



17 novembre 2023

# FINANCIAL GALA'

## Terrazza Martini - Milano

PESARO MILANO TREVISO PISA ANCONA SALERNO PADOVA ASCOLI PICENO

[www.websolute.com](http://www.websolute.com)  
[info@websolute.it](mailto:info@websolute.it)



IL GRUPPO



STRATEGY & CONSULTING | SERVICE & UX DESIGN | ARTIFICIAL INTELLIGENCE  
DIGITAL PLATFORMS DEVELOPEMENT & OPERATION DATA SCIENCE



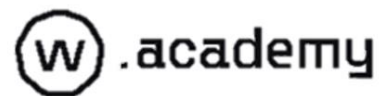
PERFORMANCE MARKETING

100% (2016 - 2018 - 2020)



GLOBAL SOCIAL MEDIA  
INFLUENCER MARKETING  
ENGAGEMENT

70% (2018)



DIGITAL BUSINESS SCHOOL

60% (giu. 2020-set 2022)



VIDEO STORYTELLING  
YOUTUBE EDITOR & ADV

70% (2016 - 2018)

M O R E

VIRTUAL & AUGMENTED  
REALITY

55% (ago. 2020)

shinteck

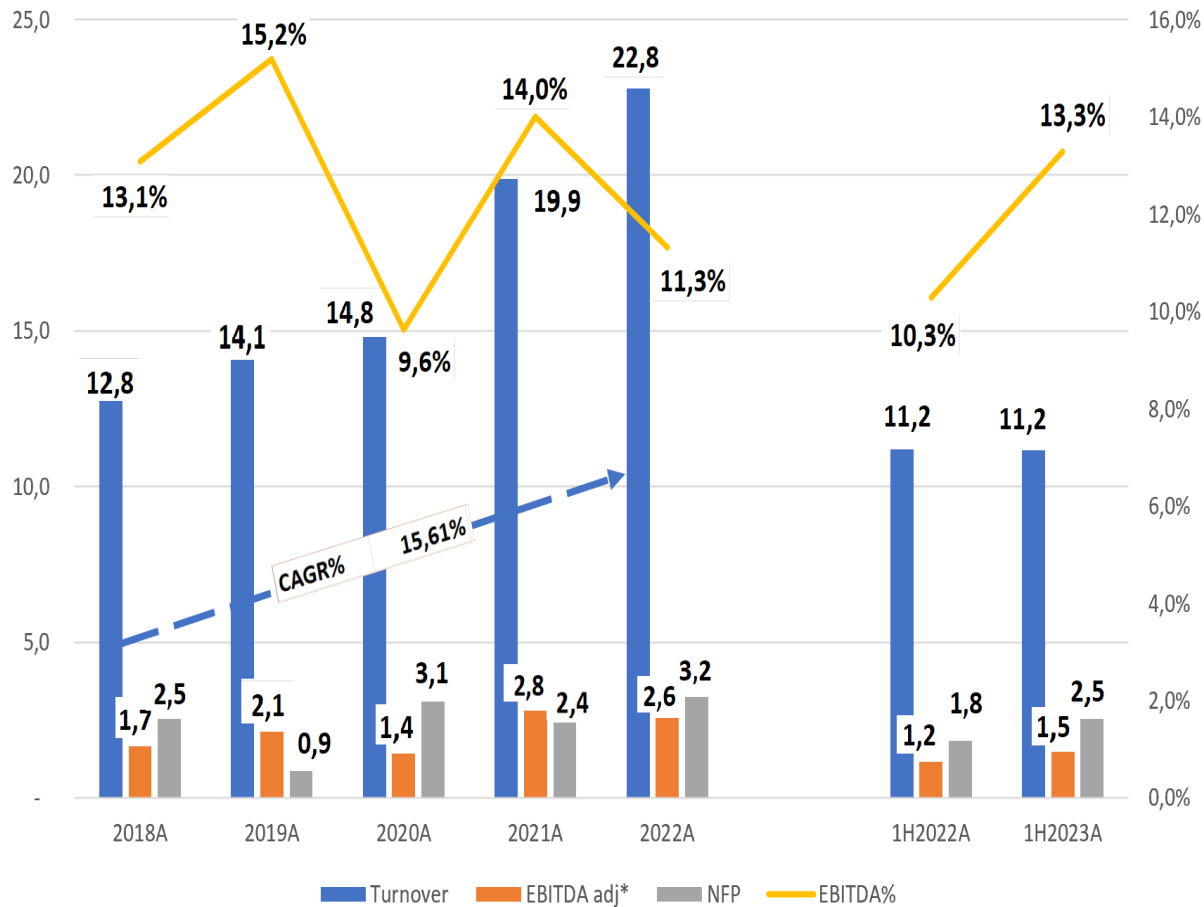
MOBILE DEVELOPMENT

50% (2016)

