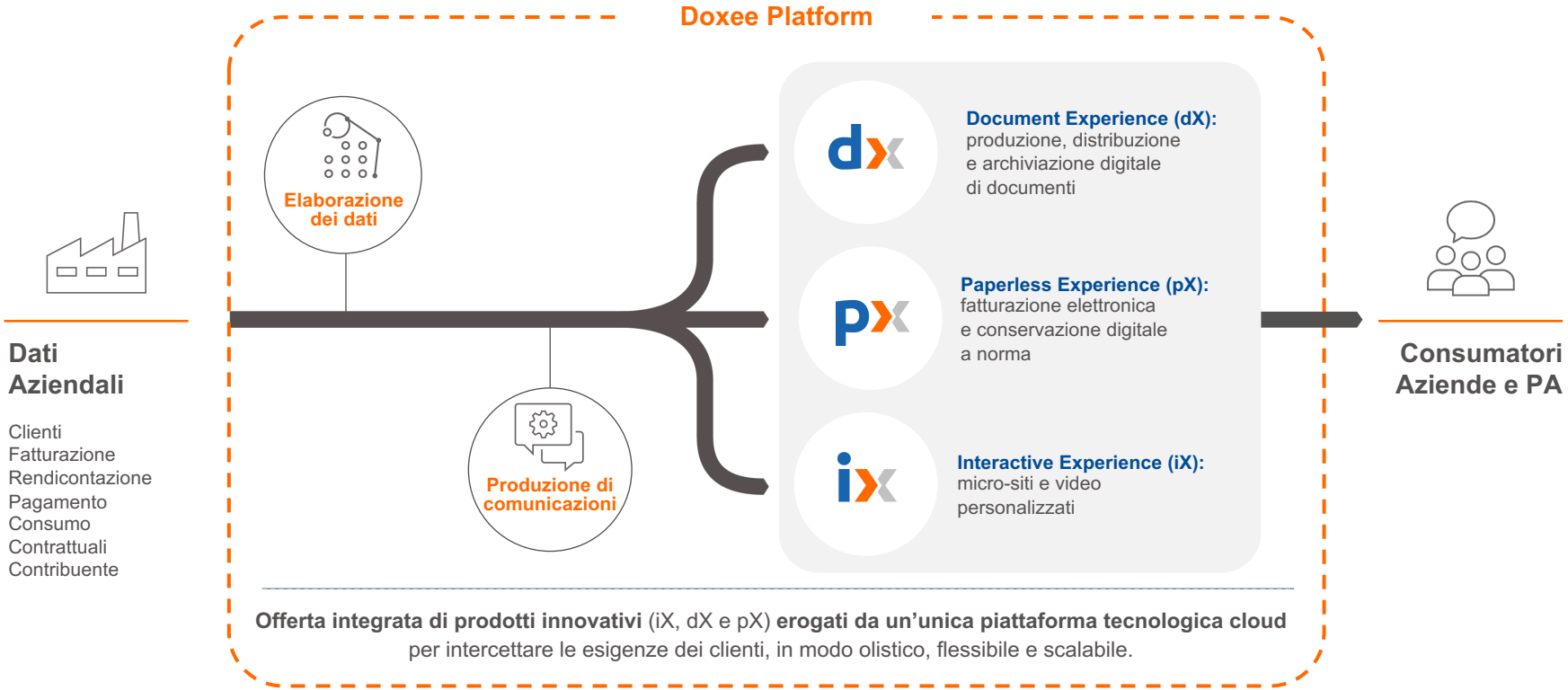
AIM Investor Day 2020

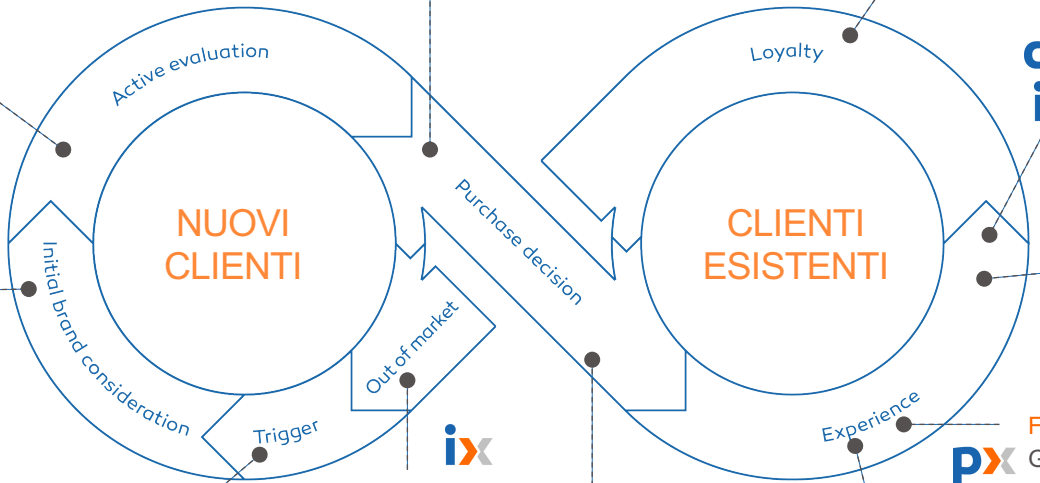
Sergio Muratori Casali, CEO

Modena
2 ottobre 2020

Cosa facciamo



Customer Journey Utility



CRM & MARKETING
Invio di proposte economiche ed offerte mirate a soddisfare l'esigenza del Lead

NURTURING
Accompagnare il Lead nel processo di scelta con informazioni e contenuti video mirati

ONLINE ADVERTISING
Promuovere servizi e prodotti attraverso video ADV distribuiti su Social e Canali di Retargeting

ACQUISIZIONE
Chiusura del ciclo di vendita con l'invio della documentazione contrattuale

CUSTOMER RETENTION

WELCOME
Comunicazione volta a guidare il nuovo cliente alla scoperta del servizio acquistato

CROSS-SELL & UP-SELL
Iniziative legate allo sviluppo del business sulla base istallata attraverso campagne volte allo sviluppo commerciale

DUNNING
Gestione del credito e della soft collection con strumenti interattivi per il pagamento immediato e digitale del dovuto

