

Analisi Taptica

Data di acquisto	Prezzo di acquisto	Data vendita	Prezzo di vendita
19/03/2018	405 GBp		

Affari di Borsa ha utilizzato il Sieve System per selezionare Taptica

La Società

Taptica International Ltd (AIM: TAP) è una piccola multinazionale israeliana quotata sul mercato AIM di Londra. Con la propria piattaforma di pubblicità mobile globale Taptica offre ai propri clienti soluzioni di marketing incentrate sui big data. Ciò consente ai suoi clienti di raggiungere gli utenti attraverso l'ampia gamma di sorgenti di traffico disponibili oggi, social media compresi.

La tecnologia proprietaria di Taptica sfrutta i big data in combinazione con l'intelligenza artificiale e l'apprendimento automatico, consentendole un *targeting* multimediale di qualità su vasta scala.

Taptica collabora con marchi e aziende leader in diversi ambiti in tutto il mondo tra cui Amazon, Disney, Facebook, Twitter, OpenTable, Expedia e Zynga e oltre 50.000 partner di *publishing* in tutto il mondo.



Immagine 1: Logo di Taptica tratto dal report 2016

Target Price: 600 GBp
Dati Societari
Ticker: TAP.L
Principale Azionista: Hagai Tal
Amministratore Delegato: Hagai Tal
Numero Azioni: 67.591.463
Dati Finanziari
Capitalizzazione: £ 272 Milioni
Posizione Finanziaria Netta: \$ 21,5 Milioni
EV/EBITDA: 12,7

Tabella 1: dati societari Taptica

Storia e Azionariato

Costituita in Israele nel 2007 (come "Marimedia Ltd") Taptica ha sede a Tel Aviv, Israele e uffici a San Francisco, New York, Londra, Pechino e Seoul.

Nel 2014 si è quotata sul mercato AIM della Borsa di Londra a seguito dell'offerta pubblica iniziale ("IPO") nel cui ambito ha emesso 11.672.001 azioni ordinarie, che ha collocato

ad un prezzo di 1,53 GBP realizzando un importo lordo di £ 16 milioni.

I proventi dell'IPO sono stati utilizzati per acquisizioni strategiche, quali l'acquisto nel 2014 del 100% del capitale sociale di Taptica Ltd. La società è dotata di una piattaforma di acquisizione utenti mobili per marchi e sviluppatori di app che sostituisce la funzionalità "cookie" e consente agli utenti della piattaforma di rivolgersi a utenti mobili di valore.

Nel 2017 Taptica ha acquisito Adinnovation, azienda leader in Giappone nel mobile advertising. L'acquisizione consente a Taptica di rafforzare la sua presenza in Asia, ritenuta l'area geografica in maggiore espansione.

Nell'agosto dello stesso anno Taptica ha acquisito da Tremor Video la sua DSP "demand side platform". L'acquisizione consente a Taptica di rafforzare la sua presenza negli Usa e in Asia e di integrare un ulteriore canale pubblicitario (video) in forte crescita.

L'attività di Taptica è di natura globale, con fatturato generato in oltre 40 paesi.

La società ha attualmente 211 dipendenti di cui circa il 25% impegnati nella ricerca e sviluppo.

Nel gennaio 2018 Taptica ha venduto ad investitori istituzionali 4.850.000 azioni realizzando circa £ 21,8 milioni. I proventi saranno utilizzati per ridurre l'esposizione debitoria occorsa con l'acquisizione della Tremor Video DSP e per effettuare ulteriori acquisizioni strategiche.

Il maggior azionista di Taptica è il suo CEO, Mr Hagai Tal che possiede il 13,9% dell'azionariato, pari a 9.411.509, direttamente e indirettamente attraverso Eitan Epstein and Shirley Dahan Trust on Behalf of MTD PTE Ltd società dal medesimo controllata.

Un'ulteriore significativa partecipazione è detenuta da Schroder Investment Management con 9.254.918 pari al 13,7% dell'azionariato.

Mercato e business

Il mercato in cui opera Taptica, il *digital marketing*, è in continua e forte espansione.

Nel 2016 la spesa a livello globale nel digital marketing ha oltrepassato i 190 miliardi di dollari ed è stimata di crescere nei prossimi anni di circa il 16% annuo.