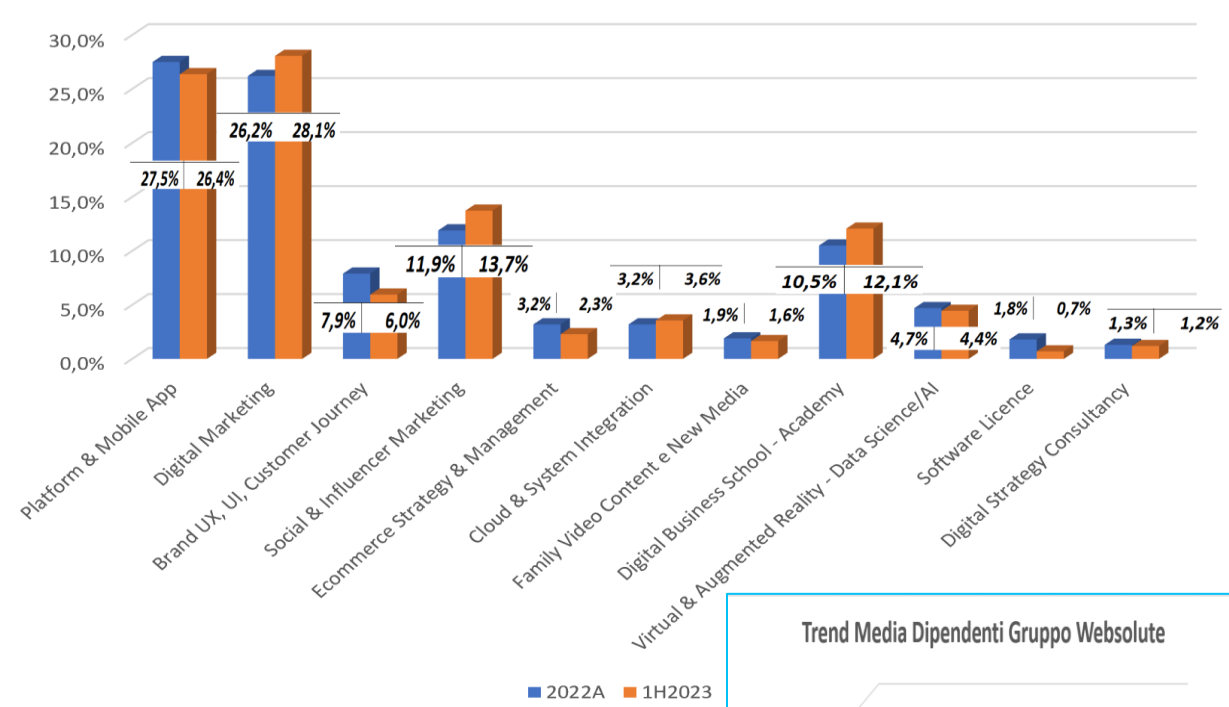
# I NUMERI DEL GRUPPO WEBSOLUTE

Una crescita progressiva sulla base degli andamenti di mercato grazie all'ampiezza della nostra offerta sul mercato e agli investimenti

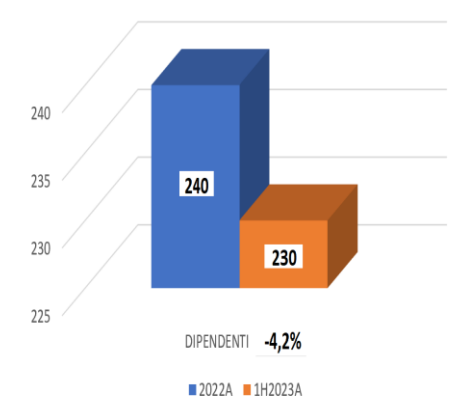
Main Financials Websolute Group val. mln€



Family Sales Breakdown Websolute Group



Trend Media Dipendenti Gruppo Websolute



# LA PRESENZA TERRITORIALE DEL GRUPPO

Il **Gruppo** opera ed è presente in tutto il territorio italiano **con 11 sedi**:

- **Websolute** Pesaro (HQ), Monza, Treviso, Salerno, Padova
- **Moca** Treviso (HQ).
- **DNA** Pesaro (HQ).
- **Xplace** Ancona (HQ).
- **Shinteck** Pisa (HQ).
- **More** Ascoli Piceno (HQ)
- **W.Academy** Ancona (HQ)

**22 Sales di Gruppo**  
(dipendenti + collaboratori)

La forza lavoro del Gruppo:

**230 Dipendenti**  
(media FTE del 1H 2023)

**13 Amministratori esecutivi**  
**6 Collaboratori**



# LA STRUTTURA SOCIETARIA DI WEBSOLUTE SPA



**BRAND**

**MARKETING**

**COMMERCE**

**TECHNOLOGY**

*for what's next*

## MISSION

**A.I. Driven Creativity | Brand Design | Content Design  
UX & UI Design | Editorial Projects | Content Curation |  
A.I. powered Social K.P.I**

**A.I. performance Mkt | SEO | Email Mktg | Mktg Automation  
| CRO | Advertising: Google, Facebook, TikTok, LinkedIn,  
Amazon, Alibaba**