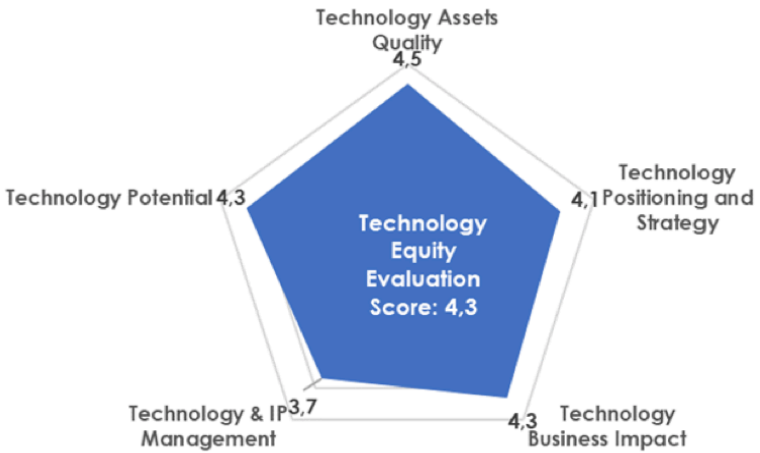
COMUNICAZIONE MULTICANALE
Invio di comunicazioni, video, micro-siti in completa multicanalità

FATTURAZIONE ELETTRONICA
Gestione completa del ciclo attivo-passivo, Ordini PA, Conservazione Digitale a Norma

SMART INVOICE & VIDEO BILL
Invio di bollette interattive in formato video personalizzato e micro-sito

Market Validation

ICM Advisors'
Technology Equity Score[1] 4,3 / 5
Tech Leader sul Mercato di riferimento



(1) The analysis has been made in partnership with ICM Advisors, an international independent advisory and research firm specialized in valuation, valorisation and finance of intangible and IP assets and the associated businesses. The technology portfolio evaluation is developed using the Technology Equity Score (TES™) proprietary method that evaluates the strengths, risks and opportunities along five competitive dimensions

