



Rassegna Stampa

03 Agosto 2023

Indice

Unidata	3
Unidata - Scatta con Twt e si prepara al mercato nazionale marketinsight.it - 30/07/2023	3
Tlc, Unidata scatta con Twt e si prepara al mercato nazionale corriere.it - 29/07/2023	9
UNIDATA – SCATTA CON TWT E SI PREPARA AL MERCATO NAZIONALE bloomberg.com - 30/07/2023	16
UNIDATA - SCATTA CON TWT E SI PREPARA AL MERCATO NAZIONALE directa.it - 31/07/2023	17



Unidata – Scatta con Twt e si prepara al mercato nazionale

marketinsight.it/2023/07/31/unidata-scatta-con-twt-e-si-prepara-al-mercato-nazionale

31/07/2023 7:15

“In questo momento siamo un in percorso ambizioso con un obiettivo ambizioso. Una strategia mirata che ci impegna in un’integrazione che ci dà una dimensione nazionale”. Più in particolare, sottolinea Renato Brunetti, Presidente di Unidata, “stiamo facendo un salto di quantità e di qualità importante. Siamo una azienda a controllo italiano la più grande nel settore ed il contesto di mercato continua a essere favorevole, la domanda cresce perché le telecomunicazioni sono un asset strategico per tutto il mercato.”

Cloud e lot é un mercato sempre in crescita e Unidata lo sta cavalcando al meglio con una strategia di sviluppo ben strutturata e ben definita. Strategia focalizzata oggi sulla integrazione della neoacquisita Twt con annesse strategie organizzative e sviluppo ricerca di sinergie e risparmi. Più nello specifico, come sottolinea il presidente di Renato Brunetti e ribadisce Roberto Giacometti, Cfo di Unidata: “Il settore delle telecomunicazioni in Italia è in evoluzione con alle porte lo scorporo della rete di Tim aprendo la strada a un percorso per noi decisamente favorevole con annesse potenzialità di sviluppo su scala nazionale. E il biennio 2023-24 sarà probabilmente quello decisivo”.

Scenario all’interno del quale assumeranno un significato particolare le azioni che il gruppo sta predisponendo per i suoi azionisti e per il mercato a valle dell’importante passaggio dal segmento EGM, ove il gruppo si è fatto le ossa in questi due anni, a quello ben più impegnativo dello STAR. Azioni che a breve vedranno “la presentazione a fine settembre della semestrale, ma anche dell’Outlook 2024-26 e del forecast su fine anno, mentre il nuovo piano 2024-26 a cui il gruppo sta già al lavorando verrà presentato nella seconda metà di novembre.

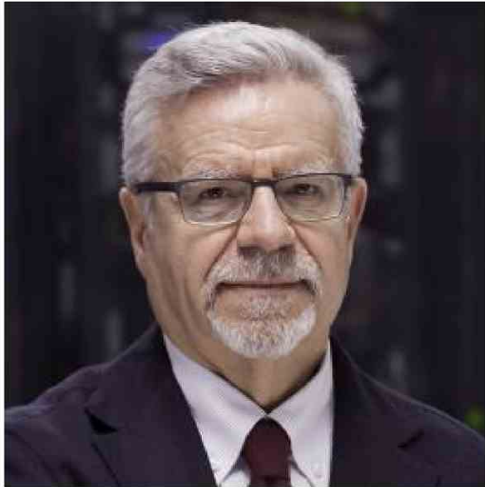
E se il buon giorno si vede dal mattino è immaginabile attendersi novità significative proprio mentre a dare supporto alle strategie di sviluppo del business si affacciano per il settore di competenza molti bandi pubblici nell’ambito della digitalizzazione”.

Renato Brunetti illustra le priorità strategiche del Gruppo

Il Dottor Brunetti, Ceo e Presidente di Unidata illustra le priorità strategiche del Gruppo Unidata dopo l’acquisizione della milanese Twt: “in questo momento siamo in un percorso ambizioso. Riguarda, tutta una serie di operazioni straordinarie di cui l’ultima in ordine di tempo è anche la più importante, l’acquisizione di TwT, un’azienda di Milano con un fatturato tendente ai 50 milioni; TwT è al 100% nostra.”

Continua Brunetti: “E’ una strategia mirata che ci impegna in un’integrazione che ci dà una dimensione nazionale; porta con sé una ottimizzazione e nuova dimensione anche geografica in quanto stiamo facendo un salto di quantità e di qualità importante poiché siamo una azienda a controllo italiano la più grande nel settore.”

Ed è anche per tutto ciò che, continua il Presidente: “la priorità che ci sta impegnando in questo momento è quella dell’integrazione con l’obiettivo di raggiungere a brevissimo un’unica struttura articolata e ottimizzata, facendo in modo che ci siano tutte le sinergie in campo”.



