L’I.P.O. CHE STUPISCE TUTTI

A stupire non è stata la scelta dell’imprenditore Carlo Iervolino di quotarsi in borsa a Parigi lo scorso 19 Ottobre (invece che a Milano) e nemmeno il fatto che l’IPO sia andata molto bene (di questi tempi poi…) permettendo alla società di raggiungere 1600 milioni di capitalizzazione dopo un private placement guidato da Paribas. E non è stato nemmeno il fatto che in due giorni la società sia arrivata a capitalizzare più di quattro volte tanto (cioè quasi 7 miliardi di euro, ai livelli dell’IPO di Tecnoprobe, la maggiore quest’anno all’Euronext Growth). Quello che colpisce di più è il fatto che ciò avvenga in pieno marasma delle borse e dell’economia, nonché l’ambizione (fondata) di sfidare i grandi social network americani sul loro stesso terreno con un nuovo modello di business, e che gli investitori le abbiano dato credito nel riuscirci!

NUMERI DA FAVOLA

TA TA TU è un’App creata dall’omonima società, che peraltro stupisce anche nei numeri. Ha infatti chiuso il 2021 con circa 39 milioni di ricavi realizzati con 95 mila iscritti, cioè fatturando circa 400 euro per iscritto. Ma ad Agosto quest’ultimo numero era salito già a 350 mila e nei primi sei mesi del 2022 la società aveva già fatturato 53,7 milioni di euro generando un ebitda di 47,3 milioni, puntando a superare ampiamente i 100 milioni di margine operativo già quest’anno. Il modello di business insomma appare estremamente seducente e redditizio, nonché capace di soppiantare quello che si era affermato negli ultimi anni con gli altri social network.

IL MODELLO DI BUSINESS

Ora con la quotazione la società punta a farsi conoscere molto di più, arrivando a contare circa un milione di utenti entro la fine dell’anno nei principali paesi europei, per poi espandersi nel continente americano. Cioè per fare concorrenza ai grandi come FaceBook, Instagram, Twitter o TikTok, con un sistema di rewarding degli utenti con i quali l’App

condivide sostanzialmente i suoi guadagni premiandoli per il solo fatto che “chattano”.

In funzione dell’attività dei suoi utenti (un commento, un “mi piace”, un nuovo “follower”, eccetera) infatti TA TA TU li remunera con dei “TTU Coin” (cioè dei ”gettoni” o “token”) che vanno a finire in un borsellino digitale (un “wallet”) gestito con la tecnologia della blockchain (quella di Bitcoin) per essere spesi online sull’e-commerce proprietario, acquistando contenuti multimediali come ad esempio i film presenti sulla piattaforma CHILI oppure scambiandoli o prossimamente spederli in punti vendita di beni fisici che la stessa società intende aprire come estensione fisica del proprio e-commerce: “***Mercato Metropolitano***” : una società londinese che gestisce omonimi bazar enogastronomici specializzati in prodotti tipici artigianali italiani, acquisita lo scorso Luglio per 14,5 milioni di Euro.

L’ECOSISTEMA DI TRANSAZIONI DIGITALI

TaTaTu dunque condivide i suoi guadagni, principalmente da pubblicità, con gli utenti, allo scopo di alimentare la loro soddisfazione e di arrivare a guadagnare anche dalle transazioni digitali che questi originano in quanto possessori dei “TTU Coin”. In pratica il modello di business tende ad attivare un ecosistema, una comunità virtuale online che fa guadagnare gli iscritti e li rende protagonisti dell’espansione del network e dei suoi guadagni.

Una delle strade ipotizzate per tale espansione sarà perciò la possibilità di aggregare anche altri network di e-commerce, tanto fondendosi con i medesimi quanto semplicemente collaborandoci, per far circolare i propri “coin”, con l’obiettivo dichiarato di arrivare a 80 milioni di utenti entro quattro anni, possibilmente con ricavi pro-capite addirittura in crescita! Una bella sfida insomma all’oligopolio dei grandi social network, basato su una formula (quella del “cash-back”) che non è affatto nuova ma che evidentemente ha convinto ugualmente i grandi investitori poiché sembra sia stato trovato il modo di renderla estremamente redditizia.

LA SCELTA DI QUOTARSI ALL’EURONEXT GROWTH PARIGI

Da questo punto di vista TA TA TU ha probabilmente fatto bene a sfruttare il network europeo di Euronext Growth, e per assicurarselo ha scelto di partire da Parigi invece che da Milano, anche se le piazze europee sono tutte collegate tra di loro. La sfida infatti è stata vinta soprattutto nel raccogliere l’attenzione dei grandi investitori, prima di allargare l’offerta al grande pubblico con una futura OPS-OPV da destinare al grande pubblico. Ma anche da questo punto di vista l’App ha stracciato ogni record: è riuscita a farli

scommettere sulle tecnologie proprio mentre i titoli di quel settore sono in netto calo in tutto il mondo (vedi qui sotto l'andamento dell'indice cumulato di Facebook, Amazon Netflix e Google).

LA CRISI DELLE "ALTRE" SOCIETÀ TECNOLOGICHE

Twitter infatti si prepara a licenziare circa 5000 dipendenti su un totale di circa 7500, Microsoft ha annunciato un taglio di circa 1000 dipendenti, Facebook e Google hanno annunciato in parallelo che ridurranno del 10% l'intera loro forza lavoro e tutte stanno annunciando una riduzione dei profitti.per non parlare di Netflix, pesantemente penalizzata in borsa dopo aver annunciato ufficialmente il primo proprio "profit warning". TA TA TU è stata invece capace di navigare controcorrente e di risultare estremamente convincente!

LA CRISI ACCELERA IL CAMBIAMENTO

E' ovviamente presto per dire se il successo che ha accompagnato il titolo in borsa potrà continuare imperterrito nonostante la guerra, l'inflazione, gli aumenti dei tassi e le grigie prospettive economiche globali. Ma sicuramente tale successo suggerisce una riflessione, forse ovvia ma ugualmente importante: la crisi accelera il ritmo del cambiamento e -se condotta con la necessaria credibilità- alimenta l'innovazione, persino sul fronte finanziario.

I listini insomma potranno anche puntare verso il basso in media, ma esistono opportunità, come questa, che fanno pensare che anche la composizione dei titoli che compongono i listini di borsa sia destinata a cambiare rapidamente, cavalcando le vere novità e consentendo alla finanza rinnovandosi ben più velocemente dell'economia reale!

Stefano di Tommaso