



SMART INVESTOR DAY 2020

Sergio Muratori Casali, CEO

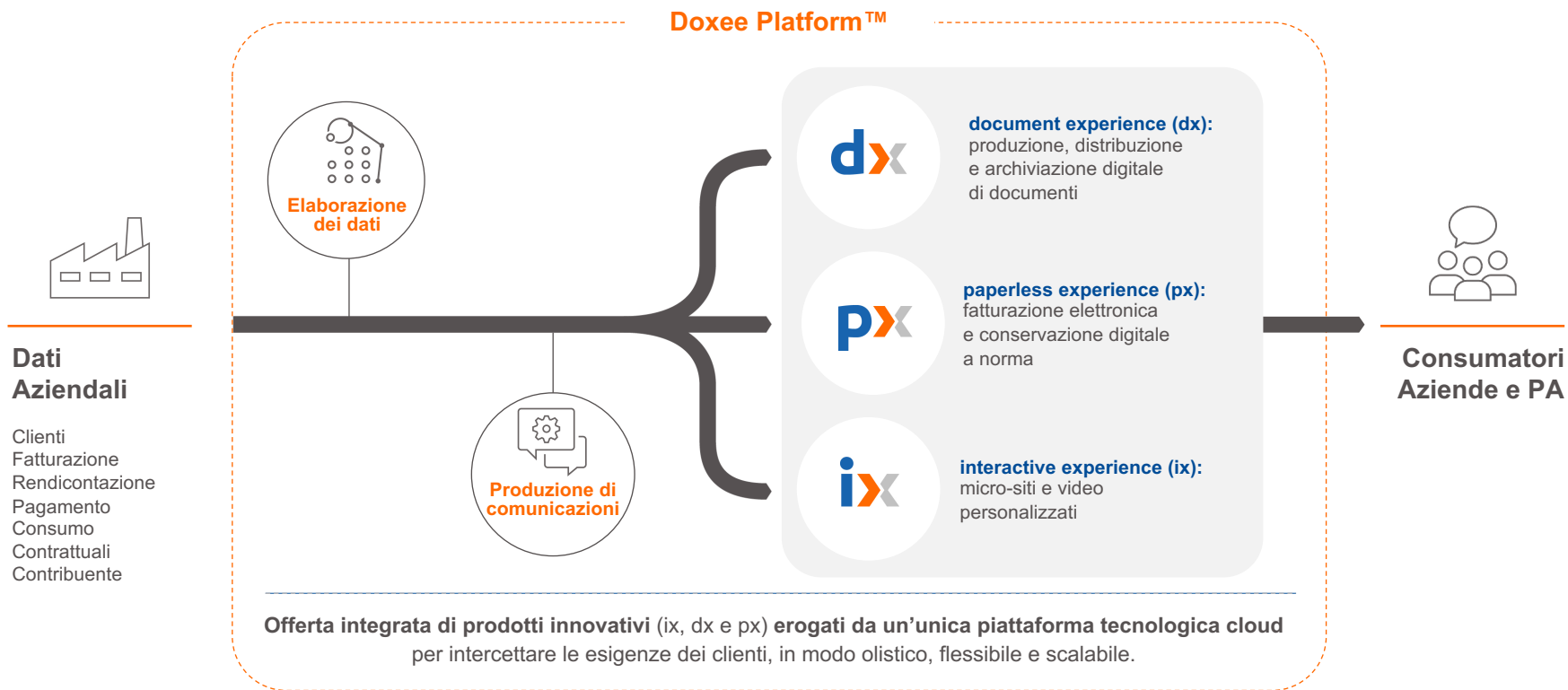
Modena

20 Aprile 2020

1. La nostra mission

Video Corporate

2. Cosa facciamo



3. Company Overview al 31 dicembre 2019

- Nel **2019** il Gruppo ha realizzato **15,5 mln** di **ricavi** in crescita del **13% YoY**.
- La crescita dei ricavi di vendita e della marginalità è stata sostenuta anche da un cambio nel mix prodotti: la componente **ix** pari con un volume pari a **2,7 mln (+ 299%)** grazie allo sbocco verso nuovi mercati quali la PA e l'Insurance; la componente **px** pari a **3,1mln (+ 56%)** grazie all'acquisizione di nuovi clienti e l'introduzione della fatturazione elettronica verso il mercato b2b/b2c
- **EBITDA** sale a **€5,0 mln, +59,5%** rispetto ai €3,1 mln del 2018
- **EBITDA margin** cresce al **24%** rispetto al 19% del 2018
- Il **Risultato Netto** migliora rispetto al 2018 attestandosi a 1,7 mln (**+182%**).
- La **Posizione Finanziaria Netta** si attesta attorno ai **€ -2,3 mln**, in miglioramento rispetto a -7,3 mln del 2018.



4. Il punto di vista degli analisti

Raccogliamo i risultati di anni di **investimenti** in tecnologie innovative.

I principali analisti internazionali in ambito IT includono Doxee nei vari report raccomandando l'azienda come fornitore globale leader di tecnologie avanzate e innovative

Report Customer Communications Management 2020 dedicato al mondo **bancario e assicurativo**

CELENT

Now Tech su i migliori provider a livello internazionale di Customer Communications Management

FORRESTER®

Tech Tide™ dedicato alle piattaforme video B2B che migliorano l'esperienza dei clienti e dei dipendenti

FORRESTER®

Market Guide dedicato ai fornitori per i processi di Customer Communications Management

Gartner®

