

Gruppo PRISMI S.p.A.

Company Presentation

Marzo 2019



Il posizionamento



Milestones

1998

- Alessandro Reggiani fonda a Modena Syner.it Informatica S.r.l., azienda orientata alla clientela PMI che offre corsi di informatica, servizi di networking, soluzioni gestionali e realizzazione di siti internet

2007

- Nasce Primi sui Motori S.p.A. tramite lo spin-off da Syner.it Informatica del ramo “internet e posizionamento” e l’offerta dei servizi SEO diventa il core business

2012

- Quotazione sul mercato AIM-Italia



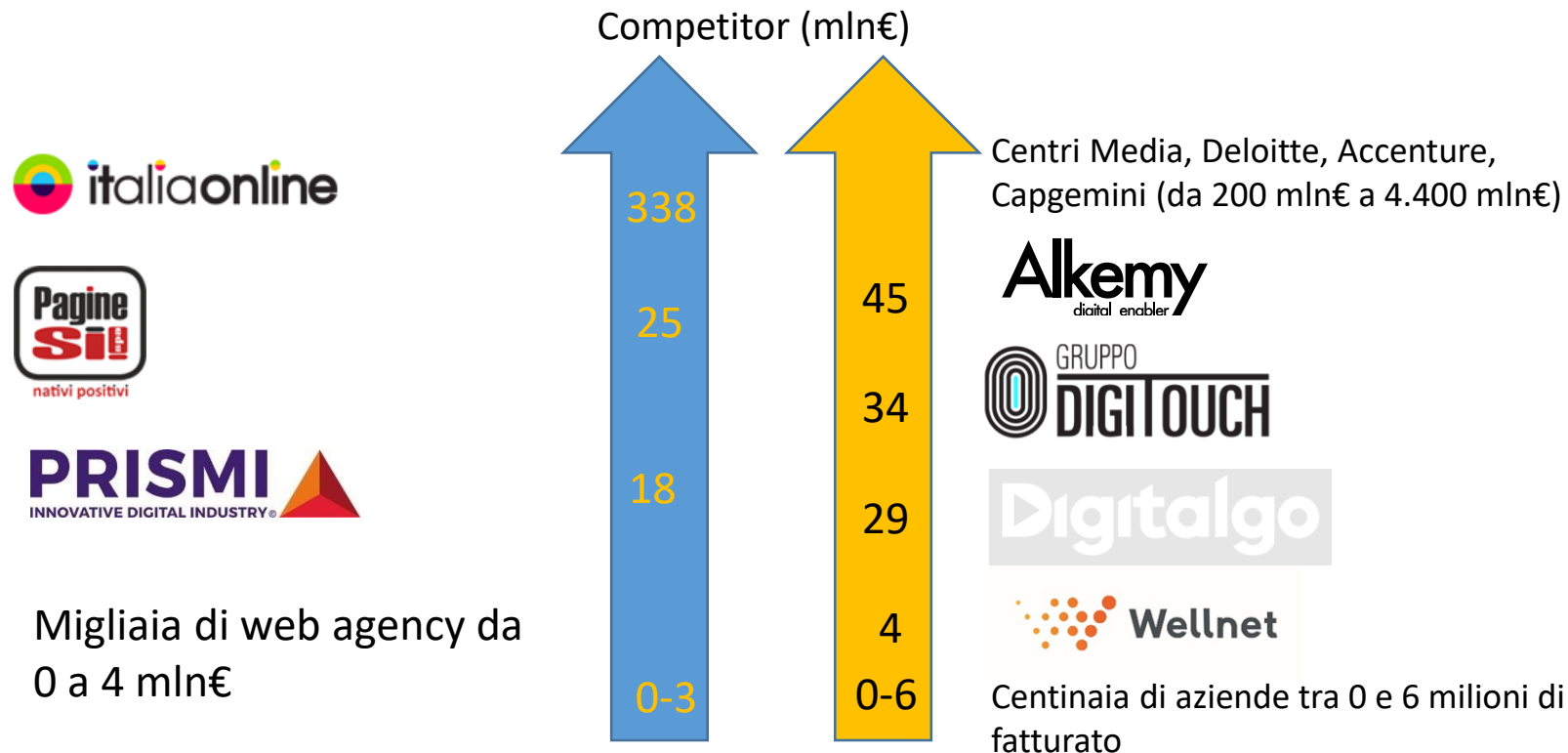
2013

- Primi sui Motori finalizza l’acquisizione della partecipazione di maggioranza in 3 Società (3Ding Consulting S.r.l., 2ThePoint PSM S.r.l. e CreareValore S.p.A.): nasce il Gruppo Primi sui Motori

