



SG Company presenta le linee guida per il periodo 2019-2022

Milano, 9 luglio 2019 - SG Company S.p.A., uno dei principali player in Italia nella comunicazione integrata Live & Digital e quotata all'AIM Italia di Borsa Italiana (ticker: SGC) dal 26 luglio 2018, ha presentato oggi alla Comunità Finanziaria, nel contesto del palazzo liberty della nuova sede in Corso Monforte 20 a Milano, le Linee Guida per il periodo 2019-2022 a seguito della conferma del budget 2019 e dell'approvazione odierna del piano 2019-2022 da parte del CDA.

In un mutato contesto internazionale e nazionale, il settore della Comunicazione - in cui SG Company opera da oltre 20 anni - mostra andamenti differenti: il segmento «logistica» (viaggi e incentive) vede una progressiva riduzione della marginalità, anche per effetto di politiche di dumping degli operatori esistenti, quello della «Comunicazione Live» evidenzia un andamento parzialmente anti-ciclico, e quello «Digital», insieme al «Tech», è in crescita.

Il settore si presenta, inoltre, fortemente segmentato con un elevato grado di competizione tra gli operatori, alla ricerca di un consolidamento delle proprie quote di mercato, specialmente nei segmenti a minore valore aggiunto.

Dal lato della domanda di servizi di Comunicazione, coesistono approcci diversi: si va dalla ricerca di soluzioni *commodity* (ad. es. «logistica») alla richiesta di realizzazione di progetti integrati *tailor-made* e «*out of the brief*».

SG Company - solida base clienti e management di esperienza - ha scelto di affrontare con approccio industriale e organizzato il mercato corrente:

- rafforzando e sviluppando la **struttura commerciale** con un approccio consulenziale;
- dando vita alla più **numerosa unit strategico-creativa in Italia (+1, circa 50 risorse esperte)** per offrire ai propri clienti un portafoglio di soluzioni innovative e di valore;
- implementando una *process innovation* continua, con una strategia da vero e proprio «first mover» che ha portato in questo modo a sviluppare e commercializzare nuovi **modelli di fruibilità** (quali i *format*) che esprimeranno nei prossimi anni il loro pieno valore.

La strategia di SG Company, partendo dalle sfide odierne di un mercato in profonda trasformazione, **guarda ad un orizzonte di medio lungo** periodo.

La **crescita organica** avverrà attraverso:

- il **rafforzamento della presenza nei settori Automotive, Beni di Lusso e Food & Beverage**;
- un **crescente effort** nello sviluppo delle opportunità di cross selling, anche attraverso il network sviluppato **attraverso i format** (Milano Food Week, Milano Wine Week, BluE, ObeCity...).

Cruciale sarà, infatti, lo sviluppo dell'offerta «format»: una piattaforma integrata di contenuti on line e off line, un modello scalabile, applicabile a varie aree semantiche e nuovi mercati, con possibilità di *cross selling* e *up selling* e, in futuro, esportabile in altri paesi attraverso accordi con partner locali.

L'integrazione di soluzioni sempre più al centro della richiesta dei clienti in ambito produzione video e soluzioni digitali darà un ulteriore contributo alla crescita.

Non da ultimo, la migrazione della sede di SG Company nell'**SG Building** permetterà inoltre di mettere a disposizione di clienti e stakeholder due spazi completamente affittabili: lo *Showroom* di circa 150mq ubicato al piano terra con sei vetrine su strada e, al quarto piano, lo spazio *Terrace*, un *open space* soppalcato di oltre 200mq con l'annessa terrazza, portando introiti complessivi tra i 200 e 300 K€ a pieno regime.

Alla luce dell'incertezza del mercato rappresentata, e il conseguente rinvio di eventi / iniziative in programma nell'esercizio in corso, SG Company stima Ricavi Lordi tra i 41 e i 45 M€, in linea con i risultati consolidati pro-forma 2018. Con la progressiva piena implementazione delle linee guida (tra cui il miglioramento del tasso di conversione lavorato/fatturato, l'aumento del numero dei clienti a maggiore marginalità e la messa a sistema dei format) si stimano nel **2022 Ricavi Lordi (a parità di perimetro) tra i 61 M€ e i 66 M€, con un CAGR 2019-2022 tra il 10 e il 15%.**

La crescita organica sarà affiancata dalla crescita per linee esterne, con l'obiettivo di dotarsi di competenze specialistiche nella gestione delle relazioni tra pubblico e privato e con l'obiettivo di potenziare l'offerta Digital, ora gestita dalla label Twico.