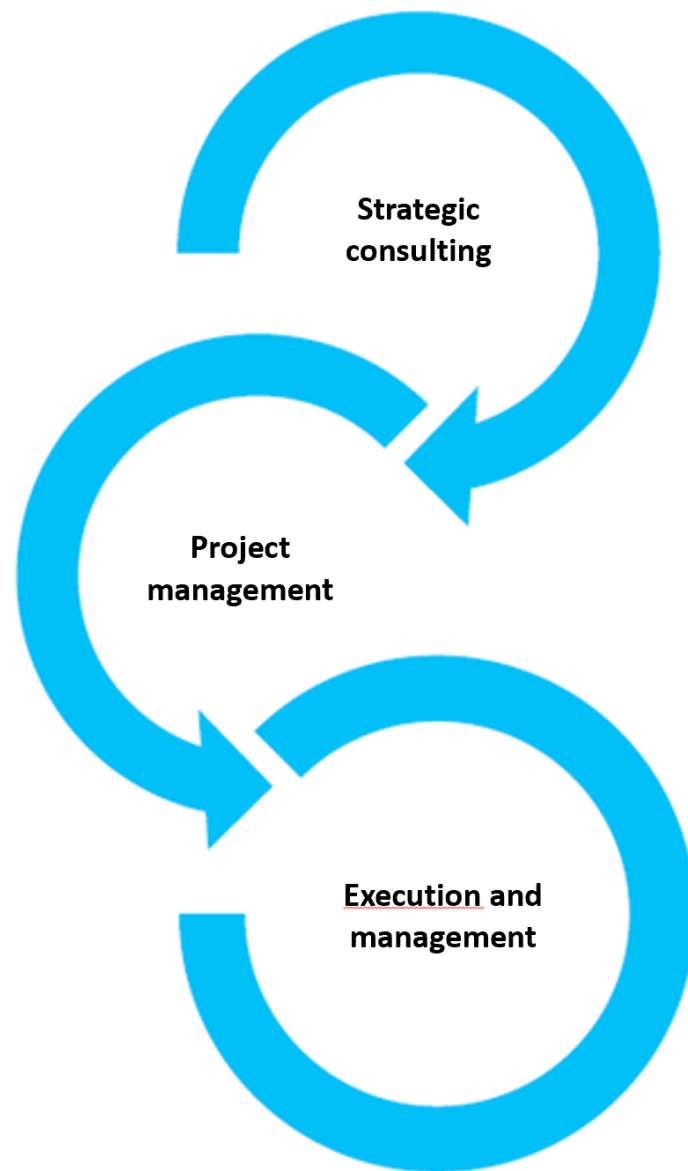
**Business Consulting | Omnichannel e-commerce  
Management | Customer Care | A.I. based performances**

**Website & e-commerce Platforms | APP | System Integration  
| Clouds Operations | VR & AR – Digital Events Platforms | 3D  
realtime configurators | Streaming | A.I. & Open AI Platforms**

# IL POSIZIONAMENTO DISTINTIVO DEL GRUPPO WEBSOLUTE

## websolute

- Technical and organisational analysis
- Activity planning
- Constant supervision of the process in order to respect budget and meet deadlines



## websolute

- Initial strategic consultancy to define corporate goals

websolute xPLACE MOCA DNA  
ShinTech MORE @.academy

- Internal execution within the Websolute group
- Technology Team
- Marketing Team
- Branding Team
- Commerce Team



# CROSS INDUSTRY & INDUSTRY EXPERTS

Il Gruppo ha un portafoglio di **oltre 700 clienti attivi in molteplici settori**. **I primi 10 clienti della Capogruppo rappresentano circa il 30% del VdP, mentre i primi 100 circa l'80%**. I clienti sono tipicamente PMI di medio grandi dimensioni prevalentemente italiane e branch nazionali di multinazionali.

WEBSOLUTE XPLACE MOCA DNA SHINTECK





# CROSS INDUSTRY & INDUSTRY EXPERTS

— WEBSOLUTE  
 — XPLACE  
 — MOCA  
 — DNA  
 — SHINTECK

FOOD



2014 — — — —



2017 — —



2019 — —



2015 — —



2019 — —



2016 — — —



2017 —

FOOD



2020 — — —



2015 —



2000 —



2017 —



2016 —



2016 —



2017 — —

FASHION & LUXURY



2011 —



2019 —



2018 —



2014 —



2017 —



2013 — —



2020 — —

TRAVEL



2014 —



2016 —



2016 —



2016 —



2015 —



2014 —



2016 —

# CROSS INDUSTRY & INDUSTRY EXPERTS

WEBSOLUTE XPLACE MOCA DNA SHINTECK

SPORT & LEISURE



2003



2013



2006



2017



2013



2020



2015

SERVICES & HEALTH



2015



2017



2011



2016



2019



2016



2015

MECHANICS & B2B



2002



2015



2019



2008



2016



2016



2016

OTHER



2013



2016



2018



2014



2011



2013



2012

# FATTORI DI SUCCESSO ED ELEMENTI DISTINTIVI GRUPPO WEBSOLUTE

## PRODOTTI

Ampiezza e diversificazione di prodotti e servizi offerti.

## LEADERSHIP

Leadership in alcuni ambiti settoriali fortemente strategici quali l'Home & Design. Un vantaggio competitivo fatto di conoscenza verticale.

## INNOVAZIONE

Continuo orientamento all'innovazione e alla R&S. Esperienza reale sui temi strategici AI – VR e AR grazie a reali progetti «venduti» con successo a clienti.

## INTEGRAZIONE

Forte capacità di integrazione delle realtà acquisite (M&A). Un modello confederato che rappresenta un acceleratore del percorso di crescita del Gruppo non trascurando la qualità che solo un verticale può garantire e che i clienti si aspettano di trovare.

## CANONI

Rilevanza dei canoni per servizi ricorrenti. Oltre il 40% del nostro turnover.

## REDDITIVITA'

Sistema di pianificazione, gestione e controllo impostato bilanciando la redditività alla qualità percepita dai nostri clienti.

## PORTFOLIO

Ampio portafoglio di clienti leader nei settori di loro appartenenza

## RELAZIONI

Relazioni di lungo termine con i clienti e continuo scouting

## RISCHIO

Basso rischio grazie al mix clienti, aziende leader dei loro settori molto affidabili finanziariamente e con una bassa penetrazione in termini di peso. Il cliente più importante assorbe il 3% del fatturato di gruppo.

# 2023 KEY FACTS

## Essere Partner Leader nella trasformazione Digitale del settore 'Home & Design' ... e poi....

Il Gruppo conferma e intende rafforzare la propria leadership nel settore dell'**Home & Design** potendo contare su relazioni consolidate con le primarie aziende del settore, leader nelle diverse fasce di mercato sia della produzione che del retail.