Leaderboard per i servizi Customer Communications Management per il secondo anno consecutivo

ASPIRE
CUSTOMER
COMMUNICATIONS
SERVICES

5. Financial Highlights

- A livello di bilancio consolidato le controllate estere contribuiscono per **€ 0,5 mln** in termini di **valore della produzione** e **€ 0,2 mln** in termini di **EBITDA**.
- Il **valore della produzione** è risultato in crescita rispetto al 2018, con un **incremento** di circa il **24,7%** (da € 16,7 mln a € 20,9 mln)
- In termini di marginalità il Gruppo è migliorato significativamente, con un **EBITDA** che passa da € 3,1 milioni nel 2018 a **€ 5,0 milioni nel 2019** (+59,5% YoY) e un **EBIT** che è più che **raddoppiato** passando da € 1,0 milioni nel 2018 a € 2,3 mln nel 2019
- L'**EBITDA Margin** è passato **dal 18,8% nel 2018 al 24,0% nel 2019**, con un EBITDA in incremento del 59,5% (**€ 3,1 mln vs € 5,0 mln**)
- Si registra una **riduzione del Capitale Circolante Commerciale** (€ -188 K) per effetto di un miglioramento dei **tempi medi di incasso** (da **138 a 120 gg**).
- L' **utile netto**, interamente destinato a riserve, si attesta a 1,7 mln con un incremento del 182% rispetto all' anno precedente
- **Patrimonio Netto** passa da € 426 K del 2018 a **€6,5 mln** nel 2019 grazie non solo all'aumento di capitale derivante dall'IPO ma anche all' **incremento di € 1,1 mln dell'utile netto**.

CONSOLIDATO

ESERCIZIO	31.12.2019 (AUDITED)	31.12.2018 (AUDITED)
Valore della produzione	20.877	16.747
EBITDA	5.015	3.143
<i>EBITDA Margin (%)</i>	24,0%	18,8%
Capitale Circolante Netto	1.722	1.370
Attivo Fisso Netto	8.607	7.372
Capitale Investito Netto	8.836	7.747
Posizione Finanziaria Netta	-2.311	-7.321
Totale Fonti	8.836	7.747
EBIT	2.270	1.037
Utile Netto	1.697	601
Patrimonio Netto	6.525	426

