

Riporre l'ego di chi corre da solo Così due aziende si sono unite per digitalizzare i colossi italiani

Cosimo Firenzani
MILANO

TUTTI lo dicono, pochi lo fanno. Sinergie, partnership, collaborazioni: parole frequentissime. Due società di servizi digitali alle imprese, la milanese Itd Solutions e la romana Itaware, hanno unito davvero le forze per creare il terzo gruppo a capitale italiano tra i system integrator, le aziende che offrono soluzioni It ad imprese ed enti pubblici. Digital Value, il nuovo soggetto, si è anche quotato subito dopo, a novembre 2018, con un'operazione innovativa, la prima con la formula Spac in cloud in Europa. «Ci siamo resi conto negli anni che il mercato richiede aziende con capacità tecniche sempre più importanti – spiega Carlo Brigada, prima alla guida di Itd di Solutions e adesso vice presidente esecutivo di Digital Value – Abbiamo smussato l'ego di imprenditori e messo a fattor comune la nostra trentennale esperienza. Abbiamo deciso di condividere un percorso di maturazione non banale considerando che andare in Borsa significa portare ad un livello superiore le aziende». Digital Value è arrivata in Borsa sul mercato Aim con la formula Spac in cloud, un'evoluzione della Spac, creata e promossa da Electa Ventures di Simone Strocchi e collegata alla piattaforma Elite Club Deal di Borsa. Ulteriore elemento caratterizzante dell'operazione finanziaria sono state le cosiddette *price adjustment shares* che rappresentano un meccanismo di protezione degli investitori di mercato e vincolano preventivamente il management ad obiettivi precisi di performance e generazione di cassa per il 2018 e il 2019. Digital Value ha già raggiunto ampiamente gli obiettivi del 2018 con 24 milioni di ebitda e una cassa netta positiva di 31,8 milioni ed è già stata convertita la prima tranche di n. 1.335.336 pas in altrettante azioni ordinarie.

GLI SPAZI di mercato per crescere ci sono. Dopo anni di debolezza, dal 2007 al 2014, il mercato dell'information technology in Italia ha invertito il trend con un'accelerazione decisa. E il settore di Digital Value, quello dei grandi clienti, rappresenta oltre il 50% del mercato in Italia. I servizi per le compagnie delle telecomunicazioni sono circa il 35% del giro d'affari e quelli per la grande industria e la finanza il 30%. Qualche nome? Da Tim, Wind e Vodafone nell'area telco, fino a Poste Italiane e Inps, passando per Leonardo, Amplifon e Fca nell'industria. Il 30% dei ricavi arrivano invece dai progetti di digitalizzazione della pubblica amministrazione.

«NEL SETTORE pubblico si lavora attraverso gare, sono necessarie certificazioni e referenze. E sono indispensabili capacità economico finanziarie importanti. Certo, il tasso di digitalizzazione è basso in Italia e la richiesta non manca», afferma Carlo Brigada. Digital Value intanto ha chiuso il 2018 con 298,1 milioni di euro di ricavi, in crescita del 15,1% rispetto all'anno precedente, con un utile netto di 14,8 milioni, in aumento del 37% rispetto al 2017. Il percorso di Digital Value non è chiuso, anzi. L'obiettivo è quello di creare un polo di aggregazione in grado di accogliere altri soggetti. «Già nel 2019 vorremo identificare alcune realtà da integrare nella nostra piattaforma», spiega Carlo Brigada. E l'estero? «Al momento non rientra nei nostri piani perché il mercato italiano offre tantissime opportunità – afferma Brigada – Non è detto, però, che non si presenti l'occasione. D'altra parte, se 5 anni fa qualcuno mi avesse detto che la nostra azienda avrebbe generato una crescita così importante ed intrapreso un percorso di quotazione, gli avrei dato del visionario».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



↑ **QUOTAZIONE UNICA IN EUROPA**

In alto Carlo Brigada insieme al presidente Massimo Rossi e al consigliere con delega investor relations Riccardo Benedini



La storia di due realtà che hanno messo da parte gli egoismi e hanno creato un soggetto che si è quotato in modo innovativo

