad un'offerta molto più ampia e a un portfolio clienti raddoppiato dal 2014. Guardiamo ora al prossimo triennio con l'obiettivo di raddoppiare nuovamente il perimetro» dichiara Simone Ranucci Brandimarte, Presidente del Gruppo DigiTouch.

«Il Gruppo è ora dotato di un'offerta completa e di un'organizzazione più focalizzata, efficiente e remunerativa. Nell'aggiornare oggi la nostra strategia per il prossimo triennio, prevediamo crescita diverse per ciascuna delle 3 Strategic Business Unit ma sempre guidate da acquisizione di nuovi clienti e cross selling su clienti esistenti. L'insieme di queste azioni sosterrà la crescita degli utili e la generazione di cassa», dichiara Paolo Mardegan, CEO del Gruppo DigiTouch.

Sul sito della Società è disponibile il presente comunicato stampa e la presentazione delle linee guida del piano industriale al seguente link: <https://www.gruppodigitouch.it/investor-relations/>

BREVE DESCRIZIONE DEL GRUPPO

Il **Gruppo DigiTouch** è uno dei principali player indipendenti in Italia attivo nel digital marketing ed è specializzato nel **Mar-Tech**, ovvero nelle tecnologie di marketing e comunicazione a supporto delle vendite. Nato nel 2007 e quotato sul mercato AIM Italia dal 2015, è oggi a capo di quattro agenzie (**DigiTouch Agency, Performedia, E3 e Optimized Group**), della unit **DigiTouch Consulting**, specializzata nella consulenza strategica in ambito digital transformation, dell'agency trading desk **DAPcenter**, della Customer Data Platform **Audiens**, della unit **Digital Automotive Solutions** e del sito comparatore **MutuiPerLaCasa.com**. Fondato e gestito da pionieri del mercato web e mobile Europeo, già protagonisti di note iniziative di successo come Buongiorno, Glamoo, OneBip e Neo Network. Il Gruppo conta oggi circa 120 dipendenti e ha sedi a Milano (headquarter) e a Roma. Per maggiori informazioni visitare: www.gruppodigitouch.it

Ticker: DGT, Codice ISIN azioni ordinarie DIGITOUCH: IT0005089476, Codice ISIN obbligazioni convertibili DIGITOUCH 2015/2020: IT0005089864

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

NOMAD

EnVent Capital Markets Ltd.

25 Savile Row W1S 2ER London

+ 44 (0) 20 35198451

Italian Branch, Via Barberini 95, 00187 Rome

+39 06 896841

SPECIALIST

Intermonte SIM S.p.A.

Galleria de Cristoforis, 7/8 - 20122 Milano

Patrizia Rossi

Tel: +39 02 77115.1

Fine Comunicato n.20064-18

Numero di Pagine: 6