

SG  
COMPANY  

---

S.p.A.  
Sharing Growth

**RASSEGNA STAMPA**  

---

*luglio 2020*

# INDICE

## SG COMPANY

16/07/2020 DailyMedia	7
<b>SG Company ha presentato la partnership con WYTH di Amigdala per la realizzazione di eventi integrati live e digital</b>	
03/07/2020 Italia a tavola	9
<b>OBESITÀ E PREVENZIONE NASCE UNA PIATTAFORMA DEDICATA</b>	
16/07/2020 DailyNet	10
<b>La novità di SG Company è il futuro nello stile "digital upfront"</b>	
16/07/2020 Pubblicom Now	12
<b>Nasce la partnership tra SG Company e la start up Wyth</b>	

## SG COMPANY WEB

29/07/2020 FTA Online 11:22	14
<b>SG Company diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd</b>	
24/07/2020 finanza.tgcom24.mediaset.it	16
<b>COMMENTO AIM: indice in calo, bene Enertronica</b>	
03/10/2020 milano.repubblica.it	17
<b>Milano Wine Week 2020</b>	
16/07/2020 youmark.it	20
<b>Presentati i Digital Tech Events, gli eventi phygital sviluppati da SG Company in partnership con WYTH</b>	
15/07/2020 AdvExpress.it 23:35	21
<b>SG company lancia con WYTH una nuova era di eventi phygital</b>	
11/07/2020 nuvola.corriere.it 06:46	22
<b>Francesca e l'arte di cogliere opportunità (anche) durante la crisi</b>	
07/07/2020 ilcittadinoonline.it 07:01	23
<b>Aim (-1%) - Settimana brillante per la matricola Cy4Gate (+17%)</b>	
03/07/2020 ilcittadinoonline.it	25
<b>Aim (-0,3%) - Askoll Eva (+2,6%) e DigiTouch (+2,5%) fra le migliori</b>	

01/07/2020 teleborsa.it 15:52	26
<b>SG Company perfeziona acquisto quota residua Special</b>	
01/07/2020 finanza.repubblica.it 15:36	27
<b>SG Company perfeziona acquisto quota residua Special</b>	
29/07/2020 Trend Online.com	28
<b>SG Company diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd</b>	
24/07/2020 milanofinanza.it 16:54	30
<b>COMMENTO AIM: indice in calo, bene Enertronica</b>	
22/07/2020 Marketingjournal.it	31
<b>La pubblicità dei billboard ora ti guarda e cambia messaggio</b>	
16/07/2020 brand-news.it 10:32	32
<b>SG Company ufficializza la collaborazione con la start-up tecnologica WYTH e presenta i nuovi eventi "phygital"</b>	
15/07/2020 AdvExpress.it 18:07	33
<b>SG company lancia con WYTH una nuova era di eventi phygital</b>	
06/07/2020 marketinsight.it 05:47	35
<b>Aim (-1%) - Settimana brillante per la matricola Cy4Gate (+17%)</b>	
02/07/2020 marketinsight.it 06:12	37
<b>Aim (-0,3%) - Askoll Eva (+2,6%) e DigiTouch (+2,5%) fra le</b>	
01/07/2020 FTA Online 00:57	38
<b>SG Company: perfezionata l'operazione di acquisto di Special S.r.l.</b>	
29/07/2020 investireoggi.it	39
<b>11:38 SG Company diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd</b>	
16/07/2020 pubblicomnow-online.it 09:21	41
<b>Nasce la partnership tra SG Company e la start up Wyth</b>	
15/07/2020 e20express 18:07	42
<b>SG company lancia con WYTH una nuova era di eventi phygital</b>	
01/07/2020 Investi con fiducia in te 16:16	44
<b>SG Company perfeziona acquisto quota residua Special</b>	
01/07/2020 ilmessaggero.it	45
<b>SG Company perfeziona acquisto quota residua Special</b>	

29/07/2020 La Voce di New York 16:10	46
<b>Torna la Milano Wine Week e Milano diventa capitale del vino per una settimana</b>	
15/07/2020 mediakey.tv	48
<b>Con SG Company il futuro è "Digital Upfront"</b>	
01/07/2020 Trend Online.com 14:26	50
<b>SG Company: perfezionata l'operazione di acquisto di Special S.r.l.</b>	
30/07/2020 marketinsight.it 06:02	51
<b>Aim (+0,3%) - Balzo di Italia Independent (+25%), tra le migliori</b>	
15/07/2020 engage.it 14:45	52
<b>SG Company lancia i 'Digital Tech Events' e la partnership con la startup WYTH</b>	
01/07/2020 finanza.lastampa.it 14:03	53
<b>SG Company perfeziona acquisto quota residua Special</b>	
29/07/2020 marketinsight.it 13:40	54
<b>SG Company (Aim) - Accordo con Nexthing per la crescita internazionale</b>	
01/07/2020 teleborsa.it 13:52	55
<b>SG Company perfeziona acquisto quota residua Special</b>	
29/07/2020 traderlink.it 00:57	56
<b>SG Company diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd</b>	
01/07/2020 borsaitaliana.it 13:59	58
<b>SG Company perfeziona acquisto quota residua Special</b>	
29/07/2020 Aim Italia News 16:29	59
<b>SG Company, accordo commerciale con Nexthing</b>	
01/07/2020 quifinanza.it 15:52	60
<b>SG Company perfeziona acquisto quota residua Special</b>	
01/07/2020 marketinsight.it 14:35	61
<b>SG Company (Aim) - Acquisisce il residuo 20% di Special per</b>	
01/07/2020 traderlink.it 00:21	62
<b>SG Company: perfezionata l'operazione di acquisto di Special S.r.l.</b>	

