

Milano, 29 gennaio 2014

LETTERA AGLI AZIONISTI E AI PARTNER DI DIGITAL MAGICS

Carissimi Azionisti e Partner,

Il 2013 per noi è stato un anno entusiasmante.

Abbiamo completato con successo il nostro progetto di quotazione in Borsa, abbiamo analizzato circa 1.000 dossier, ne abbiamo selezionati 100 meritevoli di un approfondimento e abbiamo investito in 11 nuove startup digitali.

Abbiamo visto alcune delle nostre partecipate crescere di valore in maniera significativa.

Abbiamo inoltre strutturato un processo industriale per gestire in maniera sistematica il co-finanziamento e le exit delle partecipazioni.

Possiamo dunque ritenerci soddisfatti e guardare con ottimismo al 2014 che è appena cominciato.

1) Lo scenario di mercato

La situazione italiana è sotto gli occhi di tutti.

I segni di ripresa ci sono, ma ancora molto deboli. Se però consideriamo il nostro ambito specifico di riferimento, avvertiamo una situazione che è in controtendenza rispetto al trend generale.

In particolare:

- *Stato dell'economia digitale*

L'economia digitale italiana continua a registrare tassi di crescita importanti.

Ad esempio, il commercio elettronico, che è il motore trainante della digital economy nostrana, è cresciuto nell'ultimo anno di oltre il 18% superando gli 11 miliardi di Euro (dati Netcomm Politecnico), e l'advertising online dell'8% (dati IAB).

Analogo andamento hanno riscontrato anche gli altri settori del comparto digitale: i servizi digitali alle imprese, i servizi finanziari online, il mercato del cloud computing, i servizi di marketing digitale.

Questa crescita, come vedremo in seguito, si riflette sull'andamento di molte nostre startup.

- *Mercato del capitale di rischio*

Il mercato italiano del venture capital è solo all'inizio di una grande fase di sviluppo per adeguarsi agli standard europei.

In Italia solo lo 0,004% del PIL è investito in venture capital, un sesto della media europea, e solo il 2% del private equity è destinato al capitale a rischio contro il 6% in Europa. Nonostante il segmento dell'*early stage* abbia visto nel primo semestre del 2013 una crescita del 18% rispetto al primo semestre del 2012 (dati AIFI), si stima che il 2013 si sia concluso in sostanziale pareggio rispetto al 2012 per un ammontare di circa 110 milioni di Euro investiti in startup hi-tech (dati Politecnico di Milano).

La ragionevole aspettativa è che nei prossimi anni il mercato italiano del capitale di rischio possa arrivare a uno stadio di sviluppo analogo a quello di Francia e Germania, cioè di un ordine di grandezza superiore rispetto alle dimensioni attuali. Questo scenario di maturazione del mercato del capitale di rischio, comporterebbe un indotto positivo per tutti gli operatori della filiera, Digital Magics inclusa.

2) Il Decreto Crescita 2.0

In questo contesto, una novità importante e positiva, che ci riguarda da vicino, è costituita dall'ormai imminente attuazione del Decreto Crescita 2.0, convertito nella legge 221/2012.

Tale legge prevede, tra le altre cose:

- Una detrazione Irpef del 19% della somma investita dal contribuente nel capitale sociale di una o più startup innovative direttamente o attraverso fondi, acceleratori, incubator, venture e altri organismi di investimento in startup calcolato su importo investito fino a 500.000 Euro all'anno se mantenuto per almeno 2 anni;
- Una deduzione Ires del 20% della somma investita dalla società nel capitale sociale di una o più startup innovative direttamente o attraverso fondi, acceleratori, incubator, venture e altri organismi di investimento in startup su importo investito fino a 1,8 milioni di Euro all'anno;
- L'accesso privilegiato al Fondo Centrale di Garanzia per le PMI per gli incubatori certificati e le startup innovative;
- Lo sgravio fiscale sul costo del lavoro con esenzione dal contributo addizionale previdenziale dell'1,4% e agevolazione nel ricorso a contratti a tempo determinato ed estensione della durata;
- L'esenzione fiscale delle stock option emesse da startup innovative e incubatori certificati.

