

Comunicato stampa

AL VIA IL BOOKBUILDING DI PROMOTICA PRESENTATA LA COMUNICAZIONE DI PRE-AMMISSIONE A BORSA ITALIANA

Desenzano del Garda (BS), 11 Novembre 2020 – Promotica S.p.A. (la “Società” o “Promotica”)-agenzia loyalty specializzata nella realizzazione di soluzioni marketing atte ad aumentare le vendite, la fidelizzazione e la brand advocacy – comunica di aver presentato in data odierna a Borsa Italiana la *Comunicazione di Pre-Ammissione*, funzionale all’ammissione alle negoziazioni delle proprie azioni sul mercato AIM Italia, gestito da Borsa Italiana S.p.A. (“**AIM Italia**”) e dedicato alle piccole e medie imprese ad alto potenziale di crescita, e l’avvio del *bookbuilding*.

L’Offerta comprende azioni ordinarie di nuova emissione rivolta ad investitori qualificati e non qualificati e di Warrant, assegnati gratuitamente, nel rapporto di n. 1 warrant ogni n. 5 Azioni Ordinarie possedute, a favore di tutti coloro che alla data di Inizio delle negoziazioni abbiano sottoscritto le Azioni Ordinarie nell’ambito del collocamento o acquistato le Azioni Ordinarie nell’ambito dell’opzione di over allotment.

L’imprenditore di riferimento, nonché socio unico della Società Diego Toscani ha, infine, concesso al *Global Coordinator* una opzione per l’acquisto di azioni ordinarie corrispondente a massimo il 15% dell’Offerta Globale (c.d. opzione Greenshoe). Tale opzione potrà essere esercitata, in tutto o in parte, entro 30 giorni successivi alla data di inizio delle negoziazioni.

Diego Toscani assumerà un impegno irrevocabile nei confronti del Nomad, a far data dall’inizio delle negoziazioni e per i successivi 36 mesi, a non vendere o disporre in altro modo del 100% delle azioni possedute alla data dell’Accordo di Lock-Up sul mercato AIM Italia.

Diego Toscani, Fondatore e Amministratore Delegato di Promotica, ha così commentato: *“Siamo estremamente orgogliosi di aver intrapreso questo percorso finalizzato allo sbarco in Borsa, che rappresenta per noi lo sbocco naturale del processo di crescita intrapreso fin dalla costituzione della società nel 2003. Negli anni abbiamo saputo instaurare rapporti durevoli e di fiducia con i nostri clienti, distinguendoci rispetto alla concorrenza per il nostro approccio tailor made e la nostra capacità di innovazione. Inoltre, abbiamo creduto fortemente nel capitale umano che consideriamo uno dei nostri punti di forza, rafforzando anche se necessario la struttura con figure esterne di altissimo profilo. Ora vogliamo continuare a crescere e a consolidare la nostra posizione di leadership nel settore loyalty, in Italia e all’estero. Riteniamo che la quotazione sia un mezzo privilegiato al fine di acquisire le risorse finanziarie necessarie per accelerare il percorso di crescita sia per linee interne sia esterne e per continuare ad investire in innovazione”*.

Promotica è una delle società leader in Italia nel settore loyalty. Fondata nel 2003 da Diego Toscani, l’azienda ha maturato negli anni una grande esperienza che la qualifica oggi come partner ideale per progettare, organizzare e gestire ogni genere di operazione di marketing atta a fidelizzare la clientela. Promotica offre un servizio completo di consulenza per la pianificazione e lo sviluppo promozionale, gestendone ogni fase: progettazione delle operazioni promozionali, realizzazione della campagna di comunicazione, approvvigionamento dei premi, servizi di logistica, monitoraggio dei dati ed infine misurazione dei risultati. L’insieme delle operazioni di marketing ha come obiettivo finale quello di aumentare le vendite, la fidelizzazione e la brand advocacy dei clienti. Promotica realizza “loyalty program tailor made”, finalizzati ad ottenere risultati concreti e misurabili in termini di fatturato e di quote di mercato.

La Società vanta 66 clienti attivi nel 2019, con la realizzazione di 325 campagne promozionali, 22,2 milioni di premi erogati, 60 mila pallet movimentati e 231 fornitori, di cui 8 con accordi in esclusiva. Nel corso della propria attività ha lavorato con oltre 1800 clienti.