## FORMAT WEB

26/07/2020 punto-informatico.it  
**Digital Design Days, nuova edizione ad ottobre**

64

24/07/2020 apogeeonline.com 06:27  
**Il calendario degli eventi di digital marketing**

65

# SG COMPANY

4 articoli

## SG Company ha presentato la partnership con WYTH di Amigdala per la realizzazione di eventi integrati live e digital

4 Si è tenuta ieri la presentazione ufficiale in live streaming della nuova linea di sviluppo di **SG Company** nel settore degli eventi live a distanza, che si avvale dell'ausilio della nuova piattaforma WYTH sviluppata da Amigdala. La start-up tecnologica WYTH nasce per creare un ambiente in cloud dedicato alla realizzazione di piattaforme di convergenza fisico/digitale per iniziative come i "Digital Tech Events" curati dalla società guidata da **Davide Verdesca**, CEO e Chairman dell'azienda che si colloca tra i player principali nella comunicazione integrata live e digitale. La dimensione "phygital" Date le nuove condizioni create dall'emergenza sanitaria, attraverso WYTH nasce una convergenza tra reale e virtuale, un luogo di incontro online dove le persone sono chiamate ad interagire su più livelli, in una dimensione "phygital" che permette loro di entrare in profonda connessione. In occasione di "VRV 5: The New More", evento interamente digital curato da **SG Company** per Daikin Italy lo scorso 26 maggio, il software è stato mostrato ad oltre 1.000 persone in diretta in live streaming, con regia e set televisivo dal Campus di Daikin e da alcune sedi italiane del brand. L'evento rientrava tra i "Digital Tech Events" firmati **SG Company**, formati in grado di restituire un'eccezionale esperienza valoriale a tutti i partecipanti. Hanno già scelto la piattaforma di **SG Company** ABI, ACI, Eolo, Medtronic e molti altri clienti. I commenti **Davide Verdesca**, CEO & Chairman del Gruppo ha dichiarato: "Nella storia di **SG Company** ci sono stati diversi momenti in cui ci siamo di stinti per il nostro approccio pionieristico di First Mover. Siamo stati i primi ad unire dei settori che sembravano incompatibili come B2B, B2C e BTL, siamo stati i primi nel mercato a compiere il percorso di quotazione in Borsa, siamo stati i primi a immaginare una nuova sede sempre più interconnessa con la città di Milano e non solo. Siamo stati tra i primi a organizzarci a matrice e a ottimizzare i processi aziendali. Questa volta abbiamo deciso di arrivare per ultimi, presentando ufficialmente WYTH e i nostri "Digital Tech Events". Abbiamo optato per una piattaforma digital che rappresentasse al meglio i nostri contenuti, dagli eventi B2B agli incentive, dalla creatività alle experience per i consumatori, e oggi crediamo di aver raccolto e sintetizzato il meglio della tecnologia disponibile con un approccio che potrà seguire l'evoluzione della tecnologia stessa. Attraverso questa piattaforma creiamo nuovi mondi e diamo vita a nuove esperienze memorabili per i nostri clienti". Aggiunge Samuele Franzini, CEO di WYTH e CEO & Creative Director di Amigdala: "Amigdala è nata dopo 10 anni di sperimentazione tecnologica e creativa all'intersezione tra video, web interattività, design, arte e tecnologia. In questi anni abbiamo lavorato sulla progettazione di experience fisiche, digitali e virtuali in svariati ambiti innovativi, dando vita a progetti efficaci e mai realizzati prima. Da sempre apprezziamo la grande professionalità e capacità di gestione e di sviluppo di **SG Company** e crediamo molto nel tema della convergenza tra fisico e digitale che è alla base di WYTH, anche nel naming. La "Y" infatti rappresenta proprio l'unione tra online e offline. Da subito ci sia mo resi conto che **SG Company** sarebbe stato il miglior partner per il mercato Italiano B2B, capace di valorizzare le nostre tecnologie e di gestire tutte le fasi di relazione con i clienti al meglio".

Foto: Il CEO **Davide Verdesca**

Foto: **Daide Verdesca** Samuele Franzini

La proprietà intellettuale "riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa "da intendersi per uso privato



SALUTE

## OBESITÀ E PREVENZIONE NASCE UNA PIATTAFORMA DEDICATA

Si chiama Obecity Digital Village e da settembre porterà sui social consigli per aiutare gli utenti a prevenire l'obesità che oltre alle conseguenze più note espone maggiormente al rischio di infezioni da virus

In Italia 1 adulto su 10 è obeso (10%) e quasi 4 su 10 sono in sovrappeso (37%). Non solo: i dati aumentano nei bambini, con il 12% di obesi e il 24% in sovrappeso. Sono numeri rilevanti se si considera che entrambi vengono accomunati da una caratteristica: essere maggiormente esposti a patologie e complicazioni di ampio spettro. «È stato dimostrato - commenta Michele Carruba, presidente Centro studi e ricerche sull'obesità dell'Università degli Studi di Milano e presidente dell'Advisory board di Obecity - che anche durante questa particolare epidemia le persone in sovrappeso sono andate incontro a un decorso della malattia più complesso. È noto come l'obesità predisponga non solo a una serie di fattori di rischio - a livello cardio-vascolare, renale e del sistema respiratorio - ma anche ad una minore capacità di reagire a situazione di infezione e di virus. L'attuale pandemia ha confermato quanto sia prioritario lavorare al concetto fondamentale di prevenzione e di controllo. In pratica, se durante questi mesi abbiamo avuto un aumento di peso di tre o quattro chili, è già un allarme importante che chiede un intervento immediato in termini di stile di vita e di valutazione della circonferenza addominale». È fondamentale dunque sensibilizzare le persone, coinvolgendole in maniera diretta, sull'importanza di una corretta alimentazione e di uno stile di vita sano e attivo a tutte le età. È da questa considerazione che, da metà settembre, sarà attiva la nuova piattaforma Obecity Digital Village, che trasferisce online e sui canali social (Facebook, Instagram e LinkedIn) tutti i contenuti, i consigli e gli strumenti messi a disposizione nella precedente edizione svoltasi nel 2019 a Catania. Il concept, a fronte della pandemia da Coronavirus, si è infatti evoluto per adattarsi ai cambiamenti in corso e vuole essere un nuovo modo di raccontare la prevenzione a 360 gradi. Grazie a Obecity Digital Village, ideato dalla **divisione Format** di **SG Company** con il supporto di Medtronic Italia, sarà possibile rendere accessibili ad un più ampio pubblico di persone le informazioni e sensibilizzare le famiglie sui rischi derivanti da questa patologia attraverso un linguaggio semplice e con il contributo degli esperti. La nuova piattaforma si avvale infatti di un Advisory Board che fornirà contenuti scientifici e consigli pratici. La piattaforma sarà lanciata da un evento streaming che farà il punto per istituzioni e famiglie e sarà poi in continuo aggiornamento con un calendario di eventi ad hoc che culmineranno in un evento live nel 2021. cod 67931

