



SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20021-34-2018	Data/Ora Ricezione 07 Marzo 2018 20:48:04	AIM -Italia/Mercato Alternativo del Capitale
---	---	---

Societa' : PRISMI

Identificativo : 99837

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : PRIMOTORN01 - Mancini

Tipologia : 2.2

Data/Ora Ricezione : 07 Marzo 2018 20:48:04

Data/Ora Inizio : 07 Marzo 2018 21:00:08

Diffusione presunta

Oggetto : PRISMI S.P.A.: PRESENTATO IL NUOVO
GRUPPO PRISMI E IL PIANO
INDUSTRIALE 2018-2020

Testo del comunicato

Vedi allegato.

COMUNICATO STAMPA

PRISMI S.P.A.: PRESENTATO IL NUOVO GRUPPO PRISMI E IL PIANO INDUSTRIALE 2018-2020

TARGET 2018: RICAVI 21.2 MILIONI di Euro, EBITDA MARGIN 23%

PROSEGUONO LE ATTIVITÀ DI SCOUTING PER VALUTARE ULTERIORI ACQUISIZIONI

Modena, 7 marzo 2018

PRISMI S.p.A. (“**Prismi**” o “**Società**”), una delle società *leader* operante nel settore *web* e *digital marketing*, quotata sul mercato AIM Italia – Mercato Alternativo del Capitale, sistema multilaterale di negoziazione, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. (“**AIM Italia**”) ha presentato oggi a Milano presso la sede di Borsa Italiana il nuovo Gruppo PRISMI e il **Piano Industriale 2018-2020**.

Alessandro Firpo, Responsabile Sviluppo Strategico di PRISMI: *“Il nuovo gruppo PRISMI si fonda su 5 elementi chiave. Un importante change management fortemente sorvegliato da un azionariato con precise esperienze di governo societario; la riorganizzazione societaria, mediante la razionalizzazione (fusioni) e l’integrazione delle società acquisite; il significativo trend di crescita dei ricavi e di miglioramento della marginalità nel triennio 2015-2017; l’ulteriore accelerazione nel 2018 in termini di crescita dei ricavi e della marginalità confermata da un forte extra budget già nei primi 2 mesi. Innovativo anche il progetto strategico, basato su presidio del territorio e accompagnamento delle PMI nella loro trasformazione digitale, in continuità operativa con nuovi target di clientela seguiti da CV e Wellnet (Corporate e PPAA), innovazione di prodotto e focus sulla qualità della delivery.”*

Alessandro Reggiani, Presidente e Amministratore Delegato di PRISMI: *“Prevediamo nel 2018 un aumento dei ricavi a 21,2 milioni di euro e un Ebitda margin del 23%. La crescita importante dell’EBITDA nel 2018 è legata all’effetto leva del maggior assorbimento dei costi fissi e del personale che complessivamente crescono del 17% (a seguito dell’ampliamento del perimetro di gruppo) a fronte di una crescita dei ricavi del 40%. I dati gestionali riferiti alle vendite dei primi due mesi del 2018 evidenziano un forte incremento sull’analogo periodo del 2017 (+73%) ed un risultato superiore al Piano Industriale (+17%). Abbiamo deliberato un aumento di capitale con diritto di opzione per complessivi 4,8 milioni e il Piano Industriale prevede per la sua implementazione una sottoscrizione di 2 milioni di euro, mentre le risorse aggiuntive potranno essere utilizzate per cogliere opportunità di crescita per linee esterne. In ottica di premiare chi ha creduto fino ad oggi nella Società in data 5 marzo sono stati assegnati gratuitamente, rispettivamente agli azionisti e ai portatori di obbligazioni convertibili, 1 warrant per ogni azione posseduta e 400 warrant per ogni obbligazione “PSM 2015-2021 Obbligazioni Convertibili”. Inoltre è prevista, collegata all’attuale operazione di Aumento di Capitale, l’emissione di ulteriori massimi n.4.017.552 “Warrant PRISMI 2018 - 2020” da assegnare gratuitamente ai sottoscrittori delle Nuove Azioni. L’esercizio dei warrant è previsto in due finestre temporali nel corso dei successivi due esercizi, con un prezzo di conversione crescente: Euro 1,24 nel 2019 ed Euro 1,36 nel 2020.”*