2017

- A Maggio creazione di PRISMI CH
- A Luglio CreareValore viene fusa in Primi sui Motori
- A Settembre acquisizione di Ingrandimenti S.r.l. di Legnano
- Ad Ottobre Primi sui Motori attualizza il proprio brand e diventa **PRISMI**
- A Novembre PRISMI acquisisce Wellnet S.r.l. di Milano e, a Dicembre, fonde nella Wellnet 3Ding Consulting S.r.l. e 2ThePoint PSM S.r.l.

Il mercato in cui opera il Gruppo PRISMI



Unici ad operare in entrambi i mercati

L'offerta del Gruppo



PRISMI S.p.A. offre servizi standardizzati di Web Marketing alle PMI.

Il Core Business è il servizio di ottimizzazione del posizionamento naturale sui motori di ricerca di cui PRISMI è leader in Italia.

+ alta marginalità con un Ebitda % che può raggiungere anche picchi del 40%

- Cash flow strutturalmente negativo (concessione di pagamenti rateali ai clienti)



Wellnet S.r.l. offre a medie e grandi Aziende e alla PA progetti customizzati di:

- Web Marketing basati su un approccio Data Driven
- InBound Marketing
- Creatività
- Tecnologia

+ modello cash positive

- Marginalità di settore limitata

Per bilanciare i due modelli PRISMI sta valutando acquisizioni di realtà industriali di medie dimensioni da fondere in Wellnet

I clienti del Gruppo PRISMI



Oltre 4.000 PMI clienti:

- Di tutti i settori merceologici
- Dalla Val d'Aosta alla Sicilia

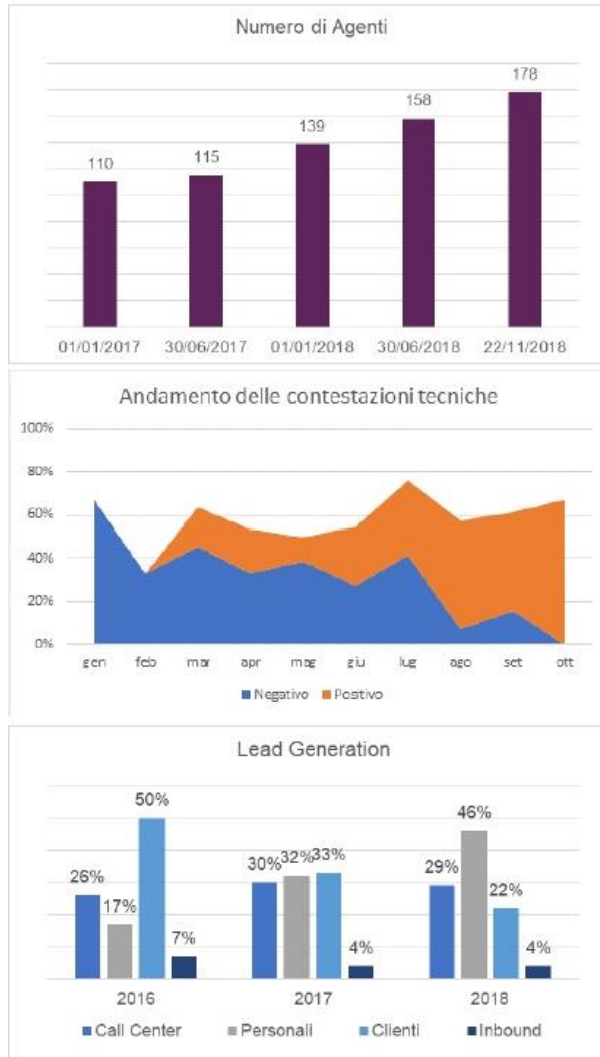


II 2018



PRISMI nel corso del 2018

L'AREA COMMERCIALE E MARKETING



Area commerciale

L'innovazione ha comportato:

- Un netto rafforzamento quantitativo e qualitativo della rete di vendita
- La copertura più completa del territorio nazionale
- L'utilizzo di nuovi sistemi di incentivazione, partecipazione e comunicazione con la rete di vendita
- Il rafforzamento dei quadri intermedi di formazione, affiancamento e controllo della rete
- Un forte miglioramento dei controlli e nella gestione del credito, testimoniata anche dal positivo trend degli esiti delle contestazioni tecniche.

Area marketing

La funzione si è molto potenziata sia con attività organizzative che tramite interventi su aree critiche:

- Rafforzamento della web reputation e della awarness con risultati concreti
- Significativo e costante miglioramento della lead generation anche con buoni risultati sul fronte della sperimentazione di eventi e webinar e con i lead autoprocacciati dalla rete
- Resta ancora molto da fare ma il nostro programma di interventi è altrettanto denso.

PRISMI nel corso del 2018

L'AREA PRODUTTIVA

Le tecniche di produzione nel 2018 sono state ottimizzate con l'introduzione di tool a potenziamento del volume delle lavorazioni e delle loro quantità:

- Time reporting: strumento per il monitoraggio dei carichi di lavoro associato ad un abbinamento dinamico agente-account
- Quality check: procedure per i controlli integrati nelle fasi di lavorazione
- Gestione centralizzata della catena del valore posizionata presso la direzione tecnica e della produzione

Già a settembre 2018 il reparto aveva superato il totale dei delivered di tutto il 2017, posizionando le operations con più di un trimestre di vantaggio rispetto all'anno precedente. Il risultato ottenuto con costi del personale simili al 2017, si è trasferito quasi integralmente sull'Ebitda. Complessivamente il 2018 si è chiuso con 7.761 FINITI a cui corrisponde un rotondo +50% sul 2017, ottenuto quasi a parità di FTE.

Più nel dettaglio:

- I risultati sono in continua progressione, la produzione è in grado di smaltire in tempo reale i volumi di fatturato correnti e futuri, pur fortemente aumentati, con l'inserimento di pochissime risorse.

Per il 2019 è previsto un ulteriore potenziamento dell'area con focus speciale su caring e accounting per rispondere adeguatamente all'aumento dei volumi di vendita e al miglioramento della customer satisfaction.

L'ORGANIZZAZIONE INTERNA E IL PTQ

Organizzazione interna: nuovi ruoli e nuovi inserimenti manageriali

Sono state inserite le seguenti funzioni:

- Direttore Business Development (Manager Esterno)
- Capital Manager (Manager Esterno)
- Direzione Marketing di Gruppo (Manager Esterno)
- CFO di Gruppo (Manager Esterno)
- Responsabile HR (Manager Esterno)
- CIO – Chief Innovation Officer (Manager Interno)

Il turnaround ha comportato una forte innovazione anche nei processi.

È stato lanciato il Progetto Total Quality 2018/19

Un progetto trasversale a tutta l'azienda da cui si attendono importanti ragioni:

- di efficientamento
- di risparmio

Il progetto è in corso e dovrebbe terminare prima dell'estate del 2019.

Coinvolge tutte le direzioni aziendali su programmi e progetti condivisi ponendo specifici obiettivi di risultato per ogni funzione.

Viene monitorato quindicinalmente tramite un supporto informatico.

Ogni funzione aziendale risponde del proprio andamento rispetto al piano ed è a sua volta informata dell'andamento di tutte le altre funzioni.