Mercato

## La novità di SG Company è il futuro nello stile "digital upfront"

19 Si è tenuta ieri "Digital Upfront", la presentazione ufficiale in live streaming per stampa e clienti di una nuova era di eventi phygital: i "Digital Tech Events" curati da **SG Company**, principale player nella comunicazione integrata Live & Digital, che sottolineano, ancora una volta, l'impegno del Gruppo nel ricercare e sviluppare soluzioni altamente tecnologiche e fortemente disruptive. In occasione del lancio di questi innovativi formati è stata ufficializzata anche l'importante partnership con WYTH, la start-up tecnologica - nata dopo due anni di R&D da parte di Amigdala - per creare un Framework in Cloud dedicato alla realizzazione high-end di piattaforme di convergenza fisico/digitale per gli eventi. LA CONVERGENZA Grazie alla collaborazione avviata tra la società guidata da **Davide Verdesca** e il management di WYTH, gli eventi offline modificano il loro Dna e si adattano perfettamente a un contesto in continua evoluzione. Attraverso l'implementazione di una nuova architettura digitale "WYTH" si assiste a un deciso mutamento di ciò che abbiamo visto e conosciuto finora: nasce una convergenza tra reale e virtuale a prova di futuro, un luogo di incontro online, dove le persone sono chiamate a interagire su più livelli, in una dimensione phygital che permette loro di entrare in profonda connessione, di fare e condividere esperienze ad alto impatto emozionale. EFFICACIA ASSOLUTA Una prova dell'assoluta efficacia di questo innovativo software è stata mostrata a oltre 1.000 persone in occasione di "VRV 5: The New More", evento interamente digital curato da **SG Company** per Daikin Italy, lo scorso 26 maggio. La diretta in live streaming, che ha pre visto regia e set televisivo dal Campus di Daikin e da alcune sedi italiane del brand, rientrava, appunto, tra i Digital Tech Events firmati da **SG Company**, formati in grado di restituire un'eccezionale esperienza valoriale a tutti i partecipanti, dai singoli relatori ai vari ospiti. Hanno già scelto la piattaforma di **SG Company** ABI, ACI, Eolo, Medtronic e molti altri clienti. IERI, OGGI E DOMANI: NUOVI PRIMATI **Davide Verdesca**, Ceo & Chairman del Gruppo, ha dichiarato: "Nella storia di **SG Company** ci sono stati diversi momenti in cui ci siamo distinti per il nostro approccio pionieristico di First Mover. Siamo stati i primi a unire dei settori che sembravano incompatibili (B2B, B2C e BTL), siamo stati i primi nel mercato a compiere il percorso di quotazione in Borsa, siamo stati i primi a immaginare una nuova sede, una nuova "casa" per la comunicazione in Italia, sempre più interconnessa con la città di Milano e non solo. Siamo stati tra i primi a organizzarci a matrice e a ottimizzare i processi aziendali. Questa volta abbiamo deciso di arrivare per ultimi, presentando ufficialmente solo quest'oggi WYTH e i nostri Digital Tech Events. Abbiamo optato per una piattaforma digital che rappresentasse al meglio i nostri contenuti, dagli eventi B2B agli incentive, dalla creatività alle esperienze per i consumatori, e oggi crediamo di aver raccolto e sintetizzato il meglio della tecnologia disponibile con un approccio che potrà seguire l'evoluzione della tecnologia stessa. Abbiamo scelto il meglio dell'innovazione e, così come utilizziamo nel modo migliore questo strumento, al tempo stesso rimaniamo fedeli ai nostri contenuti e alla nostra strategia di Gruppo. Attraverso questa piattaforma possiamo creare nuovi mondi e diamo vita a nuove esperienze memorabili per i nostri clienti. Siamo fieri di essere ultimi, ma solo questa volta". IL FATTORE "Y" Samuele Franzini, Ceo di WYTH e Ceo & Creative Director di Amigdala, aggiunge: "Amigdala è nata dopo dieci anni di sperimentazione tecnologica e creativa all'intersezione tra video, web interattività, design, arte e tecnologia. In questi anni abbiamo lavorato sulla progettazione di esperienze fisiche, digitali e virtuali in svariati ambiti innovativi, dando vita a progetti efficaci e mai realizzati

prima. Da sempre apprezziamo la grande professionalità e capacità di gestione e di sviluppo di SG Com pany e crediamo molto nel tema della convergenza tra fisico e digitale che è alla base di WYTH, anche nel naming. La "Y", infatti, rappresenta proprio l'unione tra onli ne e offline. Da subito ci siamo resi conto che **SG Company** sarebbe stato il miglior partner per il mercato Italiano B2B, ca pace di valorizzare le nostre tecnologie e di gestire le fasi di relazione con i clienti al meglio".

