



## ALKEMY S.P.A.: RISULTATI PRELIMINARI GESTIONALI FY2022

FATTURATO IN CRESCITA DEL 10%, EBITDA ADJUSTED +11%

**Il Consiglio di Amministrazione ha preso visione in data odierna di fatturato consolidato ed EBITDA Adjusted gestionali al 31 dicembre 2022**

- **Fatturato consolidato** gestionale<sup>1</sup> al 31 dicembre 2022 ("FY 2022") è non inferiore ad **Euro 105,0 milioni**, circa il **+10%** rispetto ad Euro 95,2 milioni del FY 2021, per effetto del **cambio di perimetro del Gruppo** nel corso dell'anno e della **crescita organica del business**.
- **EBITDA Adjusted** gestionale<sup>2</sup> del FY 2022 è non inferiore ad **Euro 11,7 milioni**, in **crescita** di circa il **11%** rispetto ad Euro 10,5 milioni del FY 2021. **L'EBITDA margin** gestionale<sup>3</sup> FY 2022 pari a circa l'**11%**, **in linea** rispetto a FY 2021 (11,1%).

**Milano, 23 febbraio 2023** – Il Consiglio di Amministrazione di **Alkemy S.p.A.** ("Alkemy", "il Gruppo" o "la Società"), società specializzata nell'evoluzione del modello di *business* di grandi e medie aziende e quotata su Euronext Milan – segmento STAR di Borsa Italiana (ALK), ha preso visione in data odierna del **fatturato consolidato di Gruppo** e del **risultato operativo lordo (EBITDA Adjusted) gestionali al 31 dicembre 2022**, non soggetti a revisione contabile.

Nel 2022, anno caratterizzato da un clima di incertezza dovuto alla situazione geopolitica internazionale, Alkemy ha registrato un andamento generale del **business positivo**, sostenuto da un lato dal **rafforzamento dei rapporti con i propri clienti**, che hanno nel corso dell'esercizio spesso ampliato lo scopo di progetti già avviati, dall'altro dalla crescita inorganica a seguito dell'acquisizione di due società nel corso dell'anno: **InnoCV**, società **acquisita al 100%** all'inizio del secondo semestre e con sede a Madrid, e **Kreativa Unlimited d.o.o.** in Serbia, dove la nuova entità è stata aggregata alla controllata di Alkemy, Kreativa New Formula d.o.o.

Nel corso del 2022 Alkemy ha registrato una **crescita del fatturato** gestionale di circa il **10%**, rispetto al FY 2021, per effetto del **cambio di perimetro del Gruppo** nel corso dell'anno e della **crescita organica del business**. Il rinvio delle nuove progettualità e delle attività presso nuovi clienti ha comportato un rallentamento della crescita organica per l'esercizio 2022, rispetto a quanto registrato nel 2021.

L'**EBITDA Adjusted** gestionale ha registrato una crescita in linea rispetto al fatturato (+11% rispetto a FY 2021), con un **EBITDA Adjusted margin** di circa l'**11%**, per effetto principalmente della crescita del fatturato.

Alkemy, quale società indipendente **leader nel settore della trasformazione digitale** nelle geografie di riferimento, dispone dell'offerta di servizi necessari alle imprese che vorranno uscire vincenti dalla crisi e risultare competitive nel mercato di domani. Le evoluzioni legate all'emergenza COVID-19 hanno imposto alle imprese una sempre più rapida capacità di adattamento e trasformazione, ripensando drasticamente i propri modelli di business attraverso il digitale e reinventando la relazione con i nuovi consumatori.

