



7 Luglio 2021

L'INTERVISTA: Digital Value; crescita organica continua, attenti a M&A

MILANO (MF-DJ)--Digital Value, quotata nel 2018 grazie all'innovativo modello Spac in cloud promosso da Simone Strocchi di Electa, continua a segnare decisi ritmi di crescita organica, con un occhio sempre attento alle eventuali opportunita' di M&A. Lo ha spiegato a MF-Dowjones Marco Patuano, Board Member e Senior Advisor di Digital Value. Domanda: Continuate a registrare risultati in crescita. Quali sono i driver di questo continuo miglioramento? Risposta: Digital Value ha una posizione di mercato molto forte e radicata che stiamo progressivamente consolidando. I driver sono quelli che caratterizzano il gruppo da sempre: elevate competenze tecniche, capacita' di stare sui mercati di riferimento con forze commerciali adeguate e una struttura economica finanziaria molto solida. A questo si aggiunge la stabilita' e l'affidabilita' che ci siamo guadagnati negli anni nei confronti del mercato e dei clienti principali. Ci vediamo come un Hyper-Var in grado di stringere ottimi rapporti con i clienti, ma anche altrettanto solidi con i Vendor. Da un lato abbiamo i grandi clienti che ci riconoscono capacita' di operare in modo competente e puntuale e, dall'altro, la varietta' della nostra offerta, con certificazioni su tutti i principali vendor ci differenzia dai nostri competitor. D: Ritenete strutturali gli attuali tassi di crescita che state evidenziando? R.: Negli ultimi anni stiamo crescendo mediamente oltre il 20% all'anno, uno sviluppo molto importante e riconducibile a 2 motivi principali. Il primo e' l'annoso gap del nostro Paese a livello di dotazioni di infrastrutture digitali (fisiche o virtuali che siano), che fa si' che per alcuni anni a venire un gruppo con le competenze di Digital Value non potra' che continuare ad espandere il proprio volume di affari; il secondo motivo e' che il mercato della ICT infrastrutturale e' iper frammentato con molti operatori di piccole dimensioni. Non stupisce, quindi, che progressivamente alcuni grandi clienti vogliano appoggiarsi a partner piu' solidi e di maggiori dimensioni, cio' genera spazi di crescita che pensiamo siano sostenibili per alcuni anni. Inoltre, la trasformazione digitale in atto, che il Governo in primis ha messo ai primi posti della propria agenda attraverso il PNRR, intensifichera' gli investimenti creando ulteriori opportunita' di crescita del gruppo. D.: Anche sul fronte delle nuove commesse siete molto attivi. Quali sono gli elementi che spingono le pubbliche amministrazioni e i privati a sceglierVi come partner? R.: Noi tipicamente operiamo con clienti di grandi dimensioni, siano essi pubblici o privati. Il modo in cui facciamo la differenza consiste nel proporre la miglior tecnologia per ogni specifico progetto, sia da un punto di vista tecnologico, sia nella struttta commerciale. Questo ci consente di aggiudicarci delle gare anche se non sempre siamo i piu' economici a livello di prezzo. Su una gara spesso la parte tecnica rappresenta una componente dominante nei parametri di aggiudicazione e quindi la qualita' della nostra offerta e' un fattore distintivo rispetto al mero prezzo. L'evoluzione, anche in termini di complessita' dell'ICT, fa si' che oggi non basta piu' essere un "box mover", ma diventa importante riuscire ad interpretare al meglio i bisogni dei clienti e fornire la migliore soluzione tecnologica disponibile. Il nostro CTIO (Chief Technology and Innovation office) si occupa proprio di ingegnerizzazione delle soluzioni complesse, a volte insieme con il cliente, per offrire le componenti infrastrutturali piu' idonee a rispondere alla trasformazione digitale e seguirle nel loro ciclo di vita. D.: In passato avete realizzato alcune operazioni di M&A. Continuate a guardarvi intorno? R.: In realta', nel recente passato, ci siamo concentrati principalmente sulla crescita organica, ma siamo sempre attenti alle opportunita' sul mercato. Le logiche per l'M&A sono 2: la prima "market driven", avendo come focus realta' piu' piccole di noi ma molto specializzate per industry o per geografia. La seconda e' "Technology driven", mirando a societa' particolarmente specializzate in soluzioni

ingegneristiche che possano contribuire ad ampliare la nostra offerta. Il focus rimane comunque l'Italia, che ha da offrire grandi opportunita' per i prossimi anni. Di certo ci troviamo in una situazione ideale anche da un punto di vista economico: abbiamo un'invidiabile struttura finanziaria, solida patrimonialmente, priva di debiti e con disponibilita' di cassa per valutare le opportunita' migliori secondo i piani di sviluppo. D.: Il titolo ha mostrato una crescita impressionante dal debutto. Siete soddisfatti o ritenete ancora le attuali quotazioni sottovalutate? R.: Il prezzo di un titolo e' soprattutto fondato sulla valutazione di cosa potrai fare in futuro e su quanto sei ritenuto credibile nel poterlo fare. Di certo siamo soddisfatti dell'apprezzamento del titolo sino ad oggi, che aveva debuttato in Borsa a fine 2018 con un prezzo di 10 euro per azione (oggi oltre 65 euro, ndr). Noi abbiamo piani molto ambiziosi, siamo convinti che potremo crescere organicamente e per linee esterne in misura importante; non solo nelle dimensioni economiche, ma anche in termini di rilevanza all'interno del mercato italiano nel processo di transizione digitale. Su queste basi siamo soddisfatti che il mercato finanziario abbia capito la serietà del nostro progetto, ma siamo altresì convinti che ci siano ancora molte opportunita' di crescita, soprattutto se ci compariamo con quanto accade nei mercati esteri più evoluti nell'offerta ICT. D.: Avete sempre avuto dimensioni abbastanza grandi rispetto alle altre aziende dell'Aim. Il passaggio su Mta resta un obiettivo? Se sì quando prevedete il passaggio? R.: Siamo un bel gruppo manageriale e imprenditoriale, serio e prudente. Oggi Digital Value e' una realtà importante nel mercato italiano, con un fatturato e con un Ebitda che gli analisti proiettano per il 2021 rispettivamente a circa 550 e 56 mln euro (+24% sul 2020) ed una capitalizzazione di oltre 650 mln euro. Attualmente, diciamo che la nostra dimensione e la tipologia di investitori che si sono affacciati al nostro titolo iniziano ad essere coerenti con un eventuale translisting su MTA/STAR. Tuttavia, siamo convinti che i passi si debbano fare uno alla volta e, quando saremo pronti per il passo successivo, lo comunicheremo al mercato con la consueta trasparenza. fus (fine)

MF-DJ NEWS