Promotica ha chiuso il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2019 con ricavi delle vendite e delle prestazioni pari a € 37,0 milioni e un utile pari a €2,2 milioni. L'EBITDA è pari a € 3,9 milioni, con un aumento del 33,0% rispetto ai € 3,0 milioni del 2018 e un raddoppio rispetto ai € 1,9 milioni del 2017. Una dinamica accompagnata da un notevole miglioramento della marginalità, l'EBITDA Margin passa infatti dal 7,4% del 2017 al 10,4% del 2019, per effetto di maggiore efficienza dei costi per servizi e dei costi del personale.

Il primo semestre 2020 si è chiuso con ricavi delle vendite e delle prestazioni pari a €22,9 milioni, in crescita rispetto all'anno scorso, e un utile pari a €1,5 milioni. L'EBITDA del semestre 2020 risulta pari a €2,4 milioni e l'EBITDA Margin è pari al 10,5%, in notevole miglioramento rispetto al valore degli esercizi precedenti. La Posizione Finanziaria Netta (PFN) al 30 giugno 2020 è pari a €9,6 milioni (debito), in aumento rispetto al dato Pro-Forma al 31 dicembre 2019, pari a €8,3 milioni (debito). Il Patrimonio netto per il primo semestre 2020 è pari a €4,8 milioni, in rafforzamento rispetto ai €3,3 milioni del dato Pro-Forma del 31 dicembre 2019.¹

Il 15 Ottobre 2020, Promotica S.p.A. ha comunicato la nomina di Michele Grazioli, tra i massimi esperti italiani di Intelligenza artificiale, quale Consigliere di Amministrazione. La nomina si inserisce nella strategia di Promotica volta ad incrementare e accelerare il processo di crescita basato sull'innovazione tecnologica. Questa volontà si è concretizzata negli ultimi anni nell'introduzione di diverse tecnologie all'avanguardia e processi basati sull'intelligenza artificiale.

Nell'ambito della procedura di ammissione alle negoziazioni su AIM Italia / Mercato Alternativo del Capitale, **Promotica** è assistita da **Integrae SIM S.p.A.** in qualità di *Nominated Advisor* e *Global Coordinator*, dallo studio legale **Zaglio-Orizio e Associati** in qualità di *Advisor Legale* dell'Emittente, da **Arpe Group** in qualità di *Financial Advisor*, da **Ria Grant Thornton S.p.A.** in qualità di *Audit & Tax Advisor*, e da **CDR Communication** come consulente della Società in materia di *Investor & Media Relation*.

About Promotica

Promotica è una delle società leader in Italia nel settore loyalty, con lunga esperienza maturata nei settori Retail, Food, farmaceutico e servizi. Fondata nel 2003 da Diego Toscani, la Società vanta 66 clienti attivi nel 2019, con la realizzazione di 325 programmi, mentre nel corso della propria attività ha lavorato con oltre 1.800 clienti. Promotica offre un servizio completo di consulenza per la pianificazione e lo sviluppo promozionale, gestendone ogni fase: progettazione delle operazioni promozionali, realizzazione della campagna di comunicazione, approvvigionamento dei premi, servizi di logistica, monitoraggio dei dati ed infine misurazione dei risultati. Promotica ha chiuso il 2019 con un fatturato di 37 milioni di euro e un utile di 2,2 milioni di euro e in data 26 giugno 2020 ha cambiato forma societaria in SpA. Per ulteriori informazioni: <https://www.promotica.it/>

Investor Relations e Media Relations:

CDR Communication SRL

Vincenza Colucci

Email: vincenza.colucci@cdrcommunication.it

Angelo Brunello

Email: angelo.brunello@cdr-communication.it

Elena Magni

Email: elena.magni@cdrcommunication.it

¹ I dati Pro-Forma considerano i) la cessione delle quote detenute in Propris Immobiliare S.r.l. pari al 51%, l'acquisto del terreno di proprietà di Propris mediante compensazione del credito finanziario vantato da Promotica, ii) la scissione della partecipazione in Easy Life S.r.l. (quote pari al 90%) con la contestuale estinzione del saldo dovuto da Promotica per l'acquisto della suddetta partecipazione, rappresentate come se fossero avvenute nell'esercizio 2019

Nominated Advisor
Integrae Sim S.p.A.
via Meravigli 13, 20123 Milano
Tel. +39 02 8720 8720