*"Nel corso del 2022 abbiamo raggiunto tre milestone importanti: il compimento del nostro decimo anno dalla fondazione, il superamento dei 100 milioni di euro di fatturato e il raggiungimento di un organico complessivo che supera le 1.000 persone"*, ha commentato l'**Amministratore Delegato, Duccio Vitali**. *"In un anno che si è rivelato complesso per effetto del contesto macroeconomico globale, Alkemy ha saputo comunque crescere sia*

<sup>1</sup> Il fatturato consolidato gestionale non è ancora soggetto a revisione e potrebbe subire variazioni

<sup>2</sup> L'EBITDA Adjusted gestionale non include gli oneri straordinari e proventi non ricorrenti e non è ancora soggetto a revisione e potrebbe subire variazioni

<sup>3</sup> L'EBITDA Margin gestionale è calcolato rapportando l'EBITDA Adjusted gestionale al fatturato consolidato gestionale



*organicamente, che tramite acquisizioni strategiche nelle principali geografie presidiate. In questo esercizio abbiamo testato la forza del nostro portafoglio clienti che, insieme al percorso di industrializzazione che stiamo percorrendo, ci permetterà di catturare al meglio le opportunità offerte dal nostro mercato”.*

## **Analisi dei dati**

**Crescita del 10% circa dei ricavi consolidati gestionali di Gruppo nel FY 2022**, che ammontano a non meno di **Euro 105,0 milioni** rispetto ad Euro 95,2 milioni nel FY 2021. La crescita è dovuta all'effetto combinato del **cambio di perimetro del Gruppo** e della **crescita organica**, in calo rispetto all'esercizio precedente a causa della riduzione del numero di nuove progettualità su clienti esistenti e al rallentamento nell'avvio di progetti presso nuovi clienti, controbilanciati dall'**aumento del fatturato medio dei clienti principali**, sostenuto dalla nuova strategia di Go-to-Market.

Il **settore Italia** ha registrato una **crescita dei ricavi** anno su anno, con un **risultato positivo**. Il merito è legato principalmente alla strategia di Go-to-Market, che ha permesso un presidio dei clienti in essere in grado di più che controbilanciare il rallentamento delle nuove progettualità e dell'avvio dei progetti presso nuovi clienti.

Le **società estere** nel corso del 2022 hanno registrato una **crescita del fatturato**, principalmente grazie al positivo andamento del business in **Messico**, legato al ritorno pressoché alla normalità dopo la fine dell'emergenza pandemica e alla **Spagna**, dove al contributo molto positivo offerto dall'ingresso nel perimetro del Gruppo di InnoCV nel corso del terzo trimestre, si contrappone un rallentamento del business organico legato alla revisione della struttura attualmente in atto.

**L'EBITDA Adjusted** gestionale **del 2022** si attesta non meno di **Euro 11,7 milioni**, in **crescita di circa 11%** rispetto al dato di Euro 10,5 milioni del 31 dicembre 2021.

**L'EBITDA Margin** gestionale FY 2022 è pari a circa l'**11%**, **in linea** rispetto a quanto registrato nel FY 2021 (11,1%), per effetto dell'aumento dei costi operativi in linea con la crescita dei ricavi e del diverso perimetro di consolidamento.

## **Autovalutazione Collegio Sindacale**

Il Consiglio di Amministrazione comunica che, in data 20 febbraio 2023, ai sensi della Norma Q.1.1 delle “Norme di comportamento del collegio sindacale di società quotate predisposte dal Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili nella versione entrata in vigore il 28 aprile 2018”, il Collegio Sindacale ha svolto un processo di autovalutazione con riferimento all'esercizio 2022.

\*\*\*\*\*

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Claudio Benasso, ai sensi del comma 2 dell'articolo 154-bis del Testo Unico della Finanza, dichiara che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.



## Contatti

### Investor Relations

Emanuela Salvini | [emanuela.salvini@alkemy.com](mailto:emanuela.salvini@alkemy.com) | +39 320 1796890

\*\*\*

Alkemy S.p.A. opera per migliorare la posizione di mercato e la competitività delle grandi e medie aziende stimolando l'evoluzione del modello di business in coerenza con l'innovazione tecnologica e i comportamenti dei consumatori. Alkemy integra competenze nelle aree di Strategy, Communication, Design, Performance, Technology, Insights & Analytics con un'offerta pensata per il contesto post-digital, che copre l'intera catena del valore dalla strategia all'implementazione.



## Lettera dell'Amministratore Delegato agli azionisti

Cari soci,

il 2022 è stato il terzo anno consecutivo che ricorderemo per eventi straordinari che hanno fortemente influenzato le decisioni di tutti, governi ed aziende incluse.