Renato Brunetti, Presidente e Ceo di Unidata

Fra le altre priorità strategiche, precisa l'Ingegnere Brunetti, "un ruolo di primo piano è rappresentato dallo sviluppo della rete. Una priorità che appartiene a quelle attività "ordinarie che stiamo perseguendo ormai da due anni, nel corso dei quali siamo stati fortemente impegnati nella realizzazione di queste infrastrutture".

Ma anche su questo aspetto, precisa il Presidente di Unidata, "possiamo vantare caratteristiche uniche in quanto noi stiamo crescendo velocemente e il gap con chi ci insegue aumenta in quanto sappiamo che altri programmi stanno procedendo lentamente. Il nostro, invece e per fortuna, procede veloce".

Brunetti sottolinea poi la terza priorità a cui il gruppo sta lavorando e cioè: "Un'altra operazione straordinaria che abbiamo completato nel recente passato partecipando a Uni Tirreno, che è un sistema di fibre sottomarine di 890 chilometri che parte dalla Sicilia, Mazara del Vallo, ha un punto di snodo in prossimità di Roma Fiumicino e arriva a Genova. Una rinnovata direttrice italiana che servirà anche per catturare il traffico delle fibre ottiche internazionali e intercontinentali".

Scenario di tutto rispetto, che apre nuovi orizzonti a Unidata come aveva ricordato il suo presidente lo scorso ottobre, quando affermò: "UniTirreno ci consentirà di essere alternativi all'attuale snodo di Marsiglia dei nostri cugini francesi. Questi cavi sottomarini, inoltre, potranno avere uno snodo al fine di proseguire verso ovest in prossimità della Sardegna".

Il contesto di mercato

Il contesto di mercato continua a essere favorevole, la domanda cresce. In questo contesto l'Ingegnere Brunetti delinea come si posizionerà Unidata.

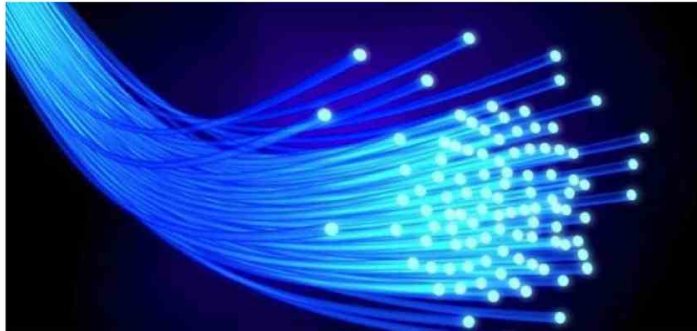
"Il mercato delle comunicazioni ha continuato ad andar bene perché le telecomunicazioni sono un asset strategico talmente importante per qualsiasi tipo di attività che necessariamente non possono avere un'inversione di tendenza".

"Al di là delle operazioni straordinarie come business" continua Brunetti, "significa naturalmente essere attivi dal punto di vista commerciale con la crescita dei prodotti, che spazieranno in un modo significativo nel prossimo futuro: per il cloud, lanceremo dei prodotti sia originali che aggressivi come prezzo".

"Vorremmo stare sul mercato anche occupando questo segmento che è una cosa un po' nuova per noi".



L'Ingegnere Brunetti nell'evidenziare una serie di opportunità punta l'attenzione sull'internet delle cose: "c'è da aggiungere anche la crescita e le opportunità della IoT, perché noi siamo anche in questo terzo settore, oltre che nell'attività cloud".



Un altro fronte d'attacco è quello relativo alla digitalizzazione; continua quindi Brunetti: "in questo momento ci sono molti bandi pubblici nell'ambito della digitalizzazione, che riguardano soprattutto il settore dell'acqua. Abbiamo partecipato a una gara e stiamo partecipando a diverse altre con l'obiettivo di avere un ruolo significativo in questo settore su cui crediamo moltissimo. Ci abbiamo creduto per parecchi anni, adesso è arrivato un momento in cui vediamo un mercato ricettivo che si risveglia e si sviluppa".

Il Presidente si sofferma sullo scenario nei prossimi 18-24 mesi considerando le variabili chiave del business: "lo osserviamo da due punti di vista: il primo per quello che siamo noi, il secondo per dove dobbiamo andare".

"il settore delle telecomunicazioni in Italia è in evoluzione con alle porte lo scorporo della rete di Tim; il biennio 2023-24 sarà probabilmente quello decisivo".

"Crediamo che ci saranno ancora opportunità infrastrutturali" conclude Brunetti; "dal punto di vista commerciale, avendo un'infrastruttura ed essendo un'alternativa, speriamo di essere competitivi".