Matteo Rocco, Capital Manager di PRISMI: *“Il nuovo Gruppo PRISMI opera da protagonista in un mercato in forte crescita con elevate prospettive di sviluppo e in fase di consolidamento. Vanta un’offerta a 360° di prodotti digitali con un processo industrializzato e un’offerta di prodotti customizzati e di alto segmento. È l’unica realtà in Italia ad avere una rete di vendita storica, rivolta principalmente alle PMI, totalmente digitale, in forte crescita ed estesa a tutto il territorio nazionale, mentre segmenti più alti del mercato sono presidiati con reti dedicate. La crescita per sole linee interne riflessa nel piano industriale potrà essere accelerata con ulteriori potenzialità sul terreno delle acquisizioni e della loro integrazione. Il track record 2016/2017 è positivo su tutti i principali indicatori e vi sono prospettive di ulteriore accelerazione per il 2018: auspicio che già dal prossimo anno si possa condividere questa importante creazione di valore con la distribuzione di dividendi.”*

LINEE GUIDA DEL PIANO INDUSTRIALE 2018-2020

Le linee guida del Piano Industriale 2018-2020 sono le seguenti:

- Take off di Wellnet
- Rafforzamento commerciale del brand CreareValore
- Sviluppo commerciale di supporto (*lead generation*) di InGrandiMenti
- Ingresso sul mercato svizzero
- Riorganizzazione e integrazione del comparto di Produzione
- Ulteriore rafforzamento qualitativo/quantitativo della rete di vendita

TAKE OFF DELLA NUOVA WELLNET

Il take off della nuova Wellnet prevede:

- Integrazione delle persone, definizione delle procedure, degli organigrammi e dei ruoli
- Creazione e rafforzamento dell'immagine coordinata (sito, brochure, ecc.)
- Trasferimento nel nuovo ufficio di 750 mq a Milano in zona Navigli

Wellnet nasce dalla fusione di 3 società con focus sullo stesso target di clienti e offerta complementare, pertanto la strategia commerciale è basata sull'integrazione e su azioni di upselling.

La nascita della nuova realtà permette di:

- Focalizzare il management sullo sviluppo commerciale, delegando alla Capogruppo le attività di gestione dell'azienda
- Partire con un obiettivo di fatturato aggregato 2018E di circa 4 mln€ raggiungendo fin dal primo anno una massa critica importante (si evidenzia che oltre il 57% del fatturato previsto a budget corrisponde a contratti/lavori già sottoscritti)

IL RUOLO DEL BRAND CREAREVALORE

A luglio 2017 si è perfezionata la fusione di CreareValore Srl in PRISMI SpA, con l'obiettivo di:

- ridurre i costi gestionali
- arricchire la Capogruppo, anche sotto il profilo formativo, di risorse di eccellenza
- essere presente a fianco della rete di vendita (sia formazione che campo) per i progetti più complessi e gestire autonomamente clienti storici e top
- Intercettare clienti idonei all'offerta Wellnet.

L'obiettivo della creazione di una rete di vendita dedicata, costituita da poche figure specializzate in grado di offrire servizi customizzati con importo medio di 10-15.000 € è in fase di implementazione dall'inizio del 2018.

INGRANDIMENTI

InGrandiMenti offre risorse tecniche basate in Lombardia per adeguare la capacità produttiva del Gruppo con un fornitore esterno affidabile quantitativamente e qualitativamente.

La strategia più ambiziosa di InGrandiMenti è tuttavia basata sulla specializzazione nell'erogazione di corsi e, in particolare, quelli di Sales Navigator di LinkedIn.

L'organizzazione di corsi mensili dedicati ad aziende B2B si propone lo scopo di incontrare numerose PMI che, oltre ad essere fonte di ricavi per la partecipazione ai corsi, potranno offrire svariate possibilità di lead generation per tutte le reti commerciali del Gruppo.

Inoltre anche InGrandiMenti ha la reale possibilità di incontrare clienti posizionabili su Wellnet.

IL PROGETTO DI RIORGANIZZAZIONE DELLA PRODUZIONE

È un progetto quasi concluso e già in via di implementazione che si propone una maggiore efficienza e, soprattutto, un netto, avvertibile miglioramento nella delivery.

Intende misurare, organizzare e adeguare le risorse di produzione in corrispondenza dei nuovi volumi di vendita e della nuova vision di continuità consentita dal rafforzamento del Gruppo.