FORRESTER®

Doxee è stata inserita nel Now Tech di Forrester tra i migliori fornitori di piattaforme video B2B per il marketing e le vendite

"Forrester considera Doxee nel Tech Tide™ tra i principali fornitori di tecnologie video per migliorare l'esperienza dei clienti e dei dipendenti e include Doxee fra i migliori fornitori di tecnologie video"

CELENT

Doxee inclusa per il secondo anno nel report CCM 2020 di Celent dedicato al mondo bancario e assicurativo

Craig Focardi, analista di Celent *"Doxee ha contribuito a portare in digitale molti dei suoi clienti con sistemi CCM tradizionali. La lunga esperienza dell'azienda nella fornitura di soluzioni basate su SaaS è relativamente unica tra i fornitori di CCM e di tendenza con il passaggio al digitale, al cloud e ai dispositivi mobili …"*

Gartner

Doxee nella Market Guide di Gartner per il CCM

Doxee inclusa da Gartner fra i top player fornitori di soluzioni dedicate al Customer Communication Management con la componente on-demand e interattiva che diventa per le aziende un potente strumento di **customer engagement**.

ASPIRE | LEADERBOARD

Doxee inclusa per il terzo anno consecutivo nella Aspire Leaderboard 2020 for CCM

Kaspar Roos, fondatore e CEO di Aspire *"Doxee è stato uno dei primi fornitori di CCM in Europa a lanciarsi sul mercato con una soluzione cloud completa e un'architettura ben pensata…"*

Principali Clienti

Company Overview al 30 giugno 2020

- Il **Valore della Produzione** è pari a **€ 9,7 mln**, con incremento del **+10%** rispetto a H1 2019.
- I **ricavi** pari a **7,7 mln** sono in crescita di quasi il **10% YoY** grazie alla linea di **prodotto ix** da 0,4 mln H12019 a **€ 1,2 mln H1 2020** (**+ 191,7%**) ed alla linea di **prodotto px** da €1,4 mln H1 2019 a **€ 1,7 mln H1 2020** (**+ 17,7%**).
- La **componente ricorrente** è pari al **74%** in crescita rispetto al 70% del 2019 con un **93% in modalità SaaS**
- **EBITDA** sale a €1.6 mln, **in crescita significativa del +25,6%** rispetto ai €1.3 mln di H1 2019.
- Il **Risultato Netto** si attesta a **0,3 mln** in netto migliorando del +98%.
- La **Posizione Finanziaria Netta** si attesta attorno a **–2,0 mln**, in miglioramento rispetto a -2,3 mln a dicembre 2019.
- **Disponibilità Liquide** pari a **3,8 mln** in miglioramento rispetto a **3,7 mln** di dicembre 2019.

Dati finanziari consolidati H1 2020

€9,7mln	€ 7,7 mln	€1,6 mln	17%	€-2,0 mln	74%
Valore Produzione +25,7% YoY	Revenues +10% YoY	EBITDA +25,7% YoY	EBITDA Margin +2% YoY	PFN	Ricavi Ricorrenti

Posizionamento di mercato

20% traffico fatturazione elettronica nazionale 2019 e 97 mln fatture a maggio 2020	**93% Revenues SaaS** in crescita grazie alle linee ix e px	**Market Leadership** Telco, Utilities, Media	**+200 Clienti** Churn medio < 3%