I risultati 2022 e il primo trimestre 2023

Con l'acquisizione di Twt, Unidata vedrà crescere il suo perimetro dimensionale e sarà consolidata a partire dal 2023 dove contribuirà per 10 mesi. Come ogni acquisizione la crescita dimensionale si confronterà con sfide volte all'efficiamento e alla ricerca di sinergie.

Il primo trimestre 2023 rimane in forte crescita per Unidata il cui fatturato è cresciuto di oltre il 27% da 9 a 11,5 milioni. Il dato relativo ai ricavi di Twt, passato da 14,1 milioni a 11,4 milioni risente della dismissione dei contratti Voice Trading a bassa marginalità.

CONTO ECONOMICO (€ mln)	1Q22	1Q23	1Q23/1Q22
Ricavi Unidata	9,0	11,5	27,8%
Ricavi Gruppo Twt	14,10	11,40	-19,1%

Fonte: dati societari, Elaborazione Market Insight

Il Direttore Finanziario e Investor Relator, Ingegnere Roberto Giacometti: "quando qualcuno compra un'azienda, guarda le prospettive, quindi guarda alle prospettive in termini di margini, di recupero di marginalità".

Continua Giacometti: "nel breve, inizieremo con qualche sinergia quest'anno. Un pochino più avanti ci saranno delle ottimizzazioni su una serie di costi date dalla economicità di comprare a



maggior quantità ma soprattutto andando a eliminare dei doppioni sui sistemi che abbiamo evidenziato; potremo agire anche sul fronte licenze nonché sui costi amministrativi”.

Continua il Direttore Finanziario: “le sinergie sul mercato è chiaro che emergano con quello che stiamo già facendo. L’offerta personalizzata è una delle vie che seguiremo. A questo elemento si aggiungono i risparmi a tendere in termini di costi amministrativi, Consigli di amministrazione perché qui in realtà ci sono quattro aziende. Tutti elementi sui quali intendiamo lavorare”.

CONTO ECONOMICO (€ mln)	2021	2022	FY22/FY21
Ricavi	37,0	51,3	38,8%
Ebitda	14,1	16,2	15,2%
Ebitda margin	38,1%	31,6%	-6,5%
Ammortamenti e svalutazioni	(5,0)	(5,5)	10,6%
Ebit	9,1	10,7	17,8%
Ebit margin	24,6%	20,9%	-3,7%
Gestione finanziaria	(0,3)	(0,1)	-75,8%
Risultato ante imposte	8,8	10,7	20,8%
Imposte	(1,0)	(3,1)	n.s.
Tax Rate	11,1%	29,6%	18,5%
Risultato netto	7,8	7,5	-4,3%
Net Margin	21,2%	14,6%	-6,6%

Fonte: dati societari, Elaborazione Market Insight

Sottolinea Giacometti che: “ci saranno sia dal fronte dei costi che dal lato dell’offerta prodotti”.

Le sinergie si espliciteranno in vari ambiti e in tempi diversi: “l’anno prossimo quelli più complessi. Avremo una gamma prodotto più ampia con il dispiegamento di una forza commerciale decisamente superiore”.

Guardando in prospettiva l’impatto dell’acquisizione di Twt sui conti di Unidata l’Ingegnere Giacometti sottolinea che “nel 2023 Twt sarà consolidata per 10 mesi.”

“Le telecomunicazioni sono anticicliche. Le telecomunicazioni si sono rivelate importanti anche in quel periodo in cui tutti siamo stati chiusi in casa”. Continua Giacometti: “ritengo che ormai sia un asset paragonabile all’energia elettrica e all’acqua, perché è un qualcosa di cui non possiamo più fare a meno, noi operiamo sia nel mercato residenziale sia nel mercato business.

Relativamente alle attese, al recupero di marginalità il Direttore finanziario sottolinea: “Nel mercato residenziale non c’è un beneficio, dobbiamo rincorrere il prezzo perché il cliente finale guarda il prezzo. Lamentandosi poi magari del servizio, però la prima cosa che guarda è il prezzo e la legislazione italiana, tanto per cominciare, la Bersani consente all’utente domestico di uscire in qualsiasi momento dal contratto”.



Roberto Giacometti, direttore finanziario e IR di Unidata



“Sul business, beneficiamo, rispetto alle inefficienze della concorrenza, di due cose: in fase di offerta il nostro commerciale va dal cliente e cerca di capire quali sono le reali esigenze del cliente, dandogli poi la possibilità di tornare in azienda e di sedersi per valutare il da farsi. La prevendita è con il tecnico cioè colui che poi dovrà espletare il servizio, che dovrà confrontarsi in maniera diretta con i colleghi che devono mettere a punto il servizio”.