Si propone di realizzare delle unità produttive dedicate alle diverse reti e alle diverse tipologie di clientela, da un lato specializzate ma comunque sotto un unico presidio e dunque fortemente integrate tra di loro.

Intende istituire il ruolo di Chief Innovation Officer per presidiare con continuità l'area di innovazione di prodotto

Vuole razionalizzare e ottimizzare il ricorso alle risorse esterne mantenendo esclusivamente all'interno di PRISMI il know how più delicato.

L'INNOVAZIONE DI PRODOTTO

L'innovazione di prodotto del Gruppo PRISMI verterà su 3 direttrici:

Verticali: lo sviluppo di questa tipologia di vendita ha già dimostrato di semplificare il lavoro di lead generation e di agevolare l'attività in campo della rete. Diversi sono i segmenti in fase di analisi, sia in area privata che pubblica.

Intelligenza artificiale: grazie all'esperienza ventennale del SEO da parte di PRISMI e delle competenze tecnologiche di Wellnet il Gruppo sta progettando la prima piattaforma SEO italiana basata sull'intelligenza artificiale (AI)

Superior Tools: si tratta di prodotti su cui fin dal 2016 l'intero Gruppo ha investito molto. Questi prodotti sono da una parte «pronti all'uso» ma adattabili all'interno di una vasta pluralità di progetti custom. Rappresentano una forma di industrializzazione anche di questi progetti con evidenti benefici di concorrenzialità e/o marginalità

LO SVILUPPO PER LINEE ESTERNE

Il Gruppo PRISMI proseguirà le attività di scouting per valutare ulteriori acquisizioni. Caratteristiche delle società target:

- Piccole web agency con target di clienti PMI con l'obiettivo di acquisire nuove risorse commerciali presenti sul territorio e svilupparne i clienti fornendo loro l'intera gamma dell'offerta Prismi
- Web agency con target di clienti medio-grandi con l'obiettivo di aggregarli in Wellnet implementando il cross selling e lavorando sulle sinergie commerciali, produttive, organizzative e societarie

Il presente comunicato è disponibile sul sito internet della Società www.prismi.net

PRISMI S.p.A., società quotata sul segmento AIM di Borsa Italiana, è un'azienda leader nel settore del digital marketing, attiva dal 2007, che attualmente opera, attraverso le società del Gruppo, in Italia e Svizzera, dispone di 7 sedi, conta oltre 300 addetti, compresi il trade, ed è leader nella digital transformation. PRISMI offre un'ampia gamma di servizi di web marketing e di comunicazione digitale che spaziano dal content marketing, alla creazione di siti web e di e-commerce, al search marketing, con una forte specializzazione nel posizionamento sui motori di ricerca (SEO), alla gestione dei social network e al mobile marketing. Attraverso una rete commerciale presente su tutto il territorio nazionale, si rivolge a tutte le realtà imprenditoriali, dalle PMI ai grandi gruppi industriali, offrendo loro servizi customizzati e integrati, progettati per sviluppare una presenza online di successo. La società, che è particolarmente attenta sia alla qualità dei servizi erogati che alla continua innovazione di settore, gestisce oltre 5.000 clienti, attivi in tutte le aree di mercato, seguiti per ogni loro esigenza da una specifica funzione di Customer Care dedicato.

PRISMI S.p.A., sede legale Viale M. Finzi, 587 | 41122 Modena (MO), Italy | Capitale Sociale € 7.158.276,00 i.v. | R.E.A. MO-364187 | Partita Iva, Codice Fiscale, Registro Imprese di Modena n. 03162550366.

Ticker: PRM, Codice Isin: IT0004822695

Nomad EnVent Capital Markets Ltd.	Investor Relations PRISMI S.p.A.	Financial Media Relations IR Top Consulting
207 Regent Street, 3rd Floor London W1B 3HH (UK) Italian Branch Via Barberini 95, 00187 Rome (Italy)	Viale M. Finzi, 587 41122 Modena (MO), Italy	Via Cantù, 1 20123 Milano (MI), Italy
+44 (0) 2035198451 / +39 06 896841 pverna@enventcapitalmarkets.co.uk gdalessio@enventcapitalmarkets.co.uk	+39 059 3167411 investor@prismi.net	+39 02 45473884 ufficiostampa@irtop.com ;

Fine Comunicato n.20021-34

Numero di Pagine: 6