Marketing Sales

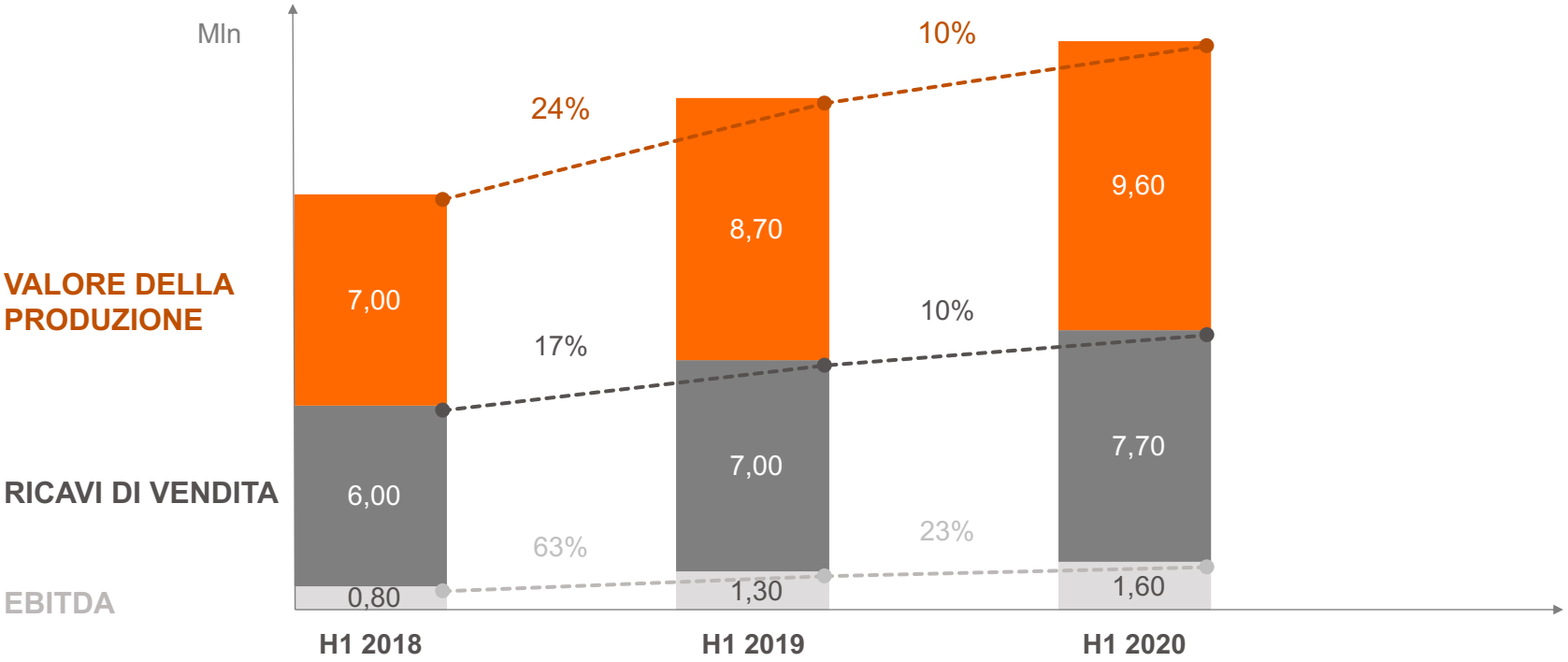
Doxee Digital Club Nuova iniziativa dedicata al Digital Marketing con appuntamenti tenuti da esperti	**1330 lead generate** Attraverso Inbound, un evento e ABM, pari al 52% sul lead totali 2019	**643 new opty** 44% chiuse per un valore di OIT pari a 3,6 mln 31% su Prospect e Partner	**7 nuovi clienti** Con 0,3 mln già fatturati

Innovazione e Ricerca

14,4% R&D Pari a 1,4 mln , sul valore della produzione	**Finanziamenti agevolati** Contributi a fondo perduto da Bando POR FESR 2014-2020 pari a 0,5 mln	**PMI Innovativa** 3 Brevetti su tecnologie sviluppate internamente	**15 New employees** Sales&Mktg, R&D, Digital Factory ix