Sottolinea Giacometti: “Qui la concorrenza ovviamente non c’è perché questo tipo di servizio lo può dare solo con un’azienda di dimensioni medio piccole con area ben definita pronta a recepire le esigenze e portare la soluzione, implementandola”.

“Quindi già in fase di offerta abbiamo questo primo vantaggio competitivo di essere piccoli, snelli, e veloci. L’altro vantaggio competitivo è nella fase di execution, dove siamo premiati dalla scelta di avere il call center e l’Help desk, , completamente in azienda, dedicato alla clientela business, con dipendenti di Unidata”.

“Il servizio non è terzariato”, sottolinea il direttore finanziario, “sono colleghi che possono relazionarsi col collega tecnico per capire qual è il problema; siamo più tempestivi nel fornire le soluzioni. Queste sono barriere all’ingresso rispetto alla competizione di altre aziende”.

Tornando all’acquisizione di Twt, il direttore finanziario sottolinea le affinità che hanno riscontrato: “l’azienda che abbiamo acquisito: ci siamo trovati, abbiamo visto il modo di lavorare in comune, la vicinanza al cliente, la capacità di ascolto, la capacità di reattività”.

L’outlook del 2023 e 2024

“Lo scenario nel suo insieme continua a essere favorevole”, sottolinea l’Ingegnere Giacometti, “la nostra visione è che comunque l’outlook sarà e continuerà ad essere positivo. Continueremo con la crescita che abbiamo avuto negli ultimi anni, magari un po’ meno accentuata poiché gli ultimi anni hanno visto un Cagr veramente forte”.

Continua Giacometti: “continueremo con la crescita, il piano industriale che abbiamo presentato a novembre del 2022, per il triennio 2023-25. Questa crescita si mostra un po’ più lenta, ma comunque continua”.

“Dovremmo anche recuperare sull’ebitda margin, perché andranno a scemare le attività di realizzazione infrastruttura per la nostra controllata Unifiber”.

Circa i target prospettati, il direttore finanziario: “Confermiamo i target, e spero a settembre, insieme alla semestrale, di uscire con un Outlook 2024-26 e un forecast su fine anno; per il nuovo piano ipotizzo la seconda metà di novembre, come abbiamo sempre fatto, intendo il piano con le linee strategiche su cui ci muoveremo nel triennio 2024-2026”.

Circa le sinergie possibili e utili per capire cosa sarà Unidata, il direttore finanziario fa ulteriori precisazioni: “le sinergie sono già individuate come i benefici che trarremo dalle sinergie della fusione. Stiamo lavorando prima che sui numeri, sull’organizzazione, perché prima di arrivare a trasformare una sinergia in un numero e quindi di impegnarci nei confronti del mercato, dobbiamo lavorare sull’organizzazione; sulle sinergie a livello operativo sono quelle di due aziende di pari dimensioni che si fondono. Sono due realtà di dimensione analoghe dove non abbiamo sovrapposizione di ruoli, quindi non abbiamo problemi.

Continua Giacometti: “stiamo anche cominciando a lavorare sui numeri, sui risparmi di costo andando ad ottimizzare le strutture che mi aspetto siano migliori per il semplice motivo che quando abbiamo fatto il piano del 2023-25 non avevamo ancora fatto un piano combined ma valutato la somma dei risultati delle due aziende”.



Precisa Giacometti: “al momento del piano avevamo ancora informazioni limitate poiché l’accordo era di pochi giorni prima e abbiamo potuto solo dopo riflettere oltre quelle razionalizzazioni che avevamo già visto; era semplicemente su un po’ di saving sui costi generali. Per questo mi aspetto che con l’Outlook che cominceremo a dare a settembre e poi con il piano che daremo a novembre porterà dei miglioramenti significativi nella struttura, sia dei costi, con la riduzione di tanti costi che oggi sono duplicati, sia nella struttura dei ricavi, perché siamo due aziende complementari perché Unidata, un’azienda di tecnologi, con una infrastruttura molto focalizzata su quello che è la parte tecnologica; Twt è un’azienda di servizio, un’azienda che è abituata a comprare servizi all’esterno, assemblarli, creare prodotti. Questo mix, potrà portarci anche un’ottimizzazione”.

Circa il mercato l’Ingegnere Giacometti sottolinea che: “noi abbiamo il 38% di flottante ma di flottante libero avremo il sei per cento, per cui dobbiamo cercare il modo di aumentarlo in modo da attrarre qualche investitore estero”.

“A questo proposito nel mese di giugno, la quotazione del titolo è stato ammesso al segmento Star della Borsa di Milano”.