Agenzie

## Nasce la partnership tra SG Company e la start up Wyth

Ieri sono stati presentati ufficialmente in live streaming durante "Digital Upfront", i "Digital Tech Events" curati da **SG Company**, che sottolineano ancora una volta l'impegno del gruppo nel ricercare e sviluppare soluzioni tecnologiche e fortemente disruptive. In occasione del lancio di questi formati è stata ufficializzata anche la partnership con Wyth, start-up tecnologica - nata dopo due anni di R&D da parte di Amigdala per creare un framework in cloud dedicato alla realizzazione high-end di piattaforme di convergenza fisico/ digitale per gli eventi. Grazie alla collaborazione tra la società guidata da **Davide Verdesca** e il management di Wyth gli eventi offline modificano il loro dna e si adattano a un contesto in continua evoluzione. Attraverso l'implementazione di una nuova architettura digitale "Wyth" si assiste a un deciso mutamento di ciò che abbiamo visto e conosciuto finora: nasce una convergenza tra reale e virtuale a prova di futuro, un luogo di incontro online, dove le persone sono chiamate ad interagire su più livelli, in una dimensione phygital che permette loro di entrare in profonda connessione, di fare e condividere esperienze ad alto impatto emozionale. Una prova del nuovo software è stata mostrata a oltre 1.000 persone in occasione di "VRV 5: The New More", evento all digital curato da **SG Company** per Daikin Italy lo scorso 26 maggio.

# SG COMPANY WEB

37 articoli

## SG Company diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd

**SG Company** diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd. Il Consiglio di Amministrazione di **SG Company** S.p.A. si è riunito in data 28 luglio nella sede della Società in Corso Monforte 20, Milano, per deliberare sull'O.d.G. antecedente la pausa estiva e per siglare un importante accordo che sarà strategico per la crescita e lo sviluppo del business della Società e del Gruppo, in una prospettiva nuova e internazionale. Trattasi di un accordo di partnership commerciale tra SG e il Gruppo SG e la realtà di Nexthing Ltd avente sede a Londra e filiali a Manchester, Praga, Varsavia, Istanbul, Beirut, Mumbai, Shanghai e Roma, oltre a espansioni previste in USA e America Latina. Nexthing è una start up internazionale nata alla fine del 2019, dedicata alla produzione di spot televisivi, commerciali, serie TV e film e tra i principali clienti spicca Procter & Gamble. Nexthing rappresenta inoltre una piattaforma solida sulla quale e con la quale il Gruppo SG potrà costruire ulteriore valore ed ulteriori opportunità di business sia in Italia grazie all'ampliamento delle linee di business sia all'estero grazie al network internazionale di proprietà di Nexthing stessa. L'accordo segue la volontà di **SG Company** di perseguire il piano di internazionalizzazione del gruppo e di esportare sempre più i propri servizi oltre ai format Milano Food Week, Milano Wine Week, Sneakerness (primo classificato ai Best Event Awards 2019 nella categoria Fiera), Social Music City, ONE, ObeCity, Digital Design Days e tanti altri che potranno essere realizzati insieme. L'accordo commerciale prevede la possibilità, per entrambi i gruppi di crescere nelle linee di business rispettive in Italia, per Nexthing, ed all'estero per **SG Company**. "Grazie a questa partnership strategica e fortemente voluta e costruita" commenta il CEO & Chairman del Gruppo **Davide Verdesca** "il mondo della live communication e quello dei contenuti si uniscono per costruire valore ed unicità. Insieme a Nexthing, l'offerta di **SG Company** si valorizza con un nuovo e importante asset, le produzioni video di alto livello, e la società potrà aspirare ad essere sempre più una Global Company riducendo la dipendenza dal business locale.". "Un progetto con un profilo importante - commenta Luca Oddo, fondatore e Chairman del gruppo Nexthing - che non solo accompagna lo sbarco e l'espansione di Nexthing in Italia, ma che soprattutto vive di una sinergia e di un'integrazione tra noi e un Gruppo titolato come **SG Company**, dove l'assoluta complementarità, i servizi, il know-how e le skills professionali danno vita e vigore a una Vision unica e internazionale nel campo della comunicazione". La delibera del Consiglio di Amministrazione che ha autorizzato il CEO di **SG Company** alla firma dell'accordo, è stata presa con l'astensione del CFO della Società, dott. Francesco Merone, parte correlata nell'operazione perché socio al 27% di Nexthing Ltd. Non si tratta comunque di operazione rilevante, sicché alla medesima non si applica la relativa procedura. Prosegue inoltre l'attività di riorganizzazione della governance societaria con il conferimento di nuove deleghe al CEO & Chairman **Davide Verdesca**, per la gestione delle relazioni internazionali e la definizione delle linee strategiche della società e al Vice-Presidente Luigi Spinolo in materia di gestione dei Servizi Generali, e con la ridefinizione delle deleghe conferite al CFO neo-nominato Francesco Merone, il quale oggi, ha anche assunto il ruolo di Investor Relator della Società. Il Consiglio di Amministrazione ha poi preso visione del nuovo modello organizzativo e dei nuovi organigrammi proposti dal CEO e dal CFO che perseguono l'obiettivo di creare un nuovo

