

Quotazioni Borsa
News d'agenzia

Mf-Dow Jones

Caldissime MF

Focus Ipo

Commenti Borsa

Comm. Borse Estere

Indici Borse estere
Fondi comuni
Euro e valute
Tassi
Fisco
Petrolio

In collaborazione con

Cerca Titoli

Milano - Azioni * ▼

Invia

Nota sull'utilizzo dei dati

MF-DOW JONES NEWS

< Indietro

MEMETECH: PUNTA A 10 MLN DI RICAVI; GUARDA A MINIBOND E POI AIM

07/05/2018 16:53

MILANO (MF-DJ)--Memetech, system integrator che opera a livello globale per la realizzazione di progetti internazionali ad elevato contenuto tecnologico, dopo un 2017 in decisa crescita si aspetta un 2018 ancora in forte sviluppo con l'obiettivo di presentarsi presto agli investitori per una possibile quotazione su Aim Italia. Memetech, nata da uno spin-off di Q&T Spa e guidata da Michele Russo in qualità di amministratore delegato, è operativa sul mercato dal giugno 2014 e ha archiviato lo scorso anno con ricavi pari a 2,599 mln e un Ebitda di 279 mila euro. "La società" - spiega proprio Russo, intervistato da Mf-Dowjones - nasce da uno spin-off di Q&T Spa (gruppo che si occupa della realizzazione di progetti internazionali per ministeri ed enti governativi, ndr). Memetech in particolare fa ricerca e sviluppo nell'ambito delle nuove tecnologie a 360 gradi. Sulla base di questa esperienza la società è cresciuta verticalmente. Memetech oggi è focalizzata esclusivamente sull'estero. I clienti sono grandi istituzioni, come ad esempio il Ministero della Giustizia della Giamaica, l'ufficio del Primo Ministro in Bosnia, Centri di ricerca in Sud Africa e altre istituzioni".

"Lavoriamo - prosegue ancora il Ceo - con soggetti che sono quindi una garanzia di pagamento. Quando infatti viene lanciata una gara internazionale il relativo importo è già stato allocato e non bisogna fare azioni di recupero. Noi vogliamo concentrarci solo sulla buona esecuzione del progetto". Già ricco appunto il track record dell'azienda con contratti in diverse regioni del Mondo. "Il progetto in Giamaica - ci tiene a illustrare Russo - è particolare e riguarda l'informatizzazione di tutti i processi. In quel paese dal momento in cui viene iscritto a registro un processo tutto ha un 'record'. Avvocati, giudici e Pm hanno tutto su un database. La carta quindi viene 'annullata' dal nostro software che si occupa dell'archiviazione e gestione di tutto. Non vedremo mai dei faldoni di documenti come succede da noi in Italia". "Il nostro focus - aggiunge ancora Siro Terni, Chief Commercial Officer - si concentra su quelli che sono i bisogni primari di una nazione per crescere. Siamo concentrati su Giustizia, Sanità, Educazione e sul mondo delle Energie Rinnovabili. Quindi le gare o i progetti a cui partecipiamo hanno un minimo comuni denominatore, ossia sono sistemi complessi e integrati o servizi che servono a questi paesi per alzare la qualità della vita dei cittadini". "La chiave del nostro successo è la forte ricerca e sviluppo. Un altro progetto estremamente interessante è quello in Brasile dove monitoriamo il livello delle acque degli affluenti del Rio delle Amazzoni in 8 regioni dell'Amazzonia basandoci sui dati ricevuti dal sistema Satellitare dell'ESA (ente spaziale europeo) che vengono integrati con dati raccolti da sonde sul terreno e che vengono integrati e interpretati dalla nostra piattaforma che li mette a disposizione di tutti gli utilizzatori dell'area". Memetech, come spiegano i vertici, è riuscita "a concentrarsi su questo aspetto di ricerca e sviluppo e i numeri ci stanno dando soddisfazione. Abbiamo già un backlog ordini che garantisce il fatturato 2018; in particolare abbiamo già 5,5 mln euro di ordini, che dovrebbe essere poco più del fatturato previsto per l'anno in corso", specifica Terni, sottolineando che "lavoriamo in questo momento con circa 15 paesi e il target è raddoppiare questo numero. Sud Africa, Nigeria, Kosovo, Algeria, Burkina Faso e Togo sono alcuni di questi. Sono Paesi nei quali abbiamo già dei contratti in essere. Nel frattempo abbiamo già partecipato a delle gare in Ucraina, Armenia, Montenegro, Saint Lucia nei Caraibi e Madagascar. Altre gare estremamente interessanti sono in Messico e Guatemala. Parliamo di progetti per i quali stiamo attendendo l'esito finale". "L'obiettivo è di riuscire a concludere buona parte di questi contratti entro i primi nove mesi dell'anno e poi strategicamente concentrarci su alcune aree. In Africa ad esempio siamo in contatto con due associazioni: African Union - che ha sede in Etiopia - la seconda realtà con la quale siamo in contatto è Ecowas, ossia l'Economic Community of West African States. La terza realtà è Caricom, l'associazione economica dei 14 stati Caraibici. La strategia è di sviluppare queste tre grandi regioni. Ad esempio la Nigeria lancerà un progetto di passare dal fossile al solare come produzione di energia. Sul fronte dei numeri il 2017 è stato anno importante per Memetech. "I ricavi - illustra il direttore finanziario Carlo Adami - si sono rivelati superiori ai 2,5 mln euro (con una crescita di oltre il 100%). Come detto in precedenza per il 2018 il backlog ordini è già superiore ai 5 mln euro. Questo significa che il piano industriale 2018, che prevedeva una top line di poco inferiore ai 5 mln, è già stato raggiunto. Inoltre da gennaio ad oggi il nostro team non si è mai fermato. Siamo in prima posizione su alcune gare. Immaginiamo a livello numerico di chiudere il 2018 con oltre 7 mln euro di ricavi che era in realtà l'obiettivo di budget al 2019". Tale crescita, prosegue ancora il direttore finanziario, "implica esigenze finanziarie importanti. Al tradizionale canale bancario vogliamo affiancare forme di finanziamento alternativo, pensiamo ad esempio a un Minibond convertibile per sostenere lo sviluppo e permettere alla società di chiudere già il 2019 con fatturato superiore ai 10 mln, con un Ebitda oltre il 10%. Questo significa avere visibilità più grande tra gli investitori". Una volta consolidata la crescita, la società ha intenzione di presentarsi agli investitori per una possibile quotazione, progetto già vagliato, ma rinviato in attesa di numeri più consistenti.

"Questa ipotesi è già stata presa in considerazione, ma i numeri che abbiamo oggi non valorizzerebbero il potenziale della società in un mercato come Aim. Preferiamo presentarci con spalle e numeri più interessanti per ottenere maggiore interesse. La nostra logica è di raggiungere un Ebitda di 1,5 mln e a quel punto presentarci al mercato. Prima della Borsa, comunque, come già detto valutiamo l'ipotesi private equity o un minibond", conclude Russo. fus marco.fusi@mf-dowjones.it (fine) MF-DJ NEWS