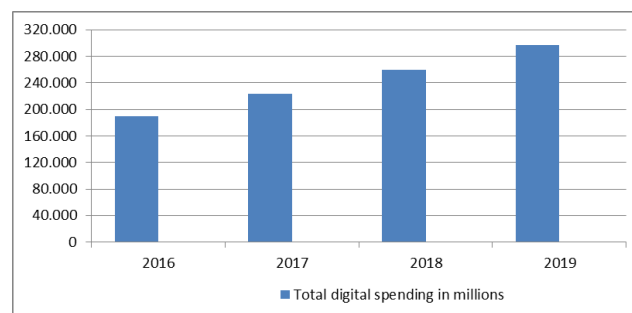


Grafico 1: Spesa globale digital marketing -fonte Emarketer

La crescita della pubblicità digitale è trainata quasi interamente dalla pubblicità mobile, settore in cui Taptica ha investito molto negli ultimi anni traendo enormi benefici.

Basti pensare che nel primo semestre 2017 ha generato il 91% dei ricavi dal *mobile advertising* rispetto al 79% di un anno prima.

Pur in un contesto altamente competitivo Taptica risulta ben posizionata in un mercato tuttora piuttosto frammentato.

Taptica può contare su un modello di business scalabile e adattabile alle varie esigenze, potendo sfruttare al contempo il proprio know-how tecnico e la tecnologia sviluppata internamente che risulta all'avanguardia nel settore.

Taptica agisce in sostanza come intermediario tra gli inserzionisti e gli editori, mettendo a disposizione la propria piattaforma digitale attraverso cui fa incontrare la domanda di spazi pubblicitari degli inserzionisti (*advertiser*) con l'offerta degli stessi da parte degli editori (*publisher*) ottimizzando i risultati per entrambi.

Ciò consente ai *publisher* di massimizzare la redditività degli spazi e agli *advertiser* di conseguire un maggiore ritorno sull'investimento dalle campagne pubblicitarie.

I clienti di Taptica sono, infatti, da un lato i *publisher* (websites), oltre 50.000 in tutto il mondo, che offrono spazi pubblicitari all'interno dei propri siti; dall'altro gli *advertiser* che richiedono spazi pubblicitari con specifici target e profilazione degli utenti.

La piattaforma tecnologica internamente sviluppata dalla società, utilizzando appositi algoritmi per acquistare e vendere in automatico spazi pubblicitari, crea un'asta pubblicitaria in millisecondi.

Questa procedura, in combinazione con l'analisi dei dati via via raccolti, massimizza il prezzo raggiunto per il *publisher*, assicurando al contempo all'*advertiser* il conseguimento di spazi pubblicitari con utenti adeguatamente profilati.

Attualmente la banca dati di Taptica contiene oltre 220 milioni di profilazioni di utenti con oltre 100 dati ciascuna.

Revenue Model

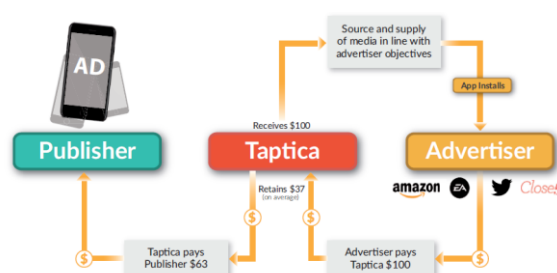


Immagine 2: Revenue model, tratta dal report 2016 Taptica

Generalmente per ogni 100 dollari ricevuti dall'*advertiser* Taptica ne trattiene 37 e ne gira 63 al *publisher*.

Analisi Finanziaria Taptica

Alla fine del 2016 Taptica era ancora caratterizzata da una limitata diversificazione territoriale. La società intende raggiungere un'ulteriore espansione internazionale del business, diminuendo il peso relativo degli Stati Uniti :