modello organizzativo per riposizionare l'azienda in Italia e all'estero. È stato inoltre presentata una prima bozza del piano industriale, che evidenzia uno snellimento della struttura aziendale, che consentirà alla società di raggiungere immediatamente, già dalla fine del 2020, una riduzione del punto di pareggio economico rispetto al fatturato realizzato. Il Piano Industriale 2021-2023 è un progetto oggi in bozza che verrà ufficialmente presentato al Consiglio entro il mese di settembre. I Consiglieri hanno preso atto che la società si appresta ad iscriversi nella sezione della Camera di Commercio come PMI Innovativa ed è in valutazione la possibilità che venga modificato lo statuto sociale, per consentire la trasformazione di **SG Company** in società Benefit. Questi progetti seguono le intenzioni del management di aumentare l'appetibilità del titolo in borsa e nei confronti di tutti gli stakeholders che hanno a cuore i temi della sostenibilità, dell'inclusione, della parità di genere. Temi molto presenti nelle aziende moderne e che, statistiche alla mano, dimostrano rendimenti delle società che li adottano maggiori delle società competitors. Il C.d.A. ha infine accolto con favore la decisione del Presidente **Verdesca** e del VicePresidente Spinolo di rinunciare ai compensi maturati e non corrisposti e a quelli maturandi sino al 31 dicembre 2020 a dimostrazione della fiducia nutrita nei confronti della Società e del Gruppo e in considerazione della situazione di difficoltà economico-finanziaria che il contesto di **SG Company** sta vivendo a causa di quanto avvenuto nei mesi scorsi relativamente al diffondersi della pandemia da Covid-19. RV - [www.ftaonline.com](http://www.ftaonline.com)

## COMMENTO AIM: indice in calo, bene Enertronica

COMMENTO AIM: indice in calo, bene Enertronica 24/07/2020 17:55 MILANO (MF-DJ)--  
Chiusura in flessione per l'indice Aim, che ha segnato -0,43% nell'ultima seduta della settimana. In rialzo Blue Financial (+5,39%), Frendy E. (+2,94%) e Digital360 (+2,83%). In evidenza Enertronica (+4,59%), che si e' aggiudicata un contratto per la fornitura di 30 MW di inverter fotovoltaici che saranno consegnati ed installati per la realizzazione di un progetto a Panama. Invariata Unidata, dopo che l'azienda si e' aggiudicata la gara del Consorzio Asi di Bari di 3,5 milioni di euro per la riqualificazione del cluster industriale. Sulla parita' anche Cft, che ha perfezionato l'acquisto di una partecipazione pari al 25% del capitale sociale della controllata Adr. La societa', che gia' deteneva una partecipazione pari al 75% del capitale sociale dell'azienda, e' diventata titolare dell'intero capitale di Adr. In rosso Farmae (-6,22%), **Sg Company** (-5,45%) e Go Internet (-4,34%). cm (fine) MF-DJ NEWS



## Milano Wine Week 2020

Milano Wine Week 2020 Palazzo Bovara - Corso Venezia, 51 - Milano Facci sapere se ci andrai Digitalizzazione e internazionalizzazione. Saranno queste le parole chiave della Milano Wine Week 2020, primo evento del settore agroalimentare italiano a segnare una svolta decisiva accelerando i cambiamenti imposti dal particolare momento storico che il mondo sta attraversando. Forte dei numeri significativi conseguiti lo scorso anno (più di 300 eventi, oltre 300mila partecipanti, 1.500 aziende coinvolte e più di 300 locali attivati in tutta la città), la terza edizione della più grande manifestazione vinicola milanese, un format di Federico Gordini prodotto dalla **Format Division** di **SG Company**, si terrà dal 3 all'11 ottobre con l'obiettivo, ancor più ambizioso, di fare del capoluogo lombardo, al pari di quanto già avvenuto per altre eccellenze come la moda e il design, un hub per la promozione della cultura del vino a livello internazionale nel rispetto delle limitazioni imposte a causa della pandemia da Covid-19. Di qui la trasformazione in poco tempo del format che in due mesi è stato ripensato, ridisegnato e trasformato in un progetto ancora più importante ed ambizioso del precedente e sempre più proiettato verso il futuro. Grazie alla realizzazione di una piattaforma digitale, a supporto della manifestazione, la prima mai realizzata nel settore vitivinicolo, sarà possibile a tutti coloro che dall'estero e da altre parti di Italia desiderino fruire dei suoi contenuti di poterlo fare anche in un momento in cui gli spostamenti saranno limitati.

"Se la realtà cambia,- dichiara Federico Gordini, presidente di Milano Wine Week - dobbiamo cambiare anche noi. Milano Wine Week ha deciso per prima di raccogliere questa sfida trasformando un gap in un'opportunità per realizzare un progetto di sistema sempre più al servizio del mondo vitivinicolo e della sua filiera. Durante il lockdown abbiamo deciso quindi di metterci in discussione modificando il nostro modello di business per costruire qualcosa di rivoluzionario e adeguato ai tempi correnti e per poter realizzare, se possibile, un evento ancora più grande, importante e internazionale nel rispetto delle rigide normative imposte dall'emergenza". **BUSINESS E INNOVAZIONE** Una manifestazione capace di intercettare un pubblico business e consumer sempre più ampio, che si pone quindi come propulsore di crescita tecnologica e qualitativa del settore, riunendo opinion leader, professionisti internazionali, organizzazioni, operatori di settore e consumatori con un approccio innovativo e sinergico. Lo farà, nel dettaglio, attraverso una variegata agenda di incontri e seminari, masterclass, degustazioni, walk-around tasting, forum e molte altre iniziative dedicate al mondo vitivinicolo. In più, oltre alla possibilità per tutte le aziende partecipanti di disporre di stand virtuali, ospitati nell'innovativo Wine Networking Hub della piattaforma, tra le importanti novità di quest'anno - e novità assoluta per il mondo del vino - ci saranno i Digital Tasting internazionali, ovvero degustazioni esclusive rivolte ai buyer e alla stampa internazionale. In un vero e proprio "spazio" immaginato come uno studio televisivo alla presenza di un nucleo selezionato di operatori, ristoratori e giornalisti italiani, le cantine avranno la possibilità di presentare in simultanea i loro prodotti in più Paesi nel mondo grazie alle 10 sedi internazionali della Milano Wine Week 2020 dislocate nelle città di Londra, Monaco, Mosca, Pechino, Shanghai, Hong Kong, New York, San Francisco, Miami e Toronto, toccando quindi i più importanti mercati di riferimento del mondo vitivinicolo. In contemporanea con il quartier generale milanese, si terranno eventi aperti alla partecipazione dei rappresentanti del segmento "trade", della ristorazione e della stampa internazionale, che potranno interagire con la Milano Wine Week superando le distanze geografiche grazie a una