Le stime degli analisti

Gli analisti di Envent nella loro pubblicazione del 4 Aprile hanno ipotizzato un target price di 65,82 euro per azione.

Alla data del 28 luglio 2023 Unidata quota in area 41,60 euro e capitalizza circa 128,5 milioni.

STIME (€ mln)	2022A	2023E	2024E	2025E
Totale Ricavi	51,3	105,1	117,8	133,0
Ebitda	16,2	25,0	29,6	35,5
Ebitda margin	31,6%	23,8%	25,1%	26,7%
Ebit	10,7	16,0	17,9	22,3
Ebit margin	20,9%	15,3%	15,2%	16,8%
Utile netto	7,5	8,5	9,5	12,7
Indebitamento finanziario netto	8,5	40,8	39,9	29,70

Fonte: EnVent (Research del 4/4/23)

CORRIERE DELLA SERA

L'Economia ^{PRO}



LETTERA ALL'INVESTITORE

Tlc, Unidata scatta con Twt e si prepara al mercato nazionale

Il titolo dell'azienda delle telecomunicazioni guidata da Renato Brunetti è passato da giugno al segmento Star e con l'acquisizione di Twt ha fatto un salto di quantità e qualità che dovrà adesso capitalizzare con le sinergie, mentre già punta ad altre operazioni. A novembre a questo proposito presenterà il suo nuovo piano 2024-2026

di Alberto Nosari - MarketInsight

Cloud e IoT sono un mercato sempre in crescita e Unidata lo sta cavalcando al meglio con una strategia di sviluppo ben strutturata e ben definita. Strategia focalizzata oggi sulla integrazione della neoacquisita Twt con annesse strategie organizzative e sviluppo ricerca di sinergie e risparmi. Più nello specifico, come sottolinea il presidente di Renato Brunetti e ribadisce Roberto Giacometti, Cfo di Unidata «il settore delle telecomunicazioni in Italia è in evoluzione con alle porte lo scorporo della rete di Tim aprendo la strada a un percorso per noi decisamente favorevole con annesse potenzialità di sviluppo su scala nazionale. E il biennio 2023-24 sarà probabilmente quello decisivo». Scenario all'interno del quale assumeranno un significato particolare le azioni che il gruppo sta predisponendo per i suoi azionisti e per il mercato a valle dell'importante passaggio dal segmento EGM, ove il gruppo si è fatto le ossa in questi due anni, a quello ben più impegnativo dello Star. Azioni che a breve vedranno "la presentazione a fine settembre della semestrale, ma anche dell'Outlook 2024-26 e del forecast su fine anno, mentre il nuovo piano 2024-26 a cui il gruppo sta già al lavorando verrà presentato nella seconda metà di novembre. E se il buon giorno si vede dal mattino è immaginabile attendersi novità significative proprio mentre a dare supporto alle strategie di sviluppo del business si affacciano per il settore di competenza molti bandi pubblici nell'ambito della digitalizzazione».

Le linee strategiche

«In questo momento siamo in un percorso ambizioso — spiega Renato Brunetti, Ceo e Presidente di Unidata —. Riguarda, tutta una serie di operazioni straordinarie di cui l'ultima in ordine di tempo è anche la più importante, l'acquisizione di TwT, un'azienda di Milano con un fatturato



Renato Brunetti

tendente ai 50 milioni; TwT è al 100% nostra. È una strategia mirata che ci impegna in un'integrazione che ci dà una dimensione nazionale; porta con sé una ottimizzazione e nuova dimensione anche geografica in quanto stiamo facendo un salto di quantità e di qualità importante poiché siamo una azienda a controllo italiano la più grande nel settore». Ed è anche per tutto ciò che, continua il presidente «la priorità che ci sta impegnando in questo momento è quella dell'integrazione con l'obiettivo di raggiungere a brevissimo un'unica struttura articolata e ottimizzata, facendo in

modo che ci siano tutte le sinergie in campo. Fra le altre priorità strategiche, precisa l'ingegner Brunetti, «un ruolo di primo piano è rappresentato dallo sviluppo della rete. Una priorità che appartiene a quelle attività ordinarie che stiamo perseguendo ormai da due anni, nel corso dei quali siamo stati fortemente impegnati nella realizzazione di queste infrastrutture». Ma anche su questo aspetto, precisa il presidente di Unidata, «possiamo vantare caratteristiche uniche in quanto noi stiamo crescendo velocemente e il gap con chi ci insegue aumenta in quanto sappiamo che altri programmi stanno procedendo lentamente. Il nostro, invece e per fortuna, procede veloce». Brunetti sottolinea poi la terza priorità a cui il gruppo sta lavorando e cioè «Un'altra operazione straordinaria che abbiamo completato nel recente passato partecipando a Uni Tirreno, che è un sistema di fibre sottomarine di 890 chilometri che parte della Sicilia, Mazara del Vallo, ha un punto di snodo in prossimità di Roma Fiumicino e arriva a Genova. Una rinnovata direttrice italiana che servirà anche per catturare il traffico delle fibre ottiche internazionali e intercontinentali». Scenario di tutto rispetto, che apre nuovi orizzonti a Unidata come aveva ricordato il suo presidente lo scorso ottobre, quando affermò: «UniTirreno ci consentirà di essere alternativi all'attuale snodo di Marsiglia dei nostri cugini francesi. Questi cavi sottomarini, inoltre, potranno avere uno snodo al fine di proseguire verso ovest in prossimità della Sardegna».

