

COMUNICATO STAMPA**IL CDA DI TECMA APPROVA UN NUOVO PROGRAMMA STRATEGICO
ORIENTATO ALLA CRESCITA TRAMITE L'EFFICIENTAMENTO E
LA SEMPLIFICAZIONE DEI PROCESSI**

Prosegue lo sviluppo del business attraverso una strategia di crescita internazionale con focus sugli Stati Uniti dove nei primi 4 mesi del 2023 TECMA ha firmato accordi per un controvalore superiore ai ricavi registrati dal mercato americano in tutto il 2022

**Riduzione attesa dei costi operativi per circa Euro 3 milioni nel 2024,
con conseguente miglioramento dei margini operativi
e ritorno in redditività positiva atteso a partire dal prossimo anno**

* * * * *

Milano, 29 maggio 2023 – Il Consiglio di Amministrazione di TECMA Solutions S.p.A. (la “**Società**” o “**TECMA**”), Tech Company specializzata nella *Digital Transformation* per il settore del *Real Estate* e quotata su Euronext Growth Milan [EGM: TCM], riunitosi in data odierna ha approvato un nuovo programma strategico orientato alla crescita tramite l’efficientamento e la riorganizzazione di alcune funzioni e strutture aziendali, con l’obiettivo di migliorare la propria redditività e facilitare il raggiungimento degli obiettivi di espansione e consolidamento nell’attuale contesto macroeconomico.

Alla luce dei radicali cambiamenti di mercato sviluppatisi a partire dal terzo trimestre del 2022 e delle continue evoluzioni in ambito tecnologico, la Società, anche con il supporto di consulenti esterni di primario standing, ha finalizzato negli ultimi mesi un’ottimizzazione strategica del proprio modello di crescita con alcuni obiettivi principali:

- (i) focalizzare il proprio modello di espansione internazionale sugli Stati Uniti
- (ii) indirizzare gli investimenti in ricerca e sviluppo sulla piattaforma software proprietaria
- (iii) orientare il modello di business al fine di migliorare, già nel breve periodo, i margini operativi con ritorno in redditività positiva
- (iv) applicare una strategia di efficientamento generale con conseguente riduzione rilevante dei costi operativi

TECMA

BUSINESS.BEAUTY.

Nello specifico, il programma di efficientamento, preliminarmente avviato già nel quarto trimestre 2022 e che sarà completato nel secondo semestre del 2023, prevede misure indirizzate a semplificare l'organizzazione e la gestione aziendale. Più in dettaglio la Società:

- (i) ha introdotto e collaudato nuovi software gestionali per la pianificazione delle attività produttive che consentono di ottimizzare flussi e processi di produzione, con una significativa riduzione dei costi di gestione dei progetti;
- (ii) ha revisionato e razionalizzato il proprio organigramma, alla luce delle mutate condizioni di mercato, e attuerà un piano di riduzione del personale che coinvolgerà alcune figure non più compatibili con i nuovi obiettivi strategici;
- (iii) ha implementato misure volte a ridurre alcuni costi di struttura e di governance che porteranno ad un risparmio economico già nel corso dei prossimi mesi;
- (iv) attuerà un programma di ottimizzazione delle dinamiche di produzione introducendo applicativi basati sull'intelligenza artificiale così come sviluppando ulteriori librerie proprietarie.

L'insieme delle azioni che saranno implementate nel corso della seconda metà del 2023 sono volte a raggiungere i primi risultati già a partire dal quarto trimestre 2023 e consentiranno una riduzione dei costi operativi pari a circa Euro 3 milioni nel corso del 2024, contribuendo, insieme alla continua crescita del business, ad un sostanziale miglioramento dei margini operativi.

Il programma strategico prevede inoltre di continuare nel percorso di sviluppo internazionale, strutturazione dei canali distributivi e consolidamento del prodotto già annunciato nel corso del 2022, attraverso l'impiego di una parte delle risorse liberate affinché possano ulteriormente contribuire ad investimenti mirati per accelerare il percorso di crescita.

*“Il 2022 è stato un anno di demarcazione. Stiamo assistendo a grandi cambiamenti, le organizzazioni di tutto il mondo stanno ridisegnando il modo in cui operano, affrontando evidenti cambi culturali. Il mutato contesto di mercato degli ultimi mesi rappresenta un grande stimolo ed un'opportunità per rivedere e migliorare anche i nostri processi nonché per definire in modo più selettivo i nostri obiettivi strategici. – commenta **Pietro Adduci, amministratore delegato di TECMA**. Dopo anni di forte crescita della nostra organizzazione ed investimenti in ricerca e sviluppo, abbiamo consolidato nuovi prodotti ed un nuovo revenues model più coerente con i bisogni dei nostri clienti. Inoltre, nella prima parte del 2023 abbiamo dedicato molta attenzione alla revisione del programma di crescita del business dei prossimi anni e dei nostri modelli operativi, certi che il programma appena approvato ci permetterà di proseguire più agilmente nel nostro percorso di crescita, con un ritorno atteso in area positiva dell'EBITDA e dei flussi di cassa operativi nel corso del primo semestre 2024. Stiamo avendo evidenti conferme nel mercato USA dove, già nei primi quattro mesi del 2023, abbiamo raccolto ordini per un valore superiore ai ricavi registrati nell'intero 2022”.*

TECMA

BUSINESS.BEAUTY.

Il comunicato è disponibile sul sito internet www.tecmasolutions.com, sezione “Investors/Comunicati Stampa” e sul sistema di stoccaggio www.emarketstorage.it.

* * * * *

TECMA Solutions [EGM: TCM], quotata all'Euronext Growth Milan dal 9 novembre 2020, è una Tech Company specializzata nella Digital Transformation per il settore Real Estate. Attraverso un'innovativa piattaforma completamente digitalizzata, la Società offre soluzioni tecnologiche per la valorizzazione dei progetti immobiliari, velocizzando e semplificando le transazioni di vendita nonché la gestione locativa. TECMA conta su un team di circa 200 professionisti dipendenti con un track record di oltre 400 progetti conclusi sia in Italia che all'estero, avendo gestito transazioni per oltre 10 miliardi di euro. Grazie al vantaggio di first-mover e al know-how specifico acquisito negli anni, la Società è in grado di anticipare le tendenze del mercato sapendo interpretare al meglio le esigenze degli investitori immobiliari così come quelle dei singoli consumatori, facendo leva su un mix tra arte, neuromarketing e tecnologie proprietarie per sviluppare e creare nuovi prodotti finalizzati al successo dell'investimento immobiliare.

Per ulteriori informazioni:

Contatti TECMA

Investor Relation

TECMA Solutions S.p.A.
Veronica Carullo – Investor Relator
Via Medardo Rosso, 5
20159 – Milano
Tel. +39 02 66809409
ir@tecmasolutions.com

Media Relation

Twister communications group
Via Valparaiso, 3
20144 – Milano
Tel. +39 02 4381 14200
tecma@twistergroup.it

Euronext Growth Advisor

Alantra
Via Borgonuovo 16,
20121 – Milano
Tel. +39 02 6367 1601
alfio.alessi@alantra.com