Nel 2013 **Digital Magics** ha ottenuto lo **status di incubatore certificato di startup innovative**, potendo accedere così alle agevolazioni previste dalla legge.

Queste novità positive ci fanno avere delle ragionevoli aspettative di una crescita importante del mercato del capitale di rischio nel breve periodo.

3) La quotazione in Borsa

Ci siamo quotati in Borsa su AIM il 31 luglio 2013.

L'obiettivo è stato raggiunto attraverso la **sottoscrizione di un aumento di capitale** avvenuta in due tranche:

- **La prima tranche, di circa 8,5 milioni di Euro**, sottoscritta contestualmente all'operazione di quotazione in Borsa (31 luglio 2013);
- **La seconda tranche, di circa 2 milioni di Euro**, sottoscritta il 31 dicembre 2013.

La raccolta complessiva di circa 10,5 milioni di Euro è frutto di circa 4 milioni di Euro in conversione di bond e circa 6,5 milioni di nuova cassa, che abbiamo utilizzato per gli investimenti nel 2013 e che utilizzeremo nel prossimo biennio per aumentare ulteriormente il nostro ritmo di investimenti in startup digitali nei settori che riteniamo più promettenti.

Il prezzo di collocamento è stato di 7,50 Euro ad azione.

In questi primi mesi successivi alla quotazione il titolo ha toccato una **punta massima di 8,39 Euro ad azione** ed una punta minima di 6,99 Euro.

Il controvalore degli scambi è stato di oltre 2 milioni di Euro, posizionandosi in linea con i volumi degli scambi dei titoli quotati su MTA nel segmento Small Cap.

Il titolo ha chiuso l'anno (31 dicembre 2013) a 7,45 Euro ad azione, in leggera flessione rispetto al momento della quotazione, con una **capitalizzazione complessiva di circa 27,4 milioni di Euro**.

4) Le attività di investimento e la situazione finanziaria

Nel 2013 **Digital Magics ha investito 3,47 milioni di Euro in 11 nuove startup** e 5 già partecipate, direttamente o attraverso **56CUBE**; le novità sono:

- **Buzzoole**, piattaforma di social media marketing in grado di valutare l'influenza commerciale degli utenti della rete;
- **DeRev**, piattaforma di crowdfunding verticale sul terzo settore;
- **ilmangione**, guida "user generated" dei migliori ristoranti d'Italia;
- **Intertwine**, piattaforma di scrittura collaborativa finalizzata alla produzione di ebook multimediali;
- **Prestiamoci**, piattaforma di "peer to peer lending" (con licenza di Banca d'Italia), in grado di consentire l'erogazione di prestiti fra privati;
- **Private Broker**, servizio di consulenza finanziaria 2.0;
- **QuitePeople**, tour operator digitale, verticale sul segmento delle offerte di vacanze low cost;
- **Sinapsi**, software house specializzata nell'ambito fintech;
- **Skillme**, guida sociale per trovare in rete i migliori professionisti come avvocati, medici e commercialisti;
- **Tasteet!**, motore di ricerca dell'offerta enogastronomica italiana;

- **ulaola**, piattaforma internazionale di ecommerce, finalizzata alla vendita di prodotti artigianali Made in Italy nel mondo.

Abbiamo poi continuato a dare fiducia e a **investire in 5 partecipate già presenti nel nostro portafoglio** (Jumpin, Digital Bees, Growish, Wazzap, Profeeling) e che necessitavano di supporto per la crescita.

Il totale degli investimenti effettuati nel 2013 ammonta a un controvalore di **3.470.000 Euro**. **Il totale degli investimenti effettuati da terzi nel 2013** su startup partecipate da Digital Magics ammonta invece a **1.350.000 Euro**.

La disponibilità di cassa di Digital Magics ammonta, a fine 2013, a circa 4 milioni di Euro, con una posizione finanziaria netta positiva per circa 2,6 milioni di Euro, migliorata di circa 6 milioni di Euro rispetto alla fine del 2012.

5) La crescita delle nostre startup

Con gli investimenti del 2013 abbiamo in portafoglio 29 startup, direttamente o indirettamente attraverso 56CUBE, di cui 10 innovative ex legge 221/2012.

Nel 2013 abbiamo visto crescere in maniera significativa il valore di alcune nostre partecipate.