Un posizionamento distintivo del Gruppo molto concreto fatto di tante esperienze reali su progetti di elevata complessità. Un approccio che andremo a rafforzare e ad estendere ad altre realtà verticali settoriali

## Eccellenti performance

**Forte crescita semestrale 2023 dell'EBITDA (+54,8%) e miglioramento della PFN (-21,7%). Ottime prospettive.**

Tutte le aziende del Gruppo hanno saputo cogliere le opportunità offerte dal mercato offrendo un servizio unico a livello competitivo per ampiezza e specializzazione con una attenzione alle performance reddituali partendo dai costi e dalle ottimizzazioni possibili.

## Gruppo e Sinergie.

**L'unione ha fatto la forza. Up e Cross selling.**

La strategia d'integrazione ha fortemente rafforzato l'organizzazione commerciale, le attività operations di Gruppo, l'ampiezza dell'offerta commerciale verso i clienti, il *time to market* di uscita di nuovi prodotti e servizi innovativi.

## Intelligenza Artificiale

**Utilizzo dell' A.I. discriminativa e generativa**

Con l'integrazione dei servizi AI alla propria proposta commerciale il Gruppo utilizza metodiche innovative guidate dall'analisi dei dati per migliorare le performances delle nostre aziende clienti oltre all'utilizzo della AI generativa per innovative soluzioni di marketing

L'AI non è il futuro ma è il presente. Il Gruppo è pronto alla sfida.

## Realtà Virtuale ed Aumentata

**Virtual Show & meeting room platform**

Grazie alla piattaforma sviluppata dal gruppo oggi possiamo aiutare le aziende a gestire relazioni a distanza in modo immersivo e tridimensionale con qualunque device, inclusi i caschetti per la realtà virtuale.

## Academy

**piattaforma di formazione liquida**

il Gruppo tramite la piattaforma di e-learning integra principi di formazione liquida mixed tra fisico e virtuale, ottenendo il meglio nel nuovo modo di condurre il business. La Digital Business School affianca i ns clienti nel percorso di crescita delle competenze.

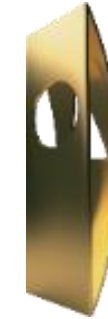
## Digital: un asset sempre più strategico

**l'emergenza è un acceleratore per il nostro business**

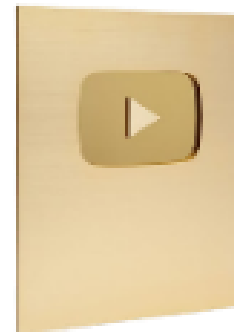
La crisi pandemica e l'emergenza hanno accelerato il bisogno di servizi e conoscenze digitali nei processi tradizionali delle aziende.

Premi e riconoscimenti

Più di 30 progetti  
riconosciuti vincenti  
dai più importanti  
premi di settore  
Italiani ed  
Internazionali



**W.**

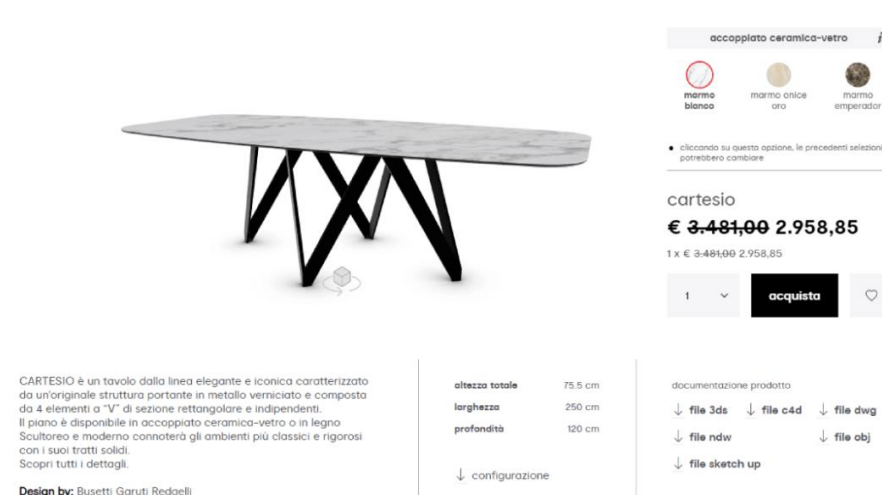
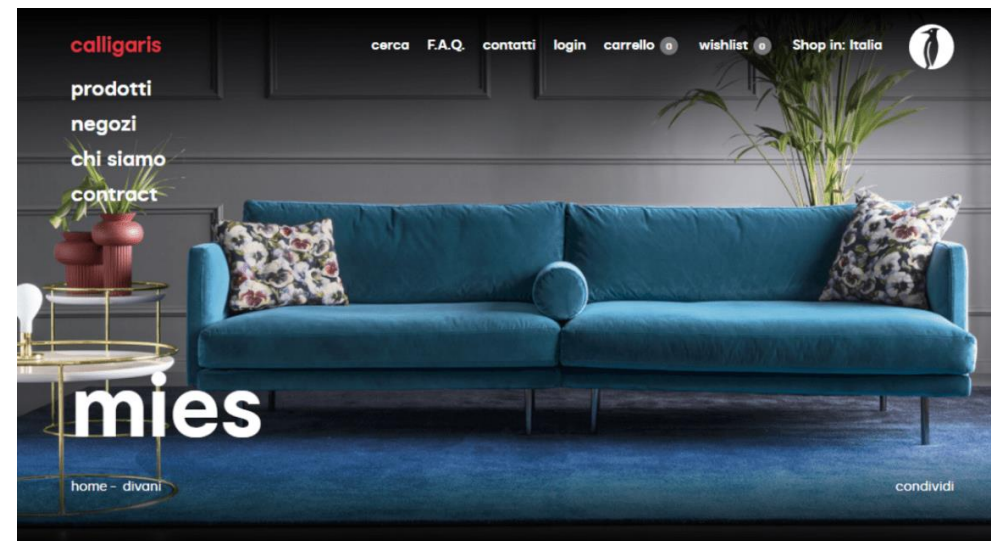