Il Gruppo intende, inoltre, recuperare marginalità: già dalla fine del 2018, ma con un **effort** crescente a partire dal 2019, aumenterà sempre più l'attenzione al mix di prodotto offerto, con esclusione dei progetti a minore marginalità. Si stima un **Margine di Business** (indicatore sintetico che include tutti i costi diretti di pratica e costi provisionali) **già in miglioramento** nel 2019 e con un **CAGR 2019-2022 tra il 15 e il 20%**.

La macchina organizzativa seguirà, inoltre, un processo di efficientamento continuo, che sarà affiancato dai benefici derivanti dalla migrazione verso una sola ONE COMPANY: fusione delle società operative del Gruppo in un'unica *legal entity* con conseguente semplificazione degli organi societari, eliminazione degli oneri di gestione ridondanti (consulenti, spese amministrative generali, ...), riduzione del carico amministrativo nella gestione di oltre 10 *legal entity*, tesoreria centralizzata.

Non da ultimo, il Gruppo intende **ottimizzare la struttura finanziaria** attraverso una migliore gestione del capitale circolante netto attraverso l'integrazione con la funzione commerciale, e intervenire sulla **durata media residua dell'indebitamento**, con l'obiettivo di portarla dagli attuali 1,5 anni a 4 anni.

“La nostra visione è la nostra missione, SG - Sharing Growth. SG Company è in un percorso di crescita: non sempre il mercato ci aiuta, non sempre vinciamo una gara. Per diventare ciò che sappiamo di poter essere, ci vuole pazienza. E noi ne abbiamo, perché crediamo in quello che facciamo”, commenta Davide Verdesca, Chairman e CEO di SG Company S.p.A., e aggiunge: *“In SG Company si lavora tanto, intensamente, con passione. Il lavoro quotidiano si sviluppa intorno alla cultura aziendale dell'esperto. Affianchiamo come partner i clienti, ne comprendiamo le esigenze e, e proponiamo le soluzioni più innovative e appropriate per il raggiungimento del loro successo”*.

In data odierna, secondo gli accordi pattuiti, la partecipazione di SG Company in Brainwaves - specializzata nell'organizzazione di eventi B2B e servizi di comunicazioni e produzione video - è passata dal 51% all'80%. Il corrispettivo dell'incrementale 29% è pari a circa 171 k€ e viene pagato in denaro.

SG Company S.p.A.

SG Company S.p.A. è uno dei principali player in Italia nella comunicazione integrata Live & Digital e capogruppo delle società controllate Sinergie Srl, Special Srl, CEV Holding Srl (articolata in Centoeventi, Twico e Lievita), Brainwaves Srl e Double Srl: tutte società attive nei mercati B2B (Business to Business), B2C (Business to Consumer) e BTL (Below The Line). Completano il perimetro del Gruppo Core Srl – dedicata alle corporate relations – e Bellanova Design Srl. Nata nel 2000 come Sinergie, con una forte specializzazione nei grandi eventi B2B e viaggi incentive, nel corso degli anni la società ha integrato aziende e competenze arrivando a dare vita all'attuale Gruppo guidato da un costante impegno nella creazione di valore: SG, acronimo di Sharing Growth, rappresenta, infatti, obiettivo preminente e ispirazione quotidiana della società. 20 anni di storia, 160 dipendenti, oltre 40 milioni di fatturato consolidato pro-forma sono i principali numeri di SG Company che, negli anni, ha ideato, promosso e realizzato i format *Milano Food Week*, *Milano Wine Week*, *Vivite*, *Sneakerness*, *Social Music City*, *BluE* e *ObeCity* e servito centinaia di clienti, tra cui Allianz, Alpagartas/Havaianas, Dainese, Enel, Generali, Google, L'Oréal, Luxottica, Pandora, Poste Italiane e Sky. SG Company ha inoltre creato +1, la nuova unit strategico-creativa a servizio di tutte le sigle del Gruppo e che rappresenta un nuovo modo di approcciare la comunicazione focalizzato sulla integrazione delle diverse expertise, riunite in una struttura orizzontale che si avvale dei migliori professionisti nell'ambito della consulenza strategica, direzione creativa, produzione e comunicazione. SG Company è quotata all'AIM Italia di Borsa Italiana (ticker: SGC) dal 26 luglio 2018.

Per ulteriori informazioni:

Media Relations

DDL Studio, Irene Longhin
Email: irene.longhin@ddlstudio.net
Tel.: +39 392 7816778

Investor Relations

MiCa, Michaela M. Carboni
Email: ir@sg-company.it
Tel.: +39 348 3911340

Nomad

Advance SIM S.p.A.
Email: nomad@advancesim.it
Tel.: +39 0236574590