Proponiamo di seguito due casi di studio, uno riferito a una startup “matura” e l’altro riferito a un investimento recente, ancora in fase di incubazione, per far percepire la dimensione della crescita, e il senso del nostro lavoro e del nostro ruolo come partner per lo sviluppo.

- *4w MarketPlace*

4w MarketPlace è una società nata nel 2009 all’interno del laboratorio di R&D di Digital Magics, che nel tempo si è posizionata come l’advertising network leader nel mercato della pubblicità a performance.

4w MarketPlace ha oggi un team di oltre 25 persone, lavora con i principali editori italiani (es. Gruppo RCS, Gruppo Editoriale L’Espresso, La Stampa, ANSA, RAI, ecc...) e ha coinvolto a supporto del piano di sviluppo un fondo di venture capital (gestito da Principia SGR), che ha investito 2 milioni di Euro.

La linea di business principale di 4w MarketPlace cresce a doppia cifra anno su anno dall’avvio dell’azienda, e oggi genera un volume di ricavi superiore ai 4 milioni di Euro.

Digital Magics ha avuto un ruolo di ideatore e di co-imprenditore di questa società e ancora oggi lavora come advisor a supporto dello sviluppo dell’azienda.

- *Prestiamoci*

Prestiamoci è una società che opera nel campo del “Peer to Peer lending”, una nuova “asset class” che sta rivoluzionando il settore del “credito al consumo” e che si sta affermando nei mercati finanziari più evoluti.

Nel momento in cui ci è stato proposto l'investimento, Prestiamoci era una società autorizzata da Banca d'Italia, con all'attivo 412 prestatori, 351 progetti finanziati e un volume di erogazioni di circa 2 milioni di euro.

Ci è stato proposto di partecipare al turnaround della società, che viveva una fase di difficoltà.

Abbiamo creduto nel progetto e abbiamo deciso di intervenire, insieme a dei co-investitori del nostro Network, interessati a partecipare con noi.

In seguito all'investimento, in soli due mesi abbiamo formato un nuovo team di gestione, riprogettato e sviluppato il sito internet, ridefinito il modello di business, completamente rimodellato il processo di controllo del rischio relativo ai prestiti erogati, e drasticamente ridotto il "cash burn rate" mensile.

Prestiamoci è ripartita molto più solida ed è ora in grado di affermarsi in un settore in piena esplosione.

Nelle maggiori economie occidentali i modelli di Lending P2P stanno avendo tassi di crescita fra i più elevati del settore digitale.

Ormai almeno due terzi degli investimenti fatti in questa "asset class" provengono da clientela finanziaria istituzionale (hedge funds, fondi pensione, family office, ecc...) che ne hanno percepito il vantaggio in termini di "rischio/rendimento" rispetto ad altri prodotti esistenti.

Negli Stati Uniti, le due realtà più importanti hanno già erogato più di 3 miliardi di dollari (Lending Club e Prosper), mentre nel Regno Unito i principali operatori hanno erogato oltre 300 milioni di sterline. (Funding Circle, Zopa, Ratesetter).

6) Il Digital Magics Angel Network

Nell'operazione di quotazione in Borsa, abbiamo **coinvolto oltre 100 soggetti**, fra privati, società industriali e investitori istituzionali.

Fra i numerosi investitori che hanno aderito al Network partecipando alla quotazione: **Fondo Atlante Seed (Gruppo Intesa Sanpaolo), Banca Sella, Tamburi Investment Partners, Gate14 Group** e il **Gruppo RCS**, con cui abbiamo stretto un **accordo di corporate venture capital** per la creazione dell'**incubatore congiunto RCS NEST**.

Il Network si arricchisce continuamente di nuovi soggetti. **Nel mese di dicembre il Gruppo Uvet è entrato nella nostra compagine societaria** per realizzare un programma di *Open Innovation* sul tema del turismo e dei viaggi online.

Questa rete che gravita intorno a Digital Magics è diventata in breve tempo un **asset strategico** per la nostra società.

Ci siamo infatti subito resi conto che l'esperienza, la competenza e il valore relazionale dei nostri nuovi soci sono un patrimonio importante che, se messo al servizio di una startup, può accelerarne lo sviluppo.

