

## CONTRARIAN

### VETRYA SI GUADAGNA L'OK DEI BROKER

► All'esordio sul segmento Aim di Borsa Italiana il 29 luglio a un prezzo di 6 euro per azione (**Ambromobiliare** advisor), scesa fino a 4,5 euro nella prima metà di dicembre e poi tornata prepotentemente oltre la soglia dell'ipo nelle scorse sedute - dopo aver anticipato al mercato alcuni numeri del 2016 - Vetrya finisce sotto i riflettori di Intermonte. Ancora prima del target price fissato a 7 euro rispetto ai 6,19 della chiusura di ieri, è rilevante il fatto che una società dell'Aim sia riuscita a guadagnarsi l'attenzione di una casa d'analisi: la mancanza di studi sulle small cap è uno dei difetti più avvertiti quando si parla di small cap italiane. Fondata nel 2010, l'azienda guidata da Luca Tomassini sviluppa soluzioni e servizi innovativi per reti di tlc a banda larga, piattaforme per la distribuzione di contenuti multimediali in modalità multi schermo, media asset management, mobile entertainment, pagamenti mobile, servizi a valore aggiunto per reti broadband, pubblicità digitale, big data, internet tv, internet degli oggetti e applicazioni consumer. Nei primi cinque anni di attività Vetrya ha visto crescere i ricavi a un tasso medio annuo (cagr) del 154%, espansione legata prevalentemente al mercato domestico in quanto la società solo di recente ha preso la via dell'estero, che oggi pesa per il 10% del volume d'affari. L'azienda «ha cavalcato con successo lo sviluppo del commercio mobile», osserva Intermonte, che si attende un proseguimento, seppur a ritmi meno elevati, del trend di crescita del fatturato. Vetrya permette agli operatori mobile di fornire i loro servizi, aggregandone l'offerta e mettendo a disposizione le necessarie piattaforme tecnologiche. Il modello di business prevede un sistema di condivisione dei ricavi, con commissioni a favore della società tra il 10 e il 25% del prezzo finale applicato al consumatore e addebitato sulla bolletta telefonica. Le dimensioni di questo business, secondo Intermonte, possono aumentare velocemente in quanto le voci di costo sono generate dai contenuti. Considerando «il lancio e il consolidamento di nuove piattaforme in Italia, così come l'espansione in altri Paesi europei, nel Medio Oriente e il lancio di Vetrya Asia Pacific per il Sudest asiatico», gli analisti stimano per il periodo 2015-2018 un cagr del volume d'affari del 22%, con l'incidenza della componente estera vista balzare dal 10 al 60% nel 2017-2018.