Il contesto di mercato

Lo scenario resta favorevole con la domanda che cresce. «Il mercato delle comunicazioni ha continuato ad andar bene perché le telecomunicazioni sono un asset strategico talmente importante per qualsiasi tipo di attività che necessariamente non possono avere un'inversione di tendenza. Al di là delle operazioni straordinarie come business — continua Brunetti — significa naturalmente essere attivi dal punto di vista commerciale con la crescita dei prodotti, che spazieranno in un modo significativo nel prossimo futuro: per il cloud, lanceremo dei prodotti sia originali che aggressivi come prezzo. Vorremmo stare sul mercato anche occupando questo segmento che è una cosa un po' nuova per noi».

L'ingegner Brunetti nell'evidenziare una serie di opportunità punta l'attenzione sull'internet delle cose: «c'è da aggiungere anche la crescita e le opportunità della IoT, perché noi siamo anche in questo terzo settore, oltre che nell'attività cloud». Un altro fronte d'attacco è quello relativo alla digitalizzazione; continua quindi Brunetti: «in questo momento ci sono molti bandi pubblici nell'ambito della digitalizzazione, che riguardano soprattutto il settore dell'acqua. Abbiamo partecipato a una gara e stiamo partecipando a diverse altre con l'obiettivo di avere un ruolo significativo in questo settore su cui crediamo moltissimo. Ci abbiamo creduto per parecchi anni, adesso è arrivato un momento in cui vediamo un mercato ricettivo che si risveglia e si sviluppa». Il presidente si sofferma sullo scenario nei prossimi 18-24 mesi considerando le variabili chiave del business: «Lo osserviamo da due punti di vista: il primo per quello che siamo noi, il secondo per dove dobbiamo andare. Il settore delle telecomunicazioni in Italia è in evoluzione con alle porte lo scorporo della rete di Tim; il biennio 2023-24 sarà probabilmente quello decisivo. Crediamo che ci saranno ancora opportunità infrastrutturali - conclude Brunetti - dal punto di vista commerciale, avendo un'infrastruttura ed essendo un'alternativa, speriamo di essere competitivi».

I risultati

Con l'acquisizione di Twt, Unidata vedrà crescere il suo perimetro dimensionale e sarà consolidata a partire dal 2023 dove contribuirà per 10 mesi. Come ogni acquisizione la crescita dimensionale si confronterà con sfide volte all'efficientamento e alla ricerca di sinergie. Il primo trimestre 2023 rimane in forte crescita per Unidata il cui fatturato è cresciuto di oltre il 27% da 9 a 11,5 milioni. Il dato relativo ai ricavi di Twt, passato da 14,1 a 11,4 milioni risente della dismissione dei contratti Voice Trading a bassa marginalità.

Il direttore finanziario e Investor Relator, Roberto Giacometti osserva che «quando qualcuno compra un'azienda, guarda le prospettive, quindi guarda alle prospettive in termini di margini, di recupero di marginalità». Continua Giacometti «nel breve, inizieremo con qualche sinergia quest'anno. Un pochino più avanti ci saranno delle ottimizzazioni su una serie di costi date dalla economicità di comprare a maggiore quantità ma soprattutto andando a eliminare dei doppioni sui sistemi che abbiamo evidenziato; potremo agire anche sul fronte licenze nonché sui costi amministrativi». Continua il direttore finanziario: «Le sinergie sul mercato è chiaro che emergano con quello che stiamo già facendo. L'offerta personalizzata è una delle vie che seguiremo. A questo elemento si aggiungono i risparmi a tendere in termini di costi amministrativi, Consigli di amministrazione perché qui in realtà ci sono quattro aziende. Tutti elementi sui quali intendiamo lavorare».

