



SPAFID
CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20153-28-2022	Data/Ora Ricezione 19 Maggio 2022 20:39:23	Euronext Growth Milan
---	--	-----------------------

Societa' : MAPS
Identificativo : 162548
Informazione
Regolamentata
Nome utilizzatore : MAPSN03 - Ciscato
Tipologia : REGEM; 2.2
Data/Ora Ricezione : 19 Maggio 2022 20:39:23
Data/Ora Inizio : 19 Maggio 2022 20:39:25
Diffusione presunta
Oggetto : PROSEGUE LA COLLABORAZIONE TRA
MAPS & PROMOTICA: SIGLATO
CONTRATTO DI LICENZA DELLA
PIATTAFORMA ROIALTY; CEDUTO A
PROMOTICA IL MARCHIO "ROIALTY"

Testo del comunicato

Vedi allegato.

COMUNICATO STAMPA CONGIUNTO

PROSEGUE LA COLLABORAZIONE TRA MAPS & PROMOTICA: SIGLATO CONTRATTO DI LICENZA BIENNALE PER L'UTILIZZO ESCLUSIVO A LIVELLO MONDIALE DELLA PIATTAFORMA ROIALTY

Ceduto a PROMOTICA il marchio "Royalty"

Parma - Desenzano del Garda, 19 maggio 2022

MAPS (MAPS:IM), PMI Innovativa attiva nel settore della *digital transformation* ("**MAPS**" o la "**Società**"), e **PROMOTICA** (PMT:IM), agenzia *loyalty* specializzata nella realizzazione di soluzioni *marketing* atte ad aumentare le vendite, la fidelizzazione e la *brand advocacy* ("**PROMOTICA**") annunciano, a prosecuzione della collaborazione iniziata nel 2017, la sottoscrizione di un contratto di licenza a favore di PROMOTICA per l'utilizzo esclusivo a livello mondiale della piattaforma *Royalty* nel settore della fidelizzazione e del *loyalty*. Il contratto ha una durata biennale per un valore complessivo di Euro 50.000.

Al fine di un efficace utilizzo e sfruttamento commerciale della piattaforma *software*, PROMOTICA ha altresì sottoscritto un accordo di durata biennale, per un controvalore minimo di Euro 22.200, volto all'erogazione di servizi di consulenza e assistenza da parte di MAPS, che potrà in questo modo mettere a disposizione le proprie competenze nel settore di riferimento.

La piattaforma *Royalty* comprende i seguenti moduli:

- *OneCustomer*: gestisce le funzionalità profilazione e segmentazione *real-time*;
- *OneExperience*: gestisce le funzionalità di configurazione ed erogazione delle missioni, dei reward e delle dinamiche di *gamification* e *digital loyalty*;
- *ZeroCoda Retail*: gestisce le funzionalità di prenotazione accessi e servizi presso un punto vendita.

MAPS e PROMOTICA annunciano inoltre la cessione da parte della Società a favore di quest'ultima, per un corrispettivo pari a Euro 85.000, del marchio "Royalty".

Per Promotica, l'acquisizione del marchio è una scelta di business strategica, che le permette di presidiare maggiormente il mercato della fidelizzazione e di raggiungere i propri clienti attraverso un nuovo touchpoint.

Marco Ciscato, Presidente di **MAPS**: "*Siamo estremamente soddisfatti dell'operazione conclusa oggi, che suggella una collaborazione nata tempo fa e rafforzata di anno in anno. PROMOTICA continuerà a utilizzare la piattaforma Royalty in esclusiva nel settore della fidelizzazione e del loyalty, mentre la tecnologia rimarrà in uso nelle nostre soluzioni applicate ai settori energy ed healthcare*".

Diego Toscani, Amministratore Delegato di **PROMOTICA**: "*La collaborazione con MAPS ha permesso negli ultimi anni la crescita di entrambe le realtà. Investire nel consolidamento di questo rapporto proficuo non solo ci sembra una buona scelta sul piano strategico, ma è anche la naturale prosecuzione del viaggio intrapreso insieme. L'acquisto del marchio Royalty permetterà inoltre a Promotica di tutelare gli investimenti sin qui fatti e rappresenterà un nuovo touch point per raggiungere nuovi clienti.*"