Le vicende internazionali e i timori causati da una guerra ai confini dell'Unione Europea sono stati infatti fonte di incertezza, acuita ulteriormente dagli effetti indiretti del conflitto, primo tra tutti l'andamento del prezzo dell'energia. Incertezza che ha influenzato tanto i mercati azionari quanto gli investimenti delle aziende, che hanno scelto, dove possibile, di rimandare l'avvio di nuove progettualità. Questa tendenza però, non ha saputo frenare lo sviluppo di Alkemy, che in un anno non positivo ha comunque registrato una crescita superiore al 10%.

In questo contesto macroeconomico, Alkemy ha concentrato le proprie risorse principalmente su due fronti: da una parte sulla gestione del portafoglio clienti, che ha permesso di ampliare lo scopo dei progetti in essere, dall'altra parte sulle attività di M&A, con cui il Gruppo ha rafforzato la propria presenza sia in Spagna che nell'area balcanica.

In particolare, l'acquisizione del 100% di InnoCV, società con sede a Madrid, ha una forte rilevanza strategica. Oltre, infatti, a farci raggiungere un organico di più di 200 persone in Spagna, consentendoci così di diventare una delle principali agenzie indipendenti della penisola Iberica, InnoCV è anche partner di primaria rilevanza di Celonis, la principale soluzione di *process mining* sul mercato. L'operazione ci permette quindi di proporre ai nostri clienti su scala globale l'opportunità non solo di crescere in termini di portafoglio clienti e fatturato, ma di sfruttare la digitalizzazione dei processi anche per ottimizzare e contenere i costi.

Il 2022 sarà ricordato in Alkemy anche per averci consentito di raggiungere una serie di milestone importanti: il compimento, il 18 maggio 2022, del nostro 10° compleanno, il superamento dei 100 milioni di euro di fatturato ed il raggiungimento di un organico complessivo che supera le 1.000 persone al 31 dicembre.

Più che un traguardo, questo rappresenta però per Alkemy un nuovo punto di partenza. La vera misura del nostro successo sarà infatti la creazione di valore per i nostri azionisti nel lungo periodo.

Alkemy è nata per cogliere un'opportunità unica nel mercato: costruire il leader italiano della Digital Transformation. Un player in grado di accompagnare, grazie ad un portafoglio unico di competenze, le medie e grandi aziende in un percorso di evoluzione del loro modello di business che gli consenta di cogliere le opportunità offerte dalla tecnologia, dal digitale e dall'innovazione in generale. Al tempo stesso, Alkemy vuole essere un luogo dove i talenti provenienti da ambiti e formazioni diverse, possano esprimere il loro potenziale e sentirsi a "casa propria". Un luogo in cui crescita, profitto e competitività, siano portati avanti con un modello etico di fare azienda, dove, come diciamo noi, essere *persone brave* non basta se non si è anche *brave persone*.

In questa direzione, sempre nel 2022 abbiamo lanciato un'importante iniziativa di ampliamento dell'azionariato alle nostre persone, attraverso il programma MyShare, che consente alle risorse di Alkemy in forza da almeno 12 mesi di ricevere fino al 5% della propria retribuzione in azioni. A soli 6 mesi dal lancio, hanno già aderito all'iniziativa il 14% delle nostre persone.

Questa iniziativa rafforza la nostra convinzione che il miglior modo per creare valore nel lungo periodo per i nostri azionisti sia quello di perseguire il nostro progetto di crescita, mantenendo Alkemy indipendente, *public* e ad azionariato diffuso.



Consentitemi in ultimo di spendere qualche parola per ringraziare chi rende possibile tutto questo: le persone di Alkemy per l'impegno e la passione che mettono quotidianamente nel loro lavoro, i nostri clienti che continuano a darci il loro business e la loro fiducia, e voi, cari soci, per il supporto e l'incoraggiamento che anche quest'anno non ci avete fatto mancare.

Duccio Vitali,

Amministratore Delegato Alkemy S.p.A.