Sottolinea Giacometti che «ci saranno sia dal fronte dei costi che dal lato dell'offerta prodotti». Le sinergie si espliciteranno in vari ambiti e in tempi diversi: «L'anno prossimo quelli più complessi. Avremo una gamma prodotto più ampia con il dispiegamento di una forza commerciale decisamente superiore». Guardando in prospettiva l'impatto dell'acquisizione di Twt sui conti di Unidata l'Ingegnere Giacometti sottolinea che «sul 2023 Twt sarà consolidata per 10 mesi». «Le telecomunicazioni sono anticicliche. Le telecomunicazioni si sono rivelate importanti anche in quel periodo in cui tutti siamo stati chiusi in casa - continua Giacometti -. Ritengo che ormai sia un asset paragonabile all'energia elettrica e all'acqua, perché è un qualcosa di cui non possiamo più fare a meno, noi operiamo sia nel mercato residenziale sia nel mercato business». Relativamente alle attese, al recupero di marginalità il direttore finanziario sottolinea: «Nel mercato residenziale non c'è un beneficio, dobbiamo rincorrere il prezzo perché il cliente finale



Roberto Giacometti

guarda il prezzo. Lamentandosi poi magari del servizio, però la prima cosa che guarda è il prezzo e la legislazione italiana, tanto per cominciare, la Bersani consente all'utente domestico di uscire in qualsiasi momento dal contratto». Roberto Giacometti, direttore finanziario e IR di Unidata osserva inoltre: «Sul business, beneficiamo, rispetto alle inefficienze della concorrenza, di due cose: in fase di offerta il nostro commerciale va dal cliente e cerca di capire quali sono le reali esigenze del cliente, dandogli poi la possibilità di tornare in azienda e di sedersi per valutare il da farsi.

La prevendita è con il tecnico cioè colui che poi dovrà espletare il servizio, che dovrà confrontarsi in maniera diretta con i colleghi che devono mettere a punto il servizio». Sottolinea Giacometti: «Qui la concorrenza ovviamente non c'è perché questo tipo di servizio lo può dare solo con un'azienda di dimensioni medio piccole con area ben definita pronta a recepire le esigenze e portare la soluzione, implementandola. Quindi già in fase di offerta abbiamo questo primo vantaggio competitivo di essere piccoli, snelli, e veloci. L'altro vantaggio competitivo è nella fase di execution, dove siamo premiati dalla scelta di avere il call center e l'Help desk completamente in azienda, dedicato alla clientela business, con dipendenti di Unidata». «Il servizio non è terziarizzato — sottolinea il direttore finanziario — sono colleghi che possono relazionarsi col collega tecnico per capire qual è il problema; siamo più tempestivi nel fornire le soluzioni. Queste sono barriere all'ingresso rispetto alla competizione di altre aziende». Tornando all'acquisizione di Twt, il direttore finanziario sottolinea le affinità riscontrate: «L'azienda che abbiamo acquisito: ci siamo trovati, abbiamo visto il modo di lavorare in comune, la vicinanza al cliente, la capacità di ascolto, la capacità di reattività».

L'outlook del 2023 e 2024

«Lo scenario nel suo insieme continua a essere favorevole — sottolinea l'Ingegnere Giacometti - la nostra visione è che comunque l'outlook sarà e continuerà ad essere positivo. Continueremo con la crescita che abbiamo avuto negli ultimi anni, magari un po' meno accentuata poiché gli ultimi anni hanno visto un Cagr veramente forte». Continueremo con la crescita, il piano industriale che abbiamo presentato a novembre del 2022, per il triennio 2023-25. Questa crescita si mostra un po' più lenta, ma comunque continua. Dovremmo anche recuperare sull'ebitda margin, perché andranno a scemare le attività di realizzazione infrastruttura per la nostra controllata Unifiber». Circa i target prospettati, il direttore finanziario dice: «Confermiamo i target, e spero a settembre, insieme alla semestrale, di uscire con un Outlook 2024-26 e un forecast su fine anno; per il nuovo piano ipotizzo la seconda metà di novembre, come abbiamo sempre fatto, intendo il piano con le linee strategiche su cui ci muoveremo nel triennio 2024-2026». Circa le sinergie possibili e utili per capire cosa sarà Unidata, il direttore finanziario fa ulteriori precisazioni: «Le sinergie sono già individuate come i benefici che trarremo dalle sinergie della fusione. Stiamo lavorando prima che sui numeri, sull'organizzazione, perché prima di arrivare a trasformare una sinergia in un numero e quindi di impegnarci nei confronti del mercato, dobbiamo lavorare sull'organizzazione; sulle sinergie a livello operativo sono quelle di due aziende di pari dimensioni che si fondono. Sono due realtà di dimensione analoghe dove non abbiamo sovrapposizione di ruoli, quindi non abbiamo problemi. Stiamo anche cominciando a lavorare sui numeri, sui risparmi di costo andando ad ottimizzare le strutture che mi aspetto siano migliori per il semplice motivo che quando abbiamo fatto il piano del 2023-25 non avevamo ancora fatto un piano combined ma valutato la somma dei risultati delle due aziende». Precisa Giacometti: "al momento del piano avevamo ancora informazioni limitate poiché l'accordo era di pochi giorni prima e abbiamo potuto solo dopo riflettere oltre quelle razionalizzazioni che avevamo già visto; era semplicemente su un po' di saving sui costi generali. Per questo mi aspetto che con l'Outlook che cominceremo a dare a settembre e poi con il piano che daremo a novembre porterà dei miglioramenti significativi nella struttura, sia dei costi, con la riduzione di tanti costi che oggi sono duplicati, sia nella struttura dei ricavi, perché siamo due aziende complementari perché Unidata, un'azienda di tecnologi, con una infrastruttura molto focalizzata su quello che è la parte tecnologica; Twt è un'azienda di servizio, un'azienda che è abituata a comprare servizi all'esterno, assemblarli, creare prodotti. Questo mix, potrà portarci anche un'ottimizzazione". Circa il mercato l'ingegner Giacometti sottolinea che: l'azienda ha il 38% di flottante ma il flottante libero avremo il sei per cento, per cui dobbiamo cercare il modo di aumentarlo in modo da attrarre qualche investitore estero. A questo proposito va ricordata che nel mese di giugno, la quotazione del titolo è stata ammessa al segmento Star della Borsa di Milano.