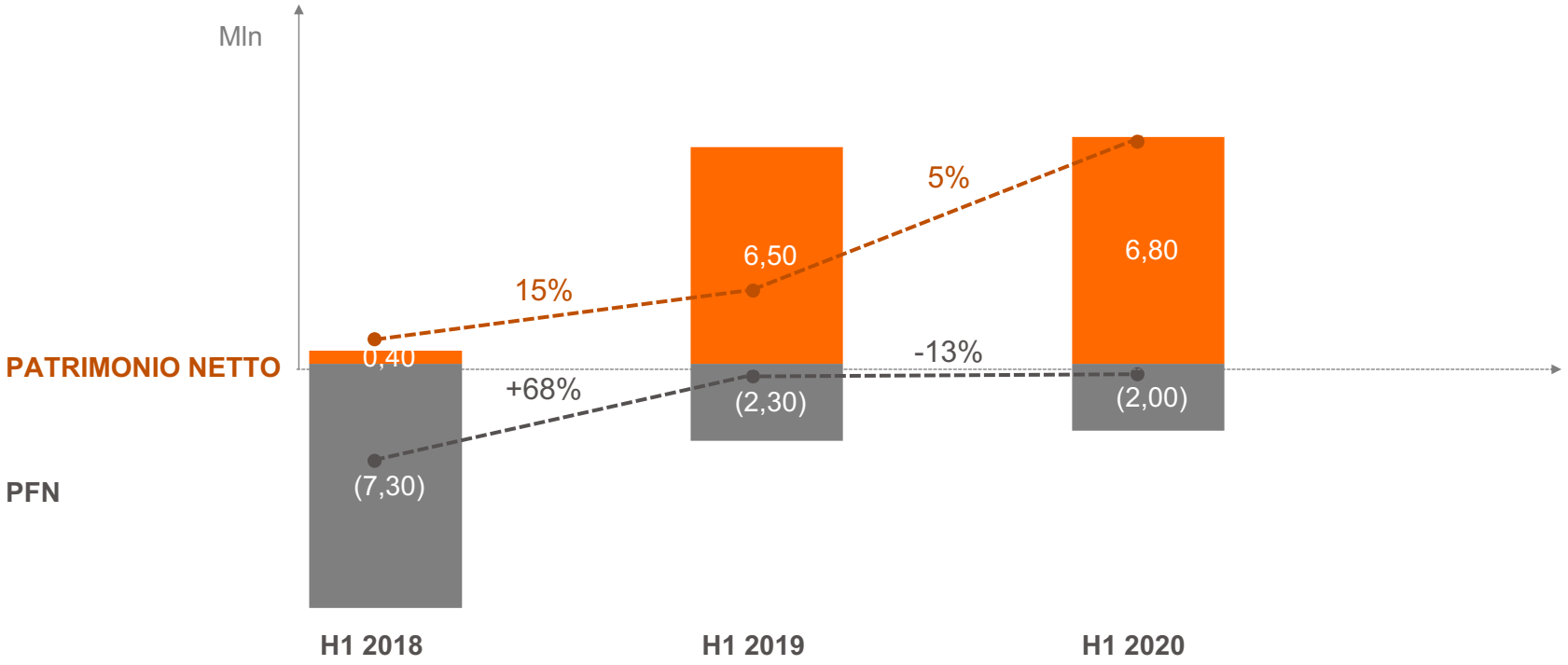
Financial Highlights

TRENDS: Valore della produzione, Ricavi, EDITDA in milioni €

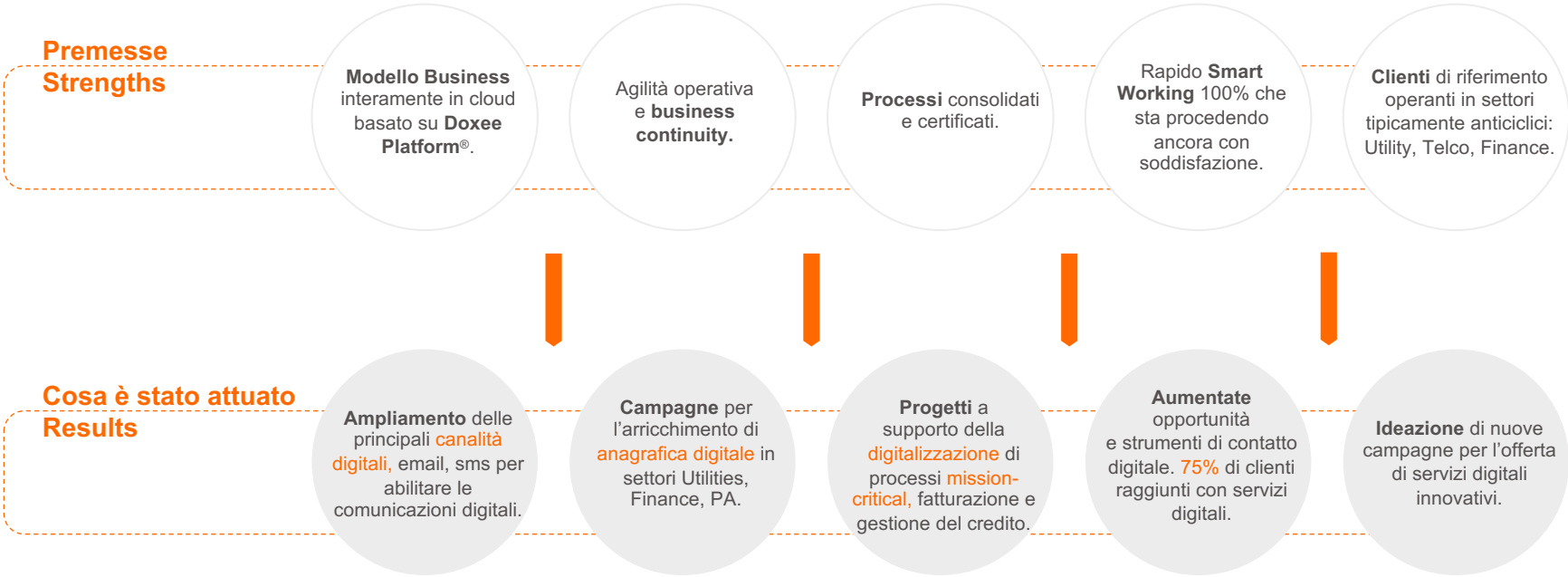


Financial Highlights

TRENDS: Patrimonio Netto, Posizione Finanziaria Netta



Emergenza Covid-19: come abbiamo gestito e supportato i clienti



Tendenza che si sta consolidando anche dopo il periodo di lockdown.

Emergenza Covid-19: cosa intravediamo per i prossimi mesi

DIGITAL TRANSFORMATION

Le aziende dei mercati Utility e Telco hanno colto la strategicità del digitale e hanno iniziato a digitalizzare le proprie customer base, punto centrale per rendere le comunicazioni ridondanti in ogni scenario e abilitare i pagamenti digitali.

INNOVAZIONE DELLA COMUNICAZIONE

Molte aziende comprendono che anche i processi di comunicazione devono cambiare per diventare più efficaci grazie al supporto della tecnologia. Le Pubbliche Amministrazioni in particolare sono in procinto di compiere grandi passi verso una diffusa e capillare digitalizzazione, semplificando i propri processi di comunicazione, avvicinandosi al cittadino, studente, contribuente in modo più rapido e flessibile con servizi digitali efficaci. Decreto semplificazione che spinge su **SPID e CIE** per interagire con i servizi della PA è un esempio chiaro di una direzione di marcia inequivocabile verso una trasformazione strutturale.

NEW NORMAL

Sta introducendo grandi cambiamenti nel business e nel nelle nostre vite. In particolare impone una rivisitazione della relazione tra azienda e dipendente B2E che richiederà la gestione e comunicazione di policy complesse, la diffusione di tecnologie interattive, essenziali per garantire sicurezza, produttività ed engagement.

ECOSISTEMI DIGITALI

Stiamo assistendo ad un incredibile sviluppo di ecosistemi digitali che sono ormai realtà con cui tutti interagiamo e che richiedono interoperabilità e capacità di integrarsi per costruire microservizi a supporto dei diversi Journey.