Per questo motivo, riteniamo opportuno dare una veste formale alla nostra rete di relazioni attraverso la creazione del **Digital Magics Angel Network**.

Il Digital Magics Angel Network sarà realizzato tramite la costituzione di un'associazione che verrà definita formalmente nelle prossime settimane.

Digital Magics rivestirà un ruolo guida all'interno dell'associazione, che sarà partecipata dagli azionisti della società che intendono aderire all'iniziativa.

L'obiettivo primario è quello di favorire la creazione di "**club deal**" a supporto delle startup selezionate da Digital Magics, nel rispetto della normativa in materia di promozione di iniziative di investimento.

Nel contempo, intendiamo creare anche un luogo di dibattito e di confronto sulle prospettive dell'economia digitale, in maniera tale da andare ad arricchire il patrimonio di know-how della società e del Network.

Crediamo che il Digital Magics Angel Network sia il luogo ideale per investitori informali e professionali del comparto *seed*, dove trovare ottime opportunità, e sia un pilastro su cui costruire il piano di sviluppo della nostra impresa.

7) Il programma di *Open Innovation*

Con il medesimo spirito con cui abbiamo costituito il Digital Magics Angel Network, abbiamo recentemente avviato anche una **serie di programmi di *Open Innovation***.

Un programma di *Open Innovation* è un insieme strutturato di iniziative che mira a supportare le grandi aziende italiane nello sviluppo della propria innovazione, attraverso lo *scouting* di startup digitali nel loro segmento industriale di riferimento.

Il nostro obiettivo è quello di sviluppare relazioni di prossimità con interlocutori industriali che possano ricoprire il ruolo di partner oppure di investitori a supporto dello sviluppo delle nostre partecipate.

L'obiettivo dei nostri partner industriali è invece quello di accelerare un processo di innovazione, che riesca a individuare le migliori iniziative presenti sul mercato in un momento in cui non siano ancora giunte a una fase di maturazione.

Lo scopo del programma di *Open Innovation* è quello di portare le startup selezionate all'interno del perimetro aziendale dei nostri partner.

In questa prospettiva, l'attività di *Open Innovation* è dunque funzionale per noi alla creazione di cantieri che mirano a strutturare un processo industriale di dismissioni delle nostre partecipazioni.

8) Le exit

Il tema delle exit è vitale per un operatore come Digital Magics.

Abbiamo oggi in portafoglio 6 aziende che riteniamo siano mature per una vendita totale o parziale della nostra partecipazione.

In vista di un forte sviluppo strutturale di questo mercato (sviluppo al quale stiamo cercando di dare un contributo di sistema) e nella ferma convinzione che le nostre partecipazioni debbano essere valorizzate, ma non svendute, stiamo lavorando su due diversi fronti per accelerare il processo:

- Da una parte stiamo creando **partnership con operatori di corporate finance**, specializzati in operazioni di M&A cross border del mercato digitale;
- Dall'altra stiamo aumentando le collaborazioni con parter industriali che contribuiranno al processo nell'ambito dei programmi di *Open Innovation*.

Queste operazioni completano il lavoro che abbiamo portato avanti negli ultimi anni di strutturazione di un processo industriale finalizzato alla selezione, sviluppo e cessione delle nostre partecipazioni.

IN SINTESI:

- Abbiamo creato un processo industriale per il "go to market" delle startup digitali;
- Abbiamo creato una nuova "asset class" con il titolo quotato di un incubatore certificato di startup innovative, contribuendo in modo determinante allo sviluppo del comparto nazionale del capitale di rischio;
- Ci stiamo dotando di uno strumento efficace, il Digital Magics Angel Network, per il processo di co-finanziamento delle nostre partecipate e per la realizzazione di piani di *Open Innovation* per i gruppi industriali italiani;
- Stiamo creando le condizioni per il superamento dei limiti attuali del mercato italiano per le exit.

Possiamo dunque ritenerci soddisfatti del nostro 2013, cogliere l'occasione per ringraziare chi ha investito e creduto nel nostro progetto, e guardare con ottimismo al 2014 che è appena cominciato.

Enrico Gasperini
Fondatore e Presidente di Digital Magics