GRUPPO MAPS

Fondata nel 2002, MAPS è una PMI Innovativa attiva nel settore della *digital transformation*. Con sede centrale a Parma, ulteriori 9 sedi operative e oltre 200 dipendenti, produce e distribuisce soluzioni software che consentono alle aziende di estrarre valore dai dati, al fine di prendere migliori decisioni e innovare i propri modelli di business. Opera in un contesto caratterizzato da un elevato potenziale di crescita: gli investimenti in *digital transformation* stimati nel triennio 2022-2024 sono pari a circa 6.300 miliardi di dollari con un CAGR del 16,5% (Fonte IDC). MAPS opera attraverso 3 business unit focalizzate rispettivamente sui settori Sanità, Energia e Sostenibilità (ESG), fornendo soluzioni a un portafoglio di oltre 500 Clienti altamente fidelizzati. Attraverso la linea d'offerta *Patient Journey*, si posiziona come leader nel settore dell'accoglienza dei pazienti nelle strutture sanitarie, presidiando il mercato con oltre 1.500 installazioni, che gestiscono 36 milioni di accessi di pazienti a livello nazionale. Grazie a ROSE, piattaforma di gestione intelligente dell'Energia, MAPS supporta oggi i principali trend della transizione energetica che portano alla nascita di nuovi modelli di business basati sulla flessibilità come, ad esempio, le comunità energetiche. Nell'ambito della sostenibilità, la soluzione GZOOM per la *value governance*, è oggi utilizzata da oltre 70 enti italiani per misurare obiettivi, gestire i rischi e condividere le proprie performance non finanziarie. Il Gruppo investe costantemente in R&D: negli ultimi 3 anni ha complessivamente destinato all'innovazione Euro 5,3 milioni. La divisione *Research & Solutions*, costituita nel 2016, è responsabile dell'individuazione dei bisogni del mercato e dell'evoluzione delle soluzioni software.

Il Gruppo chiude il 2021 con ricavi consolidati pari a Euro 21,5 milioni (+20% rispetto al 2020) - con una crescita importante dei ricavi da mercati Healthcare (+62%) e ESG (+69%) - e un EBITDA pari a Euro 5 milioni (23,3% EBITDA Margin). Negli ultimi 3 anni MAPS ha più che triplicato i ricavi derivanti da soluzioni proprietarie (15,2 milioni nel 2021, pari al 72% dei ricavi consolidati). La società è caratterizzata da elevati livelli di *recurring revenues*: i ricavi da canoni ricorrenti hanno raggiunto nel 2021 il 34% dei ricavi gestionali consolidati (CAGR 2018-2021 pari al 38%). Alla crescita organica del Gruppo si è affiancata un'importante attività di M&A, con l'acquisizione di IG Consulting (2011), Artex (2018), Royalty (2019), SCS Computers (2020), IASI (2021) e I-TEL (2022).

MAPS | Marco Ciscato – IR Manager, ir@mapsgroup.it, T +390521052300

IR TOP | Maria Antonietta Pireddu, m.pireddu@irtop.com Domenico Gentile, d.gentile@irtop.com | T +390245473884

BPER BANCA | maps@bper.it T +390272 74 92 29

PROMOTICA

Promotica S.p.A. è una delle società leader in Italia nel settore loyalty, quotata dal 27 novembre 2020 sul mercato Euronext Growth Milan, La Società ha una lunga esperienza maturata nei settori Retail, Food, farmaceutico e servizi. Fondata nel 2003 da Diego Toscani, la Società vanta 107 clienti attivi nel 2021, con la realizzazione di 249 programmi, mentre nel corso della propria attività ha lavorato con oltre 1.800 clienti. Promotica offre un servizio completo di consulenza per la pianificazione e lo sviluppo promozionale, gestendone ogni fase: progettazione delle operazioni promozionali, realizzazione della campagna di comunicazione, approvvigionamento dei premi, servizi di logistica, monitoraggio dei dati ed infine misurazione dei risultati. Promotica ha chiuso il 2021 con un fatturato pari a € 39,6 milioni di euro ed un'EBITDA di € 2,0 milioni. Per ulteriori informazioni: <https://www.promotica.it/>

PROMOTICA | Patrizia Sambinelli, IR Manager, patrizia.sambinelli@promotica.it, T + 39 030 911 80 221

CDR COMMUNICATION | Vincenza Colucci, vincenza.colucci@cdr-communication.it, T +39 335 69 09 547

INTEGRAE SIM | Euronext Growth Advisor e Specialist I T +39 02 39 44 83 86

Fine Comunicato n.20153-28

Numero di Pagine: 4