

HAT SOSTERRÁ ADVICE NEL SUO PERCORSO DI CRESCITA



Da sinistra: Ilaria Montefusco, Dario Albarello, Fulvio Furbatto, Nino Attanasio, Carlo Gotta, Ignazio Castiglioni

HAT, attraverso il nuovo fondo di *private equity* HAT Technology & Innovation dedicato alle PMI innovative, ha raggiunto un accordo con Advice Group ed è entrato nella compagine azionaria come socio di minoranza. L'accordo prevede un aumento di capitale destinato alla crescita di nuove business unit in Italia e allo sviluppo del piano internazionale del gruppo. L'operazione siglata prevede infatti l'acquisizione da parte di HAT di tutte le quote dei soci di minoranza e un contestuale aumento di capitale, per un totale di oltre 3 milioni di euro investiti, ma il controllo della società continuerà ad essere detenuto dal fondatore e CEO, Fulvio Furbatto.

L'ingresso di HAT è finalizzato a **imprimere un'accelerazione nel processo di affiliazione per l'apertura di nuove sedi di Advice, in Italia e all'estero.** L'operazione permetterà di **rafforzare i piani di sviluppo**

della società e implementare nuove business unit (sport, moda e retail) che andranno ad affiancare le già consolidate FMCG, insurance e finance.

Driver della crescita sarà la Customer Data Platform proprietaria (WEKIT) che – grazie ad un **innovativo algoritmo** – è in grado di identificare e assegnare ad ogni consumatore un indicatore di potenzialità dinamico e predittivo – il Customer Value Index. La piattaforma, grazie a tecnologie di business intelligence e machine learning, può supportare programmi di loyalty comportamentale personalizzati, che possano rispondere alle esigenze di aziende di ogni dimensione e industria. L'operazione aiuterà Advice a sostenere l'innovazione tecnologica continuativa. Per Advice l'operazione è stata coadiuvata dallo studio legale Chiomenti e dall'advisor Elexia, mentre per HAT hanno agito lo studio legale Orrick, Kpmg e Net Consulting.



Fulvio Furbatto
Founder & CEO Advice Group

“

Siamo certi che con questa operazione si siano poste le basi per costruire **uno dei player più interessanti nel settore della behavioural loyalty e promotion in Italia, in termini di capacità strategica e tecnologica.** Il management di HAT ha compreso e appoggiato il principio per il quale **nel prossimo futuro la loyalty sarà dinamica e relazionale, necessariamente basata sull'analisi del comportamento del consumatore in tempo reale, in tutte le sue interazioni continuative con l'azienda.** I programmi fedeltà, che resteranno ancorati solo al semplice atto di acquisto e ai cataloghi premi, sono destinati a scomparire, in quanto non intercetteranno più le esigenze del consumatore moderno che vuole riconoscimenti immediati e senza attese. Questa operazione ci permetterà di consolidare un posizionamento importante nella loyalty relazionale e di **rispondere prontamente alla sempre più pressante necessità delle aziende di coinvolgere, conoscere e coccolare tutti i loro consumatori** e non solo la base di utenti già fedele.



Carlo Gotta
Investment Director di HAT e
nuovo consigliere di Advice Group

“

Siamo molto soddisfatti dell'operazione effettuata. **Advice è uno dei principali player innovativi italiani nel settore del Digital Marketing.** È un'azienda internazionale con un team ben strutturato, sia nelle aree manageriali che operative. Inoltre, ha un notevole vantaggio competitivo sul mercato grazie all'**elevato livello tecnologico interno portato sia dalle capabilities delle risorse, sia dalla piattaforma software proprietaria.** Il mercato di riferimento è in crescita e il Piano Industriale evidenzia precisi obiettivi di crescita, ricavi e marginalità. **L'operazione supporterà Advice Group nel suo progetto di expansion, anche mediante aggregazioni, con l'obiettivo di rafforzarne la capacità di innovare e di competere sul mercato domestico e globale.**