M&A: Littlesea (Luglio 2020)

Acquisto del **91% di Littlesea start-up innovativa** che ha sviluppato una **piattaforma** brevettata che abilita i dipartimenti marketing e comunicazione a creare video in modo **automatico e semplice** grazie all'interfaccia molto intuitiva che non necessita di conoscenze specialistiche

Accesso a nuovi mercati
Media & publishing, Advertising, Retail, GDO

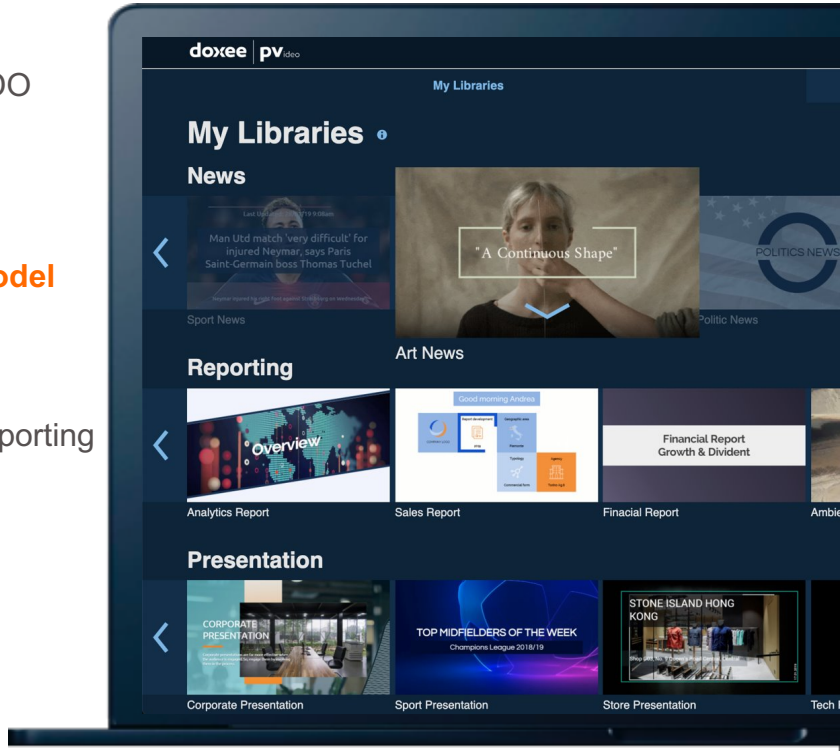
Estensione dell'offerta ix
Target Mercati SME e SMB

Internazionalizzazione con business model alternativi: E-commerce, Digital Partner

Accesso a nuove Point Solution:
Acquisition, Educational, B2E, Financial reporting

Modello di business
Subscription

Evoluzione tecnologica
Linea di prodotto ix in Self-Service



Linee Guida Strategiche 2020

1. Consolidamento posizione sui mercati presidiati / ingresso in nuovi settori

- **Market entry in Italia nel mercato delle Digital Experience Agencies.**
- **Ampliamento dei mercati** per **prodotti ix** Enterprise su settori non attualmente coperti e **SME/SMB tramite canali online.**
- **Consolidamento** posizione come **player** paperless nel **mercato RegTech***.
- **Cross-sell** di prodotti **paperless** a complemento dell'offerta di prodotti **ix** (interactive experience) e viceversa.
- **Sviluppo tecnologico** di un prodotto paperless standard rivolto al mercato SME.

*Regulatory Technology

2. Espansione geografica / internazionalizzazione

- **Market entry in Europa** (DACH, UK, Spagna) nel mercato delle Digital Experience Agency nel settore Enterprise.
- Supporto a strategia **LATAM** nel settore **Telco&Utilities.**
- **Ingresso** nel mercato della **Fatturazione Elettronica** (B2B, B2G, B2C) nei singoli paesi EU.

3. Driver di Crescita

- **Continuità** al piano di investimenti per evoluzione della **Doxee Platform.**
- **Rafforzamento della forza vendita**, crescita delle competenze digitali.
- Sviluppo del mercato ix con **soluzioni sinergiche** alle altre linee di prodotto (px e dx).
- **Accordi** con principali player in ambito digital.
- Consolidamento della **Digital Factory** a supporto delle **iniziative ix.**
- **E-commerce prodotti ix** in modalità **SaaS.**
- **Standardizzazione** dell'offering per le linee ix, px e dx.
- Rimodulazione dei modelli di go-to-market in **ottica SME/SMB.**

Grazie!

Sergio Muratori Casali, CEO