piattaforma che vivrà tutto l'anno favorendo un grande networking internazionale. "Si tratta di una piattaforma - spiega Gordini - che non è funzionale solo allo svolgimento della Milano Wine Week, ma che nasce al servizio del mondo del vino con l'obiettivo di favorire un grande network internazionale, con iniziative durante tutto l'anno finalizzate a scopi formativi e business, potendo gestire decine di migliaia di utenti in contemporanea collegati nello stesso momento. In tal senso funzioneremo come una sorta di 'broadcaster', ovvero un grande studio televisivo in grado di diffondere una serie di appuntamenti fruibili in diretta in varie parti del mondo, ma destinati poi a diventare anche dei contenuti permanenti". La Milano Wine Week 2020 sarà quindi un grande evento che, grazie all'unione di esperienze digitali e fisiche, avrà la capacità di intercettare pubblico da tutto il mondo, trasformando Milano nella capitale mondiale del vino italiano. IMPARIAMO A CAMBIARE Fruibili da remoto saranno anche i momenti di formazione, in primis la terza edizione del Wine Business Forum (6 ottobre), realizzato in partnership con BS-Strategies e coordinato da Silvana Ballotta, che si concentrerà sull'internazionalizzazione in alcuni dei principali mercati dell'export vinicolo italiano, e la seconda edizione del Wine Generation Forum (10 ottobre), realizzato in collaborazione con AGIVI (Associazione dei Giovani Imprenditori Vinicoli Italiani) in lingua inglese, dedicato ai "millennials" che lavorano nel settore vinicolo, cui si affiancherà il nuovo Shaping Wine (8 ottobre), realizzato in partnership con SDA Bocconi, un momento di riflessione sui trend innovativi e sul retail del mondo del vino. LE ATTIVITA' PER IL CONSUMATORE FINALE Restano confermati in primis i Wine Districts, veri e propri sodalizi tra un quartiere, con il suo circuito di bar, ristoranti ed enoteche, e un Consorzio di tutela. Per l'intera settimana in cui il quartiere sarà - come ormai da tradizione - totalmente brandizzato con la livrea del Consorzio, sarà possibile partecipare a eventi speciali (aperitivi, cene, degustazioni), attivati in occasione della MWW, nei locali aderenti all'iniziativa. Ulteriore impulso rispetto allo scorso anno sarà dato al coinvolgimento del mondo della ristorazione e della somministrazione che avrà una centralità ancora maggiore con l'obiettivo di ridare nuova linfa a una categoria tra quelle maggiormente messe in ginocchio dalla crisi economica collegata alla pandemia. Centinaia di locali e ristoranti milanesi saranno attivati nel corso della manifestazione con attività che abbinano la loro offerta ai vini, consentendo al consumatore di vivere l'esperienza dell'abbinamento sia all'interno delle strutture (in funzione delle capienze in vigore) sia utilizzando i servizi di delivery dei ristoranti, che proporranno dei menù tematici che includano una bottiglia di vino in abbinamento. Milano Wine Week vuole divenire un grande momento di ripartenza per il mondo della ristorazione e della somministrazione per il quale il capoluogo lombardo, nell'ultimo decennio, è divenuto la capitale della tendenza, della sperimentazione, dell'internazionalità e dell'eccellenza. Un settore dalla cui ripartenza dipende il futuro del settore vinicolo. Attraverso il progetto Wine Pairing, nato da una costola della Milano Food Week, format "gemello" creato da Gordini nel 2009, la cui edizione 2020 è saltata a causa dell'emergenza sanitaria, sarà rafforzato l'impatto comunicativo su un settore fortemente colpito dal lockdown e legato a doppio filo al mondo del vino. Il progetto vedrà la partecipazione di alcuni tra i più importanti chef italiani e internazionali e che hanno partecipato alle 10 edizioni della Milano Food Week, impegnati in altrettanti story-cooking in cui dovranno costruire una propria ricetta a partire da un vino delle aziende e dei consorzi "supporter" di MWW. L'evento sarà trasmesso in streaming sulla piattaforma digitale e sui social della manifestazione diventando un tutorial di un'attività che il pubblico potrà ricreare nella propria cucina acquistando sia il vino che gli ingredienti tramite L'Enoteca di MWW, un'enoteca fisica innovativa inserita nell'"headquarter" di Palazzo Bovara