## Our side

Abbiamo realizzato un progetto senza precedenti nel settore dell'arredamento per la completezza dell'esperienza utente che offre. La complessità tecnologica che lo guida è altissima ma abbiamo lavorato per tradurla in un percorso di esplorazione fluido e immersivo.

## Client side

Per noi è strategico incrementare la presenza omnicanale attraverso un investimento costante nelle tecnologie più innovative. Websolute è il partner giusto con cui percorrere il viaggio di rinnovamento della nostra presenza digitale a livello mondiale.





## Case «ERNESTOMEDA»

La piattaforma di realtà virtuale immersiva che ti fa vivere l'esperienza della visita in azienda

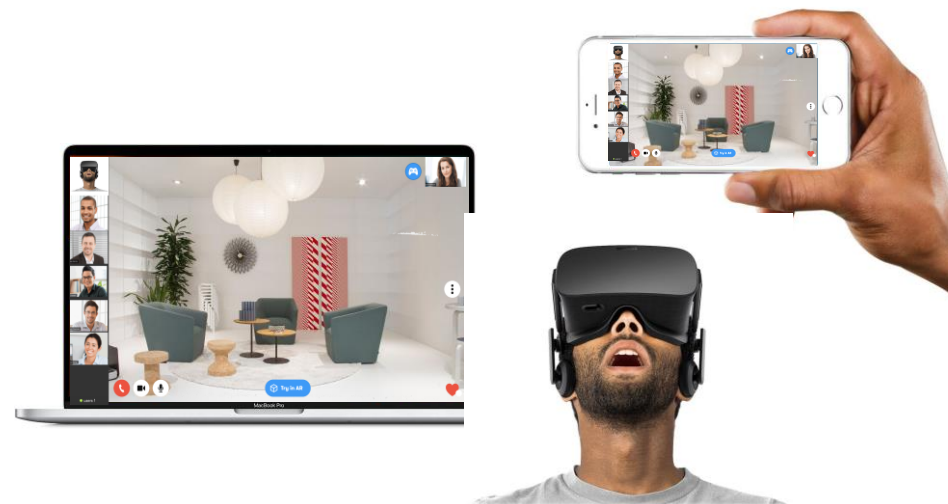
## Our side

La nostra esperienza con gli ecosistemi digitali ci ha permesso di sviluppare un progetto innovativo a supporto delle attività commerciali con l'obiettivo di affiancare la forza vendita dell'azienda in Italia e nel mondo.



## Client side

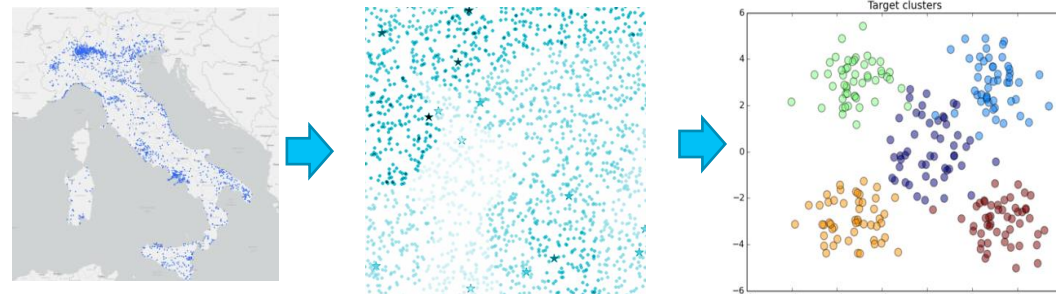
La piattaforma di realtà virtuale immersiva ci permette di facilitare i contatti B2B con gli interlocutori e i buyers esteri, riproponendo loro l'esperienza della visita in azienda.



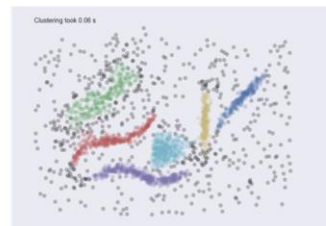


## Our side












Abbiamo utilizzato l'intelligenza Artificiale e gli algoritmi di Deep Learning per capire cosa pensano i possibili interlocutori, individuando 6 cluster comportamentali omogenei a cui comunicare in modo personalizzato.



### Executive Summary



Dall'analisi emergono 6 cluster di donatori regolari.  
Per ognuno sono stati individuati motivazioni, preferenze, profilo valoriale e psicografico, frequenza e ordine di donazione.

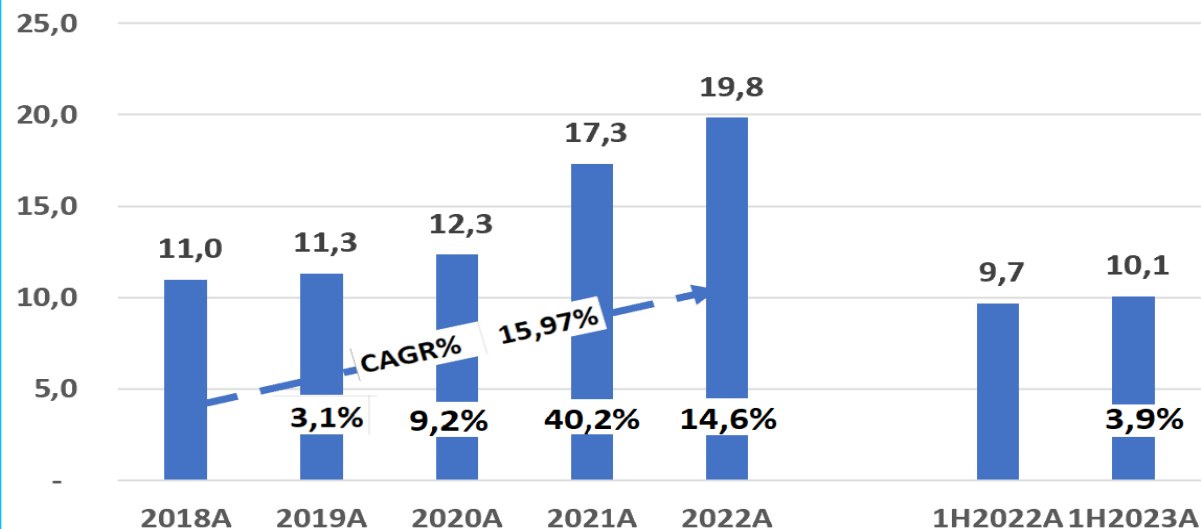
#1		#2		#3	
	Stefano - 'Apple watch guy' M, F 40+ 250k persone				
#4a		#4b		#5	
					

## Client side

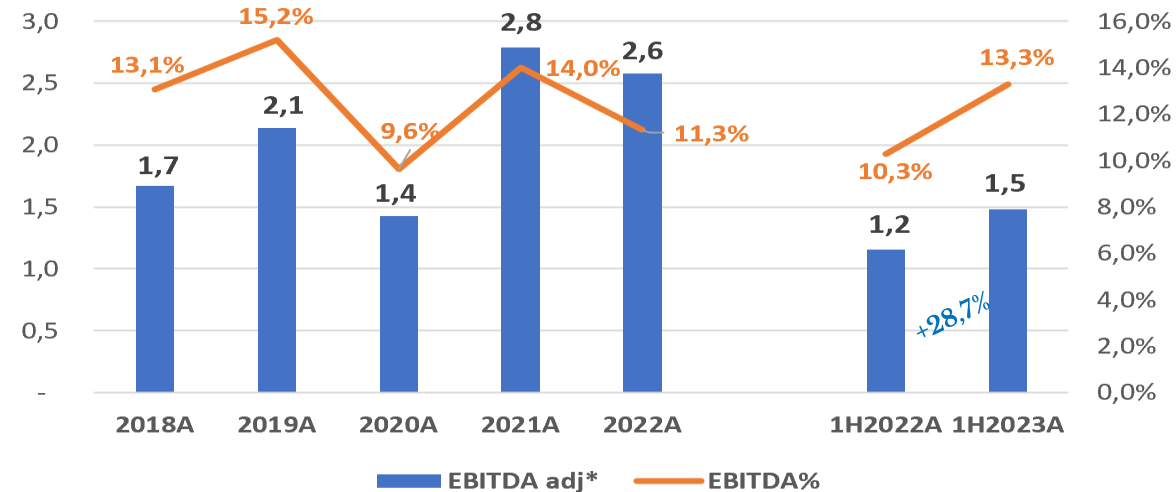
L'intelligenza Artificiale ci ha permesso di andare oltre le normali modalità di comunicazione, estraendo dai dati informazioni preziose che hanno reso molto più efficace le nostre attività di marketing.

# IL TREND INDICATORI CONSOLIDATI GRUPPO WEBSOLUTE

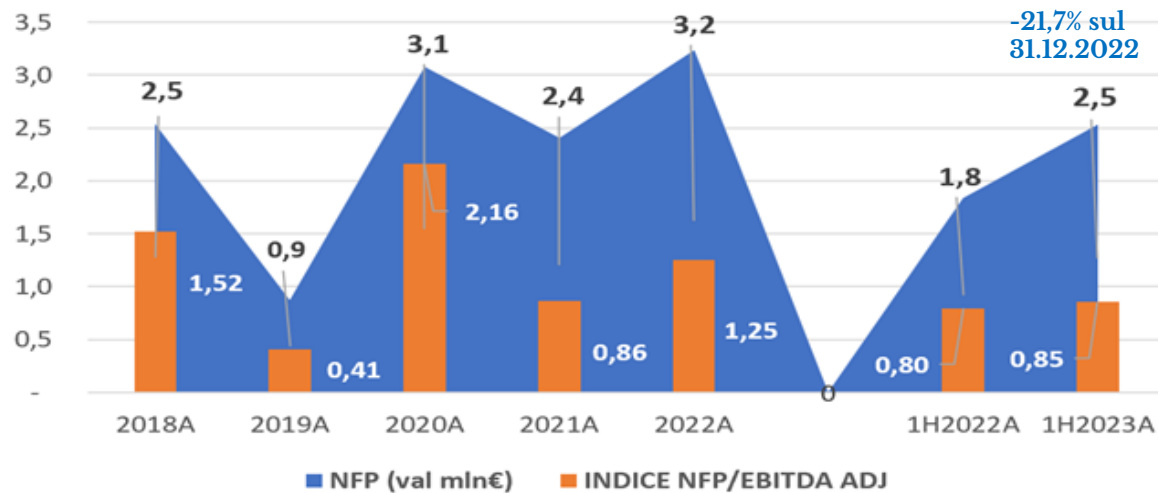
## SALES WEBSOLUTE GROUP (val mln €)



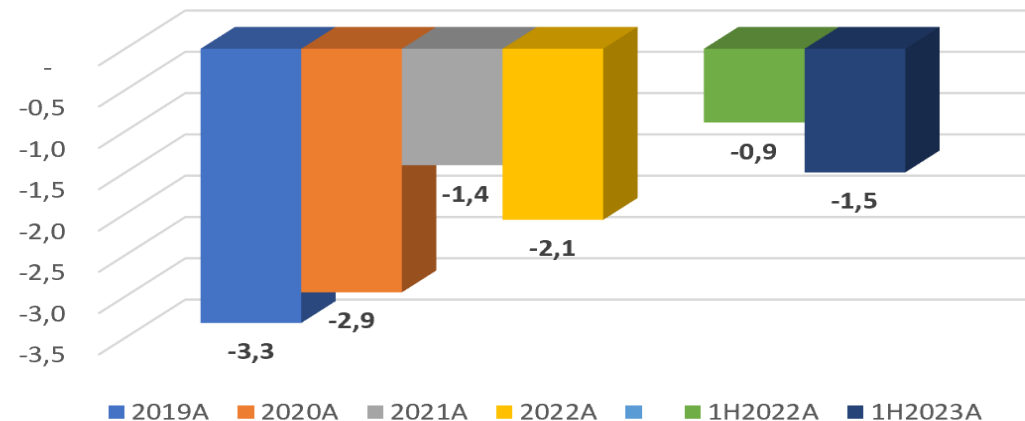
## Trend EBITDA Adj Gruppo Websolute (val mln €)



## Trend NFP Websolute Group



## Flussi Cassa per Investimenti Gruppo Websolute (val mln €)



# IL TRACK RECORD M&A GRUPPO WEBSOLUTE... IL RENDIMENTO NEL TEMPO

TOTALE M&A	2020	2021	2022
EBITDA	891.480 €	1.686.735 €	1.728.683 €
<i>ebitda progressivo</i>	<b>3.353.104 €</b>	<b>5.039.839 €</b>	<b>6.768.522 €</b>
PFN	- 1.033.161 €	- 1.539.729 €	- 315.511 €
EROG UTILI A WS	- €	400.000 €	500.000 €
EROG UTILI PROG	318.019 €	718.019 €	<b>1.218.019 €</b>
QUOTA WS	73,57%	73,57%	70,41%
INV. WS	<b>3.617.608 €</b>	<b>3.617.608 €</b>	<b>4.512.445 €</b>
INV. WS netto	<b>3.299.589 €</b>	<b>2.899.589 €</b>	<b>3.294.426 €</b>
EQV	4.917.183 €	4.917.183 €	6.408.577 €
MULTIPLO	<b>5,52</b>	<b>2,92</b>	<b>3,71</b>
<b>REND MEDIO ANNUO 3Y 2020-2022</b>			<b>1.435.633 €</b>
			<b>22,71%</b>

Siamo costantemente attivi nella ricerca di nuove opportunità M&A che potenzino ed accelerino il nostro percorso di sviluppo nelle aree «core» strategiche, il nostro perimetro ed il nostro posizionamento distintivo. In particolare i temi delle verticalità settoriale e della tecnologia sono al centro di un'attenzione molto concreta nel breve termine.

Le acquisizioni hanno riguardato le seguenti 7 società controllate di Websolute

- *Moca (2016-2018-2020)*
- *Xplace (2018)*
- *Shinteck (2016 aucap)*
- *DNA (2016-2018)*
- *More (2020)*
- *w.academy (2020 aff/2022 acq)*
- *W-Mind (2020)*

Normalmente acquisizioni che hanno avuto normalmente un corrispettivo di prezzo parametrato alla media Ebitda degli ultimi 3 anni al momento dell'acquisizione con multipli di 6 o 7.

Dall'analisi dei dati aggregata, con particolare attenzione ai dati degli ultimi 3 anni emerge che a fronte di un esborso per investimento M&A di € 4,5 mln, Websolute ha recuperato circa € 1,2 mln, tramite politiche di distribuzione utili, portando l'investimento netto M&A a circa € 3,3 mln.

Nel 2022, ultimo bilancio approvato e depositato delle controllate, l'Ebitda generato dalle stesse è stato in forma aggregata pari a circa € 1,7 mln ed eseguendo il calcolo del multiplo teorico assumendo i dati di tale ultimo bilancio si determina un multiplo oggi pari a x 3,71, se rapportato all'Ebitda 2022 ed all'investimento eseguito ragguagliato alla quota di possesso, grazie ai buoni andamenti gestionali post acquisizione delle società che sono state acquisite che hanno primariamente consentito il potenziamento del posizionamento del Gruppo sul mercato.

Eseguendo una sommatoria progressiva di tutti gli Ebitda di bilancio prodotti dalle controllate emerge che le controllate dal 2016 al 2022 (7 anni) hanno prodotto redditività caratteristica per € 6,8 mln, un valore di redditività caratteristica superiore di € 2,2 mln rispetto all'investimento complessivo di € 4,5 mln realizzato nei 7 anni.

Il rendimento Ebitda degli ultimi 3 anni (2020-2022), evidenzia un ritorno medio annuale di € 1,4 mln che corrisponde al +22,71% dell'investimento eseguito in M&A.

Gli andamenti del 1° semestre 2023 evidenziano nella relazione finanziaria infraperiodo un miglioramento delle performance di redditività Ebitda e pertanto, tale analisi, integrata dei dati 2023 evidenzierà una situazione ulteriormente positiva in termini di profittevolezza dell'investimento e quindi un ulteriore abbassamento dei multipli.

Il buon andamento delle performance economico e finanziarie delle controllate e la possibilità di utilizzare la leva della distribuzione utili in alcune controllate ha consentito di mantenere in seno alla capogruppo un buon livello di NFP in rapporto all'Ebitda realizzato.

# I TREND DELLA SEMESTRALE 2023 – DATI SINTETICI CONSOLIDATI

Eccezionali performance in termini di crescita della redditività e della generazione di cassa

## RICAVI

**11,16 mln €**

VDP -0,3%

**10,32 mln €**

RICAVI di VENDITA TOTALI -1,8%

**10,08 mln €** ( $\Delta +382k$ )

RICAVI di VENDITA DI  
NATURA PRODUTTIVA +3,94%

## COSTI CARATTERISTICI

**9,78 mln €**

COSTI CARATTERISTICI TOTALI -5,1%

**9,28 mln €** ( $\Delta -209k$ )

COSTI CARATTERISTICI AL NETTO  
COMMERCIALIZZATO -2,20%

## REDDITIVITA'

**+1,38 mln € (+12,4%)**

EBITDA  $\Delta +490k (+54,8\%)$

**+1,48 mln € adj (+13,3%)**

EBITDA ADJ  $\Delta +331k (+28,7\%)$

**+0,21 mln € (+1,9%)**

EBIT  $\Delta +293k +372,7\%$

**+0,31 mln € adj (+2,8%)**

EBIT ADJ  $\Delta +134k +74,5\%$

**+0,12 mln € (+1,1%)**

EBT  $\Delta +242k +202,4\%$

**-0,09 mln €**

Ris. Netto  $\Delta +110k +53,2\%$

## PATRIMONIALE FINANZIARIO

**+2,53 mln €\***

PFN Indebitamento *migliora*  
 $\Delta -702k (-21,7\%)$  sul 31.12.22

**5,33 mln €\***

Patrimonio Netto

**1,50 mln €**

Flussi Cassa Investimenti  
Ramo WA 0,85 mln

**-0,89 mln €**

Flussi Cassa Finanz.to  
Acquisto AP -0,11 mln

- PFN e Patrimonio Netto: nel periodo sett 2022 / ott 2023 si è concluso il programma di acquisto azioni proprie per 0,23 mln € ad oggi la società Websolute Spa detiene n. 440.000 azioni corrispondenti al 4,30% del capitale sociale.

## GLI OBIETTIVI PER IL 2024

Il Gruppo è impegnato a portare avanti la strada già delineata e che stà percorrendo al fine di creare valore per tutti gli attori coinvolti.

- **Potenziare l'integrazione delle aziende del Gruppo** sui vari ambiti strategici e operativi (commerciale, produttiva e gestionale) massimizzando le sinergie attivabili con l'obiettivo di migliorare in modo significativo le performance aziendali in termini di ricavi (up & cross selling), la redditività caratteristica e generazione di flussi di cassa da reinvestire nello sviluppo del business.
- **Potenziare il posizionamento distintivo e la leadership verticale** nei settori merceologici strategici per il Gruppo partendo dal settore **Home & Design** per poi proseguire con l'estensione dei metodi adottati anche ad altri settore chiave quali il Food ed altri altamente performanti nel Gruppo.
- **Proseguire** nella politica di **nuovi investimenti M&A** al fine di ampliare ulteriormente l'offerta di prodotto e servizio, con particolare attenzione alla declinazione di proposte di servizi sempre più consulenziali per supportare le nostre aziende clienti nel processo di trasformazione digitale dei loro processi interni utilizzando sempre di più **le metodologie AI (Artificial Intelligence)**, grazie anche alle potenziate verticalità in termini di competenze interne presenti nel Gruppo.
- **Proseguire** negli investimenti finalizzati a **far crescere la propria organizzazione interna** e l'attenzione allo **sviluppo delle risorse umane**, con un **modello di business sempre più orientato alla managerialità**
- **Potenziare** il processo di **orientamento all'innovazione** e alla R&S **velocizzando il time to market**, aspetto determinante e imprescindibile per ogni azienda di successo nel prossimo futuro.
- **Investire** ulteriormente sulla **soddisfazione dei nostri clienti** al fine di potenziare l'obiettivo di sapere creare **relazioni di lungo termine con i clienti** e **valore tangibile nella trasformazione evolutiva dei loro business**.

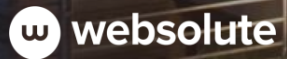


# Grazie.

**IR Contacts:**

Webbsolute Investor Relations Officer  
**Maurizio Lanciaprima**  
Vice CEO - CFO & Investor Relations  
Manager  
[investorelations@websolute.it](mailto:investorelations@websolute.it)  
+39 0721 411112

**Euronext Growth Advisor e Specialist:**  
Integrae Sim S.p.A.  
Piazza Castello 24 - Milano  
[info@integraesim.it](mailto:info@integraesim.it)  
+39 02 96846864



PESARO MILANO TREVISO PISA ANCONA SALERNO PADOVA

[www.websolute.com](http://www.websolute.com)  
[info@websolute.it](mailto:info@websolute.it)  
T. 0721 411112