4. Prospetti consolidati

Conto Economico

- I **ricavi di vendita** sono in crescita tra il 2018 e il 2019, con un incremento del 12,8% YoY, passando da € 13,7 mln a € 15,5 mln
- La voce **Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni** comprende la capitalizzazione dei costi di sviluppo (75%), gli oneri pluriennali (22%) e la capitalizzazione dei costi per la realizzazione del nuovo sito web (3%)
- L'incremento dei **costi generali e amministrativi** è dovuto in massima parte (94%) alle spese sostenute per l' IPO. Tali costi sono stati capitalizzati e sottoposti ad ammortamento in 5 anni
- In termini di marginalità il Gruppo è migliorato significativamente, con un **EBITDA** che passa da **€ 3,1 mln** nel 2018 a **€ 5,0 mln** nel 2019 (+59,5% YoY) e un **EBIT** che è più che raddoppiato passando da **€ 1,0 mln** nel 2018 a **€ 2,3 mln** nel 2019
- L' **utile netto**, interamente destinato a riserve, si attesta a **1,7 mln** con un incremento del **+182%** rispetto all' anno precedente

Conto Economico di Gruppo

in migliaia di Euro	Per l'esercizio chiuso al 31 dic		Variazione	
	2019	2018	2019 vs 2018	2019 vs 2018 %
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	15.491	13.735	1.756	13%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	3.834	2.245	1.589	71%
Altri ricavi e proventi	1.553	767	786	102%
Valore della produzione	20.877	16.747	4.130	25%
Servizi e lavorazioni esterne	-2.425	-2.762	337	-12%
Costi diretti IaaS	-1.186	-776	-410	53%
Costo del personale diretto (escluso ricerca e sviluppo)	-3.234	-2.989	-245	8%
Prestazioni professionali (escluso ricerca e sviluppo)	-1.418	-1.523	105	-7%
Costi diretti di produzione	-8.262	-8.050	-212	3%
Margine di contribuzione	12.615	8.697	3.918	45%
Costi di vendita e di marketing	-786	-528	-258	49%
Spese generali e amministrative	-2.231	-1.324	-907	68%
Costo del personale indiretto	-2.077	-1.607	-470	29%
Costi di ricerca e sviluppo	-2.506	-2.094	-412	20%
Costi indiretti e di ricerca e sviluppo	-7.600	-5.553	-2.047	37%
EBITDA	5.015	3.144	1.871	60%
Ammortamenti	-2.307	-2.077	-230	11%
Accantonamenti e svalutazioni	-438	-30	-408	1360%
EBIT	2.270	1.037	1.233	119%
Proventi e oneri finanziari e straordinari	-164	-37	-127	344%
Utile prima delle imposte	2.106	1.000	1.106	111%
Imposte sul reddito	-409	-399	-10	n.a.
Utile dell'esercizio	1.697	601	1.096	182%

4. Prospetti consolidati

Stato Patrimoniale

- Le **immobilizzazioni Immateriali**, la cui componente principale è data dai **costi di sviluppo (85%)** registra un significativo incremento sia per la **maggiore intensità degli investimenti in R&S** sia per la presenza di progetti non ancora conclusi al 31/12/2019 e pertanto non ancora soggetti ad ammortamento
- L'incremento del **CCN** ha tra i suoi fattori l'incremento della voce **Altri crediti** a cui afferiscono i crediti di imposta (R&S e IPO) e un credito verso MiSE per un progetto di ricerca finanziata. Rimangono sostanzialmente stabili i **crediti commerciali**, nonostante il forte incremento del fatturato, grazie a una significativa **diminuzione dei tempi medi di incasso** da parte dei clienti.
- A scopo prudenziale la società ha istituito un **fondo rischi** generico di **€ 400 K** in considerazione dei potenziali effetti diretti, ma soprattutto indiretti, generati dalla pandemia in corso da COVID-19.
- Il **Patrimonio Netto** passa da € 426 K del 2018 a **€6,5 mln** nel 2019 grazie non solo all'aumento di capitale derivante dall'IPO ma anche all' **incremento di € 1,1 mln dell'utile netto**.

Stato Patrimoniale di Gruppo

in migliaia di Euro	Per l'esercizio chiuso al 31-dic		Variazione	
	2019	2018	2019 vs 2018	%
IMPIEGHI				
Capitale Circolante Netto Commerciale	1.706	1.893	-187	-10%
Altre attività correnti	2.064	1.391	673	48%
Altre passività correnti	-2.047	-1.914	-133	7%
Fondi per rischi e oneri	-404	-9	-395	4386%
Capitale netto di funzionamento	1.318	1.361	-43	-3%
Immobilizzazioni Immateriali	8.146	6.462	1.684	26%
Immobilizzazioni Materiali	424	468	-44	-10%
Immobilizzazioni Finanziarie	37	442	-405	-92%
Capitale Immobilizzato	8.607	7.372	1.235	17%
Passività per benefici ai dipendenti	-1.089	-986	-103	10%
Capitale Investito Netto	8.836	7.747	1.089	14%
FONTI				
Patrimonio netto	6.525	426	6.099	1432%
Indebitamento Finanziario Netto	2.311	7.321	-5.010	-68%
Totale fonti	8.836	7.747	1.089	14%

4. Prospetti consolidati

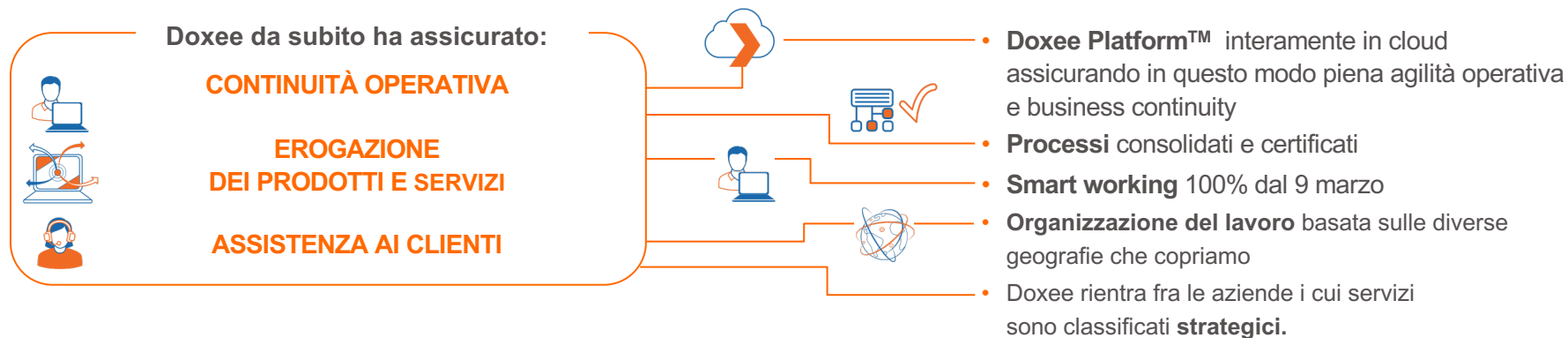
PFN

- L' Incremento delle **Disponibilità Liquide** ha come sua origine principale la raccolta di capitali derivante dall' IPO
- Diminuisce da **€ 2,8 mln a € 2,2 mln** il ricorso a **fonti di finanziamento a breve termine**, tipicamente anticipi su fatture, con cui la società finanzia le esigenze correnti
- Si registra anche un notevole **decremento dei mutui**, sia nella quota breve termine che in quella a medio lungo termine
- Complessivamente l' **esposizione verso il sistema bancario** diminuisce di circa € 1,8 mln passando da **€ 7,9 mln** nel 2018 a **€ 6,1 mln** nel 2019.
- La **Posizione Finanziaria Netta** migliora sensibilmente sia in termini assoluti (da **€ -7,3 mln a € -2,3 mln** nel 2019) che in rapporto all' EBITDA passando dal **0,43** del 2018 al **2,17** del 2019.

Indebitamento finanziario netto di Gruppo

In migliaia di Euro	Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre		Variazione	
	2019	2018	2019 vs 2018	2019 vs 2018 %
A. Cassa	-1	-2	1	-44%
B. Disponibilità liquide	-3.751	-542	-3.209	592%
C. Titoli detenuti per la negoziazione	-	-	-	n.a.
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	-3.752	-544	-3208	590%
E. Crediti finanziari correnti	-	-	-	n.a.
F. Debiti bancari correnti	2.193	2.855	-661	-23%
G. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	1.215	1.689	-474	-28%
H. Altri debiti finanziari correnti			0	n.a.
I. Indebitamento finanziario corrente (F) + (G) + (H)	3.408	4.544	-1.136	-25%
J. Indebitamento finanziario corrente netto (D) + (E) – (I)	-344	4.000	-4.343	-109%
K. Debiti bancari non correnti	2.642	3.307	-665	-20%
L. Obbligazioni emesse	-	-	-	n.a.
M Altri debiti finanziari non correnti	12	14	-1	-11%
N. Indebitamento finanziario non corrente (K) + (L) + (M)	2.655	3.321	-667	-20%
O. Indebitamento Finanziario Netto (J) + (N)	2.311	7.321	-5.010	-68%

5. Emergenza Covid-19



ACTION INTRAPRESE

- **Supporto** ai clienti attraverso l'**ampliamento** delle principali **canalità digitali** (email, sms)
- **Campagna** arricchimento **anagrafica digitale** in settori presidiati: Utilities, Finance, PA
- Supporto alla rapida **digitalizzazione** di processi **mission-critical** (fatturazione e sistemi di pagamento)
- Potenziamento della **comunicazione** digitale a supporto del brand
- **Ideazione** di nuovi contenuti e campagne sui canali social

6. Le prospettive nella fase di ripresa

Aziende e Amministrazioni pubbliche stanno accelerando la digitalizzazione dei loro processi mission-critical per adattarsi rapidamente al nuovo scenario, comunicando in modo efficace e favorendo la dematerializzazione dei processi dei pagamenti. Doxee è in grado di supportare questa trasformazione offrendo competenze e tecnologie in grado di accelerare l'innovazione nei questi processi di modernizzazione per renderli parte integrante del digital customer journey dei clienti.

doxee

- Le aziende di settori anticiclici come le **Utility e le Telco** stanno rapidamente digitalizzando le proprie customer base per rendere le comunicazioni ridondanti in ogni scenario e abilitare i pagamenti digitali.
- Le **Pubbliche Amministrazioni** sono in procinto di compiere grandi passi verso una diffusa e **capillare digitalizzazione**, semplificando i propri processi di comunicazione, sfruttando la tecnologia per aumentarne l'efficacia.
- Nello scenario **post-lockdown** la relazione tra azienda e dipendente **B2E** richiederà la gestione e comunicazione di policy complesse, le tecnologie interattive saranno essenziali per garantire la sicurezza
- L'**healthcare** dovrà rivoluzionare molti dei processi legati alla diagnostica e all'accesso alle cure, attraverso processi di pre-screening e triage portati a termine attraverso tecnologie interattive e digitali.

7. Linee Guida Strategiche 2020

OVERVIEW

Consolidamento posizione sui mercati presidiati e ingresso in nuovi settori

- **Market entry nel mercato delle Digital Experience Agency, Italia;**
- **Ampliamento dei mercati per prodotti ix tramite nuovi canali;**
- **Consolidamento** posizione come **player paperless** nel **mercato RegTech***;
- **Sviluppo di soluzione sinergiche** tra i prodotti **paperless** e **interactive experience**;
- **Sviluppo tecnologico** di nuovi prodotti rivolti al mercato SME;

* Regulatory Technology

Internazionalizzazione

- **Market entry in Europa** nel mercato delle **Digital Experience Agency**;
- Supporto a strategia **LATAM** nel settore **Telco&Utilities**;
- **Ingresso nel mercato RegTech in EMEA**;

Driver di Crescita

- Rimodulazione dei modelli di go-to-market in **ottica SME/SMB**;
- Evoluzione della **Doxee Platform™**;
- Rafforzamento ed **ampliamento tecnologico** delle feature di **Doxee Pvideo®** in **ottica SaaS**;
- **Rafforzamento della forza vendita**, crescita delle competenze digitali;
- **Revisione del Partner Program** in coerenza con la strategia di go to market su settori verticali: Pharma, Healthcare, Retail, Fashion;
- **Sviluppo nuovi canali commerciali per linea ix** in modalità **SaaS**;
- Rilascio nuovo prodotto px: **Ordinazione Elettronica**;
- Revisione e ottimizzazione della **struttura organizzativa** in ottica lean;

GRAZIE!

Sergio Muratori Casali, CEO
investor.relations@doxee.com