Strategia e Linee Guida



PRISMI: la strategia per il 2019



PRISMI – Il modello della capogruppo prevede una vendita alle PMI di prodotti standard che comportano un effetto leva molto positivo sulla marginalità e una PFN fisiologicamente negativa. Su questo fronte PRISMI adotterà le seguenti linee strategiche:

- Continuerà a rafforzare qualitativamente e quantitativamente la rete di vendita.
- Proseguirà nel percorso di efficientamento produttivo in un contesto di crescita dei volumi.
- Avvierà una politica progressiva di contenimento dei termini di pagamento più dilazionati.
- Amplierà l'utilizzo dello strumento della cartolarizzazione dei crediti per ridurre la PFN.
- Migliorerà la comunicazione sia esterna che interna.



Wellnet presidierà il mercato delle grandi aziende e della PA con una crescita sia organica che per linee esterne.

Inoltre:

- implementerà un controllo industriale per alimentare il margine per commessa in un modello caratterizzato da marginalità anche più ridotta, ma sempre cash-positive, a sostegno della PFN di Gruppo.
- Adotterà una politica Employee Branding per attirare risorse professionali sempre più ricercate.
- Presterà una forte e continua attenzione alla innovazione di prodotto con investimenti su progetti ad alta tecnologia (es. SEO AI).
- Punterà ad acquisizioni mirate e cash positive.

Wellnet e PRISMI devono sempre più abituarsi a lavorare insieme sinergicamente. Stanno crescendo i casi in cui PRISMI fornisce commesse a Wellnet e viceversa. È questa una grande opportunità di allargare gli orizzonti dei prospect per tutti.

COMPLESSIVAMENTE IL GRUPPO OCCUPA 160 ADDETTI NELLE SUE 7 SEDI.

Le Linee Guida del Piano Industriale

Il Piano Industriale 2019-2023 prevede le seguenti Linee Guida:

- Rinnovo costante dell'offerta e ampliamento della gamma sia con il continuo aggiornamento dei best e long sellers più richiesti dal mercato, sia con il lancio di nuovi prodotti, tutti con particolare focus sull'innovazione avanzata
- Ulteriore miglioramento della delivery anche implementando un progetto di rafforzamento del Customer Care
- Continuo rafforzamento qualitativo/quantitativo della rete di vendita, anche tramite opportune sinergie commerciali tra le società del Gruppo e innovazione nella lead generation
- Ottimizzazione delle risorse tramite la fusione di InGrandiMenti in PRISMI, ormai completamente integrata nel processo produttivo della Capogruppo, con il conseguente rafforzamento della produzione in house per seguire la crescita dei volumi
- Rafforzamento costante di Wellnet, eventualmente da velocizzare anche tramite acquisizioni
- Crescita importante dell'Ebitda consolidato grazie all'effetto scala e ad ulteriori efficientamenti collegati anche alla razionalizzazione di costi
- Importanti miglioramenti dei rapporti PFN/Fatturato e PFN/EBITDA tramite l'utilizzo della cartolarizzazione, la riduzione dei termini di pagamento e la crescita di Wellnet.

FOCUS sull'innovazione tecnologica

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

Assistenti vocali: il mercato legato agli skill di Alexa e alle «action» di Google Home è appena decollato ma Wellnet ha già realizzato un progetto per MediaWorld.

Q&A testing: Wellnet ha realizzato un software che permette di automatizzare la quality assurance su progetti complessi (es. l'e-commerce di Benetton Group).

WideMark: PRISMI ha lanciato la piattaforma che permette ad ogni azienda di gestire in maniera sincronizzata l'e-commerce su tutti i marketplace (amazon, e-bay, Google Shopping, ecc.) .

FOCUS sulle acquisizioni

- Non sono espresse nei numeri del piano industriale ma sono in corso di analisi diversi dossier
- Saranno concentrate sul modello Wellnet
- Obiettivi:
 - Cogliere le opportunità del Cross selling offrendo le soluzioni Wellnet ai clienti dell'azienda target e presentando le soluzioni dell'azienda target ai clienti Wellnet
 - Espansione territoriale: coprire direttamente altre zone importanti del Nord Italia
 - Efficiamento della produzione
 - Risparmi per sinergie su servizi di staff, governance, marketing, ecc.
 - Effetto scala (ammortizzare i G&A su volumi maggiori)
 - Far diventare Wellnet uno dei primi 5 player indipendenti
 - Equilibrare finanziariamente il modello di business rispetto a quello di PRISMI
- Le acquisizioni avverranno in parte "carta contro carta" con moltiplicatori dell'EBITDA sensibilmente inferiori a quelli di PRISMI con conseguente effetto anti-diluitivo