e, al tempo stesso, una piattaforma di e-commerce che consentiranno al pubblico di degustare e acquistare un'ampia selezione dei vini che saranno protagonisti di Milano Wine Week. Continueranno, inoltre, grazie al grande successo ottenuto nel periodo del lockdown, i Winetelling, degustazioni digitali, guidate da produttori ed esperti di settore, dedicate ai "wine lovers" - collegati in remoto attraverso la piattaforma dedicata e le pagine social della manifestazione - che potranno acquistare le bottiglie direttamente online. I Winetelling, che hanno già preso il via nelle scorse settimane, proseguiranno per tutta la fase di teasing fino a ottobre e anche nel corso della stessa "settimana del vino", durante la quale sarà disponibile anche L'Enoteca di MWW. Questi e altri saranno i molteplici strumenti a disposizione per parlare di un mondo del vino in evoluzione, fatto in primo luogo di persone: non solo produttori, enologi e agronomi ma anche tecnici, comunicatori, blogger, startupper, responsabili dell'ospitalità, ristoratori, manager, sommelier, consulenti ed enotecari. E consumatori, ovviamente. In una parola, The Winers. Saranno loro con le proprie storie i protagonisti della prossima Milano Wine Week. "Per la prima volta nella storia della nostra manifestazione - conclude Gordini - abbiamo deciso di creare un fil rouge che possa accomunare tutte le occasioni inserite nel nostro grande palinsesto. I Winers sono le persone del vino, un insieme di professioni classiche e innovative che concorrono alla filiera del settore. Abbiamo pensato di focalizzare l'attenzione di tutti gli appuntamenti sul 'fattore umano' che sta alla base del mondo vinicolo e sulla sua evoluzione, che ha visto negli ultimi anni emergere nuove figure e nuove professionalità, che contribuiscono alla crescita del settore sul mercato internazionale. I loro volti e le loro storie saranno i veri protagonisti del nostro racconto dedicato al mondo del vino".

eventi, feste  
Periodo Evento Data Inizio sabato 03.10.2020 Data Fine domenica 11.10.2020 Vedi tutti gli orari

## Presentati i Digital Tech Events, gli eventi phygital sviluppati da SG Company in partnership con WYTH

Presentati i Digital Tech Events, gli eventi phygital sviluppati da **SG Company** in partnership con WYTH 16 Luglio 2020 Ieri si è presentata, con un evento online riservato alla stampa e ai clienti, 'Digital Upfront', che marca una nuova era per gli eventi 'phygital', cioè una combinazione di appuntamenti fisici e digitali, curati da **SG Company**, player nella comunicazione integrata Live & Digital. L'evento online dedicato ai Digital Tech Events ha sottolineato l'impegno del Gruppo nel ricercare e sviluppare soluzioni altamente tecnologiche e fortemente disruptive, ufficializzando anche la partnership con WYTH, la start-up tecnologica - nata dopo due anni di R&D da parte di Amigdala - per creare un Framework in Cloud dedicato alla realizzazione high-end di piattaforme di convergenza fisico/digitale per gli eventi. Grazie alla collaborazione avviata tra la società guidata da **Davide Verdesca** e il management di WYTH gli eventi offline modificano il loro DNA e si adattano perfettamente ad un contesto in continua evoluzione. Attraverso l'implementazione di una nuova architettura digitale WYTH si assiste a un deciso mutamento di ciò che abbiamo visto e conosciuto finora: nasce una convergenza tra reale e virtuale a prova di futuro, un luogo di incontro online, dove le persone sono chiamate ad interagire su più livelli, in una dimensione phygital che permette loro di entrare in profonda connessione, di fare e condividere esperienze ad alto impatto emozionale. Una prova dell'assoluta efficacia di questo innovativo software è stata mostrata ad oltre 1.000 persone in occasione di 'VRV 5: The New More', evento interamente digital curato da **SG Company** per Daikin Italy lo scorso 26 maggio. La diretta in live streaming, che ha previsto regia e set televisivo dal Campus di Daikin e da alcune sedi italiane del brand, rientrava appunto tra i Digital Tech Events firmati **SG Company**, formati in grado di restituire un'eccezionale esperienza valoriale a tutti i partecipanti, dai singoli relatori ai vari ospiti. Hanno già scelto la piattaforma di **SG Company** ABI, ACI, Eolo, Medtronic e molti altri brand e aziende. digital events phygital

## SG company lancia con WYTH una nuova era di eventi phygital

15/07/2020 23:35 MercatoSG company lancia con WYTH una nuova era di eventi phygital. Grazie alla piattaforma digitale altamente tecnologica dedicata ai mondi phygital e full digital, l'agenzia guidata da **Davide Verdesca** approda nel mondo dei "Digital Tech Events", esperienze in grado di adattarsi perfettamente ad un contesto in continua evoluzione. La presentazione è avvenuta mercoledì 17 luglio in live streaming.