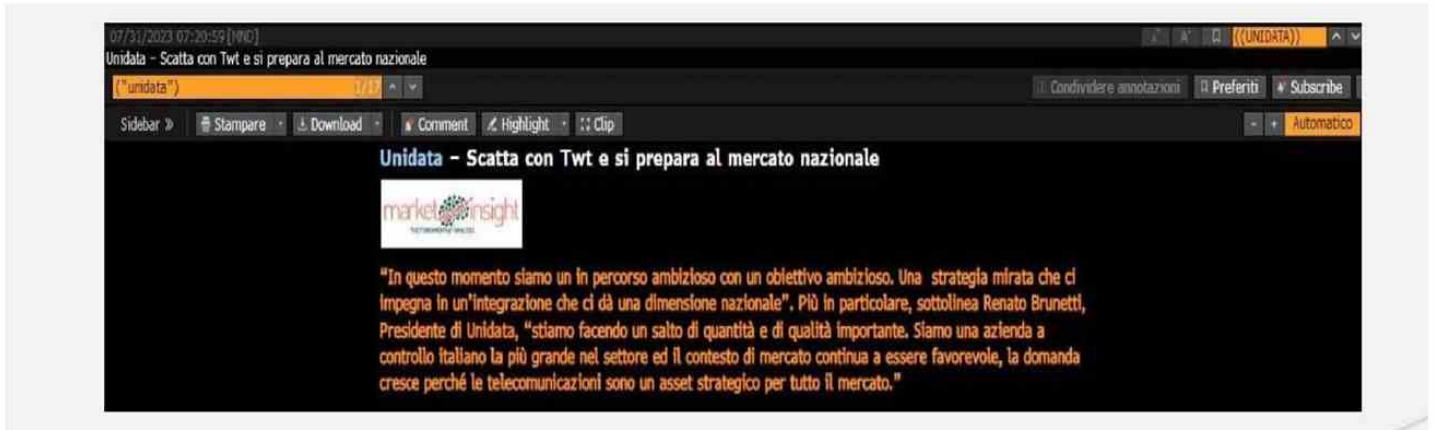
Le stime degli analisti

Gli analisti di Envent nella loro pubblicazione del 4 Aprile hanno ipotizzato un target price di 65,82 euro per azione. Alla data del 10 luglio 2023 Unidata quota 40,40 euro e capitalizza 124,78 milioni.

30 luglio 2023 | 1547
© RIPRODUZIONE RISERVATA



UNIDATA – SCATTA CON TWT E SI PREPARA AL MERCATO NAZIONALE

<https://www.bloomberg.com/europe>



UNIDATA – SCATTA CON TWT E SI PREPARA AL MERCATO NAZIONALE

<https://www.directa.it/index-ita.html>

07:18:13 NOS *marketinsight.it - UNIDATA - SCATTA CON TWT E SI PREPARA AL MERCATO NAZIONALE*

"In questo momento siamo un in percorso ambizioso con un obiettivo ambizioso. Una strategia mirata che ci impegna in un'integrazione che ci dà una dimensione nazionale". Più in particolare, sottolinea Renato Brunetti, Presidente di Unidata, "stiamo facendo un salto di quantità e di qualità importante. Siamo una azienda a controllo[...]"