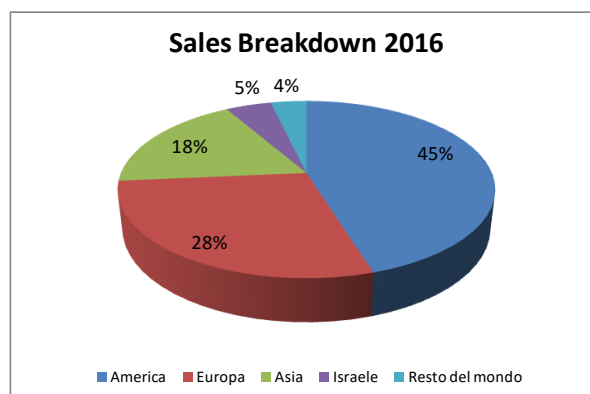


Grafico 2: Sales breakdown 2016 di Taptica

Fatturato: Le vendite del 2016 hanno registrato un incremento del 66.0% rispetto all'anno precedente. Sebbene tutte le Aree geografiche abbiano registrato una crescita a doppia cifra (tranne il resto del mondo) risulta particolarmente incoraggiante la crescita del 241,9% in Asia e del 165,5% in Europa rispetto all'anno precedente. L'avvio del business in Sud Corea oltre all'acquisizione di Adinnovation in Giappone hanno prodotto ottimi risultati. L'apertura di uffici operati in UK risulta molto incoraggiante come presupposto per un'ulteriore espansione nei prossimi anni. L'analisi delle vendite per segmento conferma la bontà della strategia intrapresa da Taptica di focalizzarsi sul *mobile*, evidenziando un significativo aumento delle vendite nel settore con un incremento del +132,3% rispetto al dato del 2015; il segmento *non mobile*, oramai non più focus di Taptica, registra un calo 38,8%.

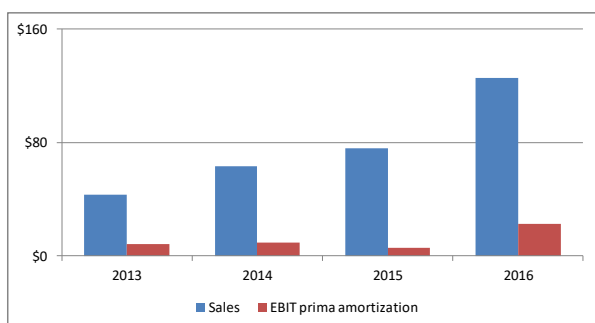


Grafico 3: evoluzione fatturato/EBIT 2013/2016 di Taptica

Profitti e perdite: Taptica mostra dei margini alti in termini percentuali (2016 adjusted EBITDA prima dell'amortization del 20,4% sulle vendite) in crescita rispetto allo stesso periodo del 2015 del 247%. Questi dati mostrano come la strategia di Taptica di puntare i sul *mobile* oltre che a incrementare le

vendite ha comportato un significativo incremento della marginalità del business. Affari di Borsa stima che questo *trend* continui anche nei prossimi anni.

Posizione finanziaria: alla fine del 2016 la posizione finanziaria netta di Taptica è attiva per circa \$21,5 Milioni dopo aver pagato \$7,0 Milioni per l'acquisizione di AreaOne, \$5,5 Milioni per l'acquisto di azioni proprie e \$4,0 Milioni per il pagamento di dividendi. Il management ha compiuto un ottimo lavoro nello sviluppare un business ad alta conversione di cash riuscendo nel 2016 a generare la significativa cifra di \$20,3 Milioni di cash flow operativo. Le prospettive per migliorare ulteriormente la posizione finanziaria netta rimangono ottime nel breve/medio termine. L'acquisto di azioni proprie si è dimostrata un'ottima scelta vista la successiva crescita del prezzo dell'azione a seguito dei risultati positivi.

Punti di forza

- ◆ Capacità di anticipare la domanda del mercato:

Il management di Taptica nel corso degli anni ha mostrato una spiccata abilità nell'individuare e operare in segmenti ad alto sviluppo che hanno consentito all'azienda di avere una domanda in crescita con un ottimo livello di profittabilità. Il team di Affari di Borsa conta su questa intraprendenza del management nell'anticipare gli sviluppi del mercato nel futuro.

- ◆ Tecnologia proprietaria: Lo sviluppo della piattaforma proprietaria di Taptica ha consentito sin qui un utilizzo

ottimale dei big data ed un continuo incremento del proprio database, rendendo sempre più appetibile la propria piattaforma, ormai in grado di attrarre l'attenzione di nuovi e sempre più importanti clienti, quali di recente Amazon.

◆ Management

Il management ha mostrato di avere una visione di lungo termine diversificando la l'offerta di servizi ed effettuando acquisizioni strategiche in un ottica di lungo periodo.

◆ Diversificazione clienti/territori:

Il management sta attuando con successo una significativa diversificazione ed espansione dei propri clienti su più mercati riuscendo così in parte a mitigare i rischi del proprio business.