## Francesca e l'arte di cogliere opportunità (anche) durante la crisi

Francesca e l'arte di cogliere opportunità (anche) durante la crisi 11 LUGLIO 2020 | di Iolanda Barera shadow Stampa Ascolta Email Il tempo stimato per la lettura di questo post è di 6 minuti. Francesca Tarsia, ha 32 anni, una laurea in scienze turistiche conseguita allo Iulm e un percorso professionale (parole sue) "poco lineare". "Ho sempre colto le occasioni che mi si presentavano" spiega. Così ha fatto la sua prima esperienza lavorativa a Londra, dove si è fermata due anni. Poi è rientrata in Italia e, mandando "in giro" il cv, ha trovato un posto in Dentsu, una multinazionale specializzata in comunicazione digitale, dove ha cominciato con uno stage come copywriter e community manager ed è diventata social content specialist. L'ha lasciato ai tempi dell'Expo di Milano per lavorare in una catena di hotel, che le ha permesso di ritornare alla vecchia passione per gli eventi e al "contatto" con le persone. E questo è stato l'ultimo passo prima di entrare in **SG Company**, il gruppo per cui attualmente lavora, dove si è fatta notare mandando un curriculum in forma cartacea con allegata (da buona appassionata di scrittura) una lettera scritta a mano. "L'ho inviata alla Hr manager, che avevo conosciuto, anche se in maniera non particolarmente approfondita, in una mia precedente esperienza lavorativa - spiega. - Sapevo che lei era all'interno di quella realtà e ci ho provato". Ci è riuscita: il 4 febbraio scorso è entrata nel gruppo come project manager. Era un momento particolare: come sappiamo, il Coronavirus era alle porte. E lei lavorava per la divisione **Sinergie** Mice (Meetings, Incentives, Conferences e Exhibitions): un "mondo" che sarebbe stato colpito pesantemente dalla pandemia. E' successo tutto in fretta. "Il 5 febbraio è arrivato un progetto molto grosso con scadenza 28 febbraio, lo stavamo finalizzando ed è esploso il Covid - ricorda. - Erano 2500 persone in un unico ambiente e il cliente ha deciso di bloccare tutto". Il 9 marzo è stato il suo ultimo giorno di presenza fisica in ufficio: "A recuperare le cose". Ma ha continuato a lavorare da remoto su altri due progetti per eventi di giugno. Non per molto, però. Perché a un certo punto si è deciso di non portare più avanti neanche quelli. Improvvisamente sono cambiati gli scenari. Tutto si è fermato. **SG Company** ha attivato la cassa integrazione (in gradi diversi) su tutta la popolazione aziendale: oltre 120 persone. Ma non ha gettato la spugna, anzi. Il dipartimento delle risorse umane ha ideato un progetto di job posting interno per cercare di trasformare la crisi in opportunità di crescita: in breve i dipendenti in cassa integrazione sono stati invitati a valorizzare le loro passioni o a offrire le proprie competenze "lateralmente" alle divisioni aziendali. Il 10% della "popolazione" ha aderito all'iniziativa e tra questi c'era Francesca, che ha colto l'opportunità: ha deciso di puntare sulla sua vecchia passione per la scrittura creativa mettendola al servizio di **Twico**, la business unit digitale del gruppo, dove c'erano tanti progetti su cui lavorare. Così, oltre un mese fa, è iniziata la sua nuova avventura in un team di sei persone: "Ero la più vecchia e la meno skillata del gruppo" ci ha raccontato. Ha cominciato a occuparsi della gestione del canale social dei clienti, di piani editoriali e molto altro, il tutto da remoto. Nonostante il suo background, aveva molto da imparare: è un mondo che corre. "Non lo facevo più da un sacco di tempo, e mi sono accorta di quanto fossero cambiate tutte le cose, anche gli strumenti". Quando ha accettato questa nuova sfida, non aveva alcuna garanzia che poi, concretamente, lo sforzo sarebbe stato utile al suo futuro professionale nella "nuova normalità". L'ha fatto per aiutare l'azienda, per fare squadra e per ampliare sue competenze. Ma, alla fine, Francesca è stata premiata: l'esperienza che si è costruita in queste settimane l'ha traghettata al suo nuovo lavoro. Infatti, entro questo mese sarà ufficializzato il suo ingresso in **Twico**.

## Aim (-1%) - Settimana brillante per la matricola Cy4Gate (+17%)

Aim (-1%) - Settimana brillante per la matricola Cy4Gate (+17%) Data: 7 luglio 2020 07:07  
in: Finanza e Mercati Nelle sedute dal 29 giugno al 3 luglio il Ftse Aim Italia ha registrato complessivamente un calo dell'1% rispetto al +1,3% del London Ftse Aim 100 e al +1,1% del London Ftse Aim All Share. In settimana l'accelerazione dei contagi ha creato qualche preoccupazione per la ripresa dell'economia, controbilanciata dalle speranze per la ricerca di un vaccino e da alcuni dati macro. In evidenza nei cinque giorni la performance messa a segno dalla matricola Cy4Gate (+17%), sostenuta venerdì dall'annuncio riguardante il possesso di una partecipazione pari al 4% del capitale sociale da parte di First Capital. Per quanto riguarda le altre società dell'Aim, si segnalano gli acquisti su Siti-B&T (+10,6%) e Casta Diva group (+10,4%). Quest'ultima ha siglato un accordo vincolante per l'affitto del 'Ramo d'Azienda Eventi' (RAE) di Over Seas, che apporterà nuovi contratti per almeno 11,5 milioni. Nel primo semestre 2020, nonostante l'emergenza Covid-19, il network di GIBUS (+5,2%) ha superato i 400 punti vendita affiliati (+6,5% a/a). Cyberoo (+3,5%) ha siglato un'intesa con Confindustria Servizi per l'offerta di servizi innovativi alle aziende e Confederazioni associate a condizioni fortemente agevolate. L'assemblea straordinaria di 4Aim Sicaf (+3,4%) ha deliberato l'emissione di massimi 274.369 nuovi warrant denominati 'Warrant 4AIM 2020-2023', così come proposto dal cda del 5 giugno 2020. A servizio dell'esercizio dei nuovi warrant, l'assemblea ha deliberato un aumento del capitale sociale, a pagamento e in forma scindibile, per massimi 137,2 milioni. Il Consiglio di Amministrazione di Sciuker Frames (+2%) ha conferito all'Amministratore delegato Marco Cipriano i poteri per definire l'acquisizione dell'80% del capitale sociale della start up Eco Contract. Intred (+0,8%) ha reso noto il verificarsi delle condizioni necessarie per essere considerato un emittente strumenti finanziari diffusi tra il pubblico in misura rilevante. Copernico Sim (+0,8%) ha esteso la partnership con Anthilia Capital Partners SGR. L'assemblea straordinaria di DHH (+0,6%) ha approvato la fusione per l'incorporazione di Seeweb Holding in DHH e il 'reverse take over' connesso all'operazione. Gli azionisti della Spac Life Care Capital (+0,5%) hanno espresso a maggioranza voto contrario al perfezionamento dell'operazione rilevante con Biogenera. DigiTouch (invariata) ha annunciato il perfezionamento della fusione per incorporazione di Conversion in E3. **SG Company** (invariata) ha acquistato il residuo 20% del capitale di