FOCUS sulla Posizione Finanziaria Netta

Il rapporto tra la PFN e i principali indicatori migliorerà significativamente negli anni

	2018	2019	2023
PFN/Fatturato	1,19	0,80	0,36
PFN/EBITDA	9,18	4,12	1,27

Ciò sarà possibile tramite due azioni congiunte:

- Utilizzo per gli anni 2019 e 2020 della cartolarizzazione
- Riduzione del numero di rate concesse ai clienti PRISMI grazie ad una serie di azioni già iniziate:
 - Rafforzare l'upselling tramite prodotti di prezzo contenuto da vendere cash
 - Prevedere tutti gli inserimenti di nuovi prodotti con rate entro i 24 mesi (vedi WideMark)
 - Supportare fisicamente, anche a distanza, la rete per chiudere un crescente numero di progetti customizzati che, per definizione, sono a 12-24 mesi
 - Potenziare la formazione della rete, anche tramite webinar, per renderla sempre più professionale e quindi più capace di vendere servizi e soluzioni anziché focalizzarsi sulle condizioni di vendita particolarmente favorevoli.

Il progetto, finalizzato al 2021, è quello di ridurre indistintamente tutte le rate ad un massimo di 24 mesi, senza impatto sui volumi, grazie al fatto che:

- La rete avrà assunto una maggiore abitudine a vendere a 24 mesi (nuovi prodotti)
- La rete sarà stata sufficientemente formata a vendere più le soluzioni che le agevolazioni
- La rete avrà a disposizione un certo numero di rinnovi di servizi venduti nel 2018, 2019 e 2020 che saranno in grado di fornirle un rinnovato zoccolo duro di fatturato

I numeri



I numeri del consolidato a confronto

CONTO ECONOMICO GRUPPO PRISMI	2017	2018	Budget 2019
Valore della produzione	14.992	21.230	27.207
	100,0%	100,0%	100,0%
Costi variabili aziendali	(5.966)	(8.417)	(10.853)
	-39,8%	-39,6%	-39,9%
Margine di contribuzione	9.026	12.814	16.354
	60,2%	60,4%	60,1%
Costo del lavoro	(5.389)	(6.745)	(8.206)
	-35,9%	-31,8%	-30,2%
Costi fissi di struttura	(2.689)	(3.307)	(2.868)
	-17,9%	-15,6%	-10,5%
Margine operativo lordo (EBITDA)	948	2.762	5.280
	6,3%	13,0%	19,4%

EBITDA in forte crescita grazie all'effetto scala (come già si è evidenziato nel 2018)

Crescita del 28% contro il 41% del 2018

Stessa incidenza dei costi variabili

Si è ipotizzata, prudenzialmente, una crescita dell'organico ma, in ogni area e con buoni risultati, si sta operando per ottimizzare le risorse e contenerne la crescita

I costi fissi del 2019 sono previsti in calo per:

- Ottimizzazioni grazie alla fusione con IGM
- Azzeramento dei costi eccezionali in Wellnet per lo start up e le fusioni societarie
- Azzeramento di alcuni costi eccezionali di PRISMI (Gdpr, 231, las) non ripetibili nel 2019

L'incremento del valore della produzione

	2018	2019
PRISMI SpA	17.250	21.490
WELLNET	2.730	4.890
PRISMI CH	230	230
InGrandiMenti	370	0
Attualizzazioni, capitalizzazioni, e credito di imposta	650	600
Valore della Produzione	21.230	27.210

Crescita di PRISMI SpA prevista del 24,6%
contro il 39,6% registrato nel 2017

Ipotesi di crescita del 79% collegata a:

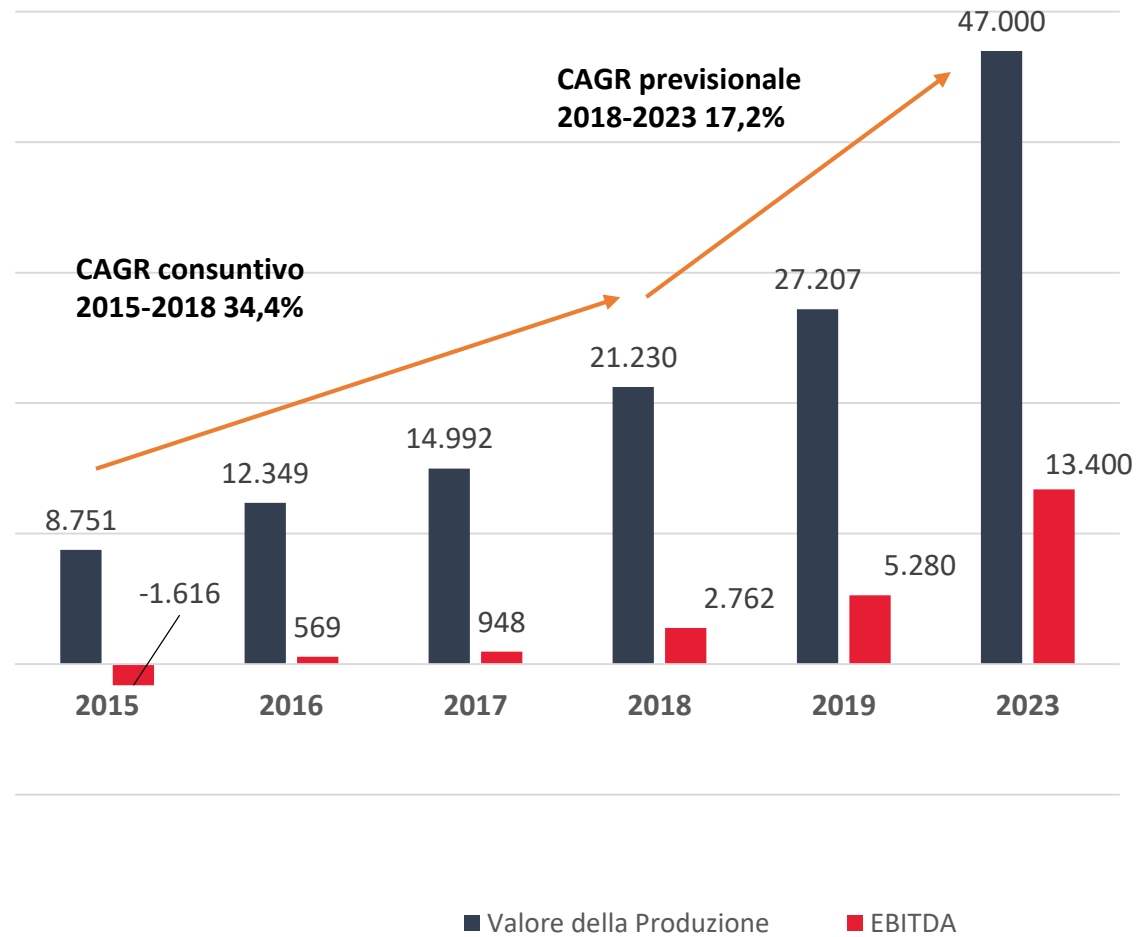
- Portafoglio ordini di 600k derivante dal 2018
- Termine della fase di start up che, ad inizio d'anno, ha influenzato negativamente il 2018
- Aggiunta di una risorsa Sales da Dicembre 2018

Al 19 Marzo le vendite gestionali lordi sono superiori del 28% rispetto al budget e del 126% rispetto al 2018

Si è ipotizzato prudenzialmente un fatturato costante

Prudenzialmente non sono stati considerati ricavi in vista della fusione in PRISMI

Il Piano Industriale



Prevista una crescita dei ricavi nei prossimi 5 anni con un CAGR dimezzato rispetto a quello degli ultimi 3 anni