Punti deboli

Nonostante l'ottimo lavoro del management nel corso degli anni Affari di Borsa ha identificato le seguenti Aree per le quali Taptica presenta criticità:

◆ Dimensioni società

Nonostante Taptica stia crescendo molto, risulta ancora un operatore di piccole/medie dimensioni in un mercato che si stima sia superiore ai \$100 miliardi di dollari per il solo segmento *mobile*. La minore disponibilità di risorse finanziarie rispetto ai concorrenti potrebbe rappresentare un elemento di

debolezza. Taptica potrebbe, comunque, diventare un obiettivo di acquisizione da parte dei maggiori *player*.

Rischi

◆ Veloce evoluzione tecnologica:

Taptica opera in un settore tecnologico soggetto a cambiamenti repentini e improvvisi. Il management si è dimostrato sin qui capace di sfruttare questo fattore con successo. Rimane, comunque, vivo il rischio che qualche concorrente sviluppi sistemi innovativi competitivi superiori a quelli di Taptica.

Opportunità

◆ Ulteriore sviluppo Digital Mobile:

La continua crescita a tassi significativi del mercato in cui opera rappresenta un'opportunità interessante per Taptica.

◆ Frammentazione Digital Marketing:

La presenza di molte piccole aziende di *digital marketing*, che operano a livello locale e senza strumenti avanzati come quelli in dote a Taptica, rappresentano interessanti target per acquisizioni con potenziali effetti positivi per il business di Taptica in termini di sinergie e di economia di scala.

Conclusioni:

Taptica ha attirato l'attenzione del team di Affari di Borsa per la sua crescita significativa ottenuta negli ultimi anni e per il suo modello di business scalabile. La società risulta ancora sottovalutata in base agli indicatori finanziari e i parametri valutativi del Sieve System, Affari di Borsa ritiene che la società abbia delle ottime possibilità di crescita negli anni a venire. Queste prospettive rimarranno valide fintanto che la società riuscirà a mantenere un *edge* dal punto di vista tecnologico e prosegua nella sua politica di acquisizioni in un mercato frammentato. La capacità di Taptica di ottimizzare i dati raccolti dalle società acquisite e di creare sinergie grazie ai propri strumenti avanzati rappresenta un fattore chiave per l'acquisto del titolo da parte di Affari di Borsa. Il team di Affari di Borsa monitorerà con cura l'evoluzione tecnologica del mercato in cui opera Taptica e la capacità della società di perseguire la sua strategia.

DISCLAIMER

Il sito di Affari di Borsa ha finalità formativa e divulgativa della strategia di investimento adottata dal team. La presente analisi finanziaria, e in generale ogni tipo di informazione contenuta nel sito, ha funzione meramente esemplificativa e illustrativa della metodologia utilizzata da Affari di Borsa e viene diffusa genericamente al pubblico richiedente. La presente analisi societaria, le elaborazioni e i calcoli in essa contenuti sono effettuati da Affari di Borsa, in buona fede, quale società indipendente, basandosi su dati e informazioni raccolti da fonti attendibili. I dati, i criteri di valutazione e calcolo, nonché le opinioni espresse, sono forniti esclusivamente a titolo d'informazione e non intendono in alcun modo costituire sollecitazione al pubblico risparmio o promuovere alcuna forma d'investimento. La presente analisi societaria è frutto di valutazioni ed elaborazioni personali del team di affari di Borsa e non costituisce, né in alcun modo può costituire, di per sé idonea informazione su cui poter fondare una propria decisione di investimento, le cui prerogative sono strettamente personali. Ogni attività di investimento è legata alla personale propensione al rischio e al proprio orizzonte di investimento e alla personale liquidità e alla costituzione del proprio portafoglio. Investire in borsa e in particolare nel mercato azionario comporta rischi e richiede un'adeguata preparazione e competenza. Il lettore, utente, investitore inesperto ovvero privo delle adeguate competenze, è invitato a rivolgersi alle figure professionali di cui al T.U.F. prima di effettuare operazioni finanziarie. Chiunque si determini a operare o esegua operazioni prendendo spunto dalla presente analisi finanziaria e in genere dal contenuto del sito di Affari di Borsa lo fa a suo proprio rischio e pericolo assumendosene la responsabilità. Il team di Affari di Borsa declina ogni responsabilità per l'utilizzo da parte di terzi delle informazioni contenute nel presente sito e in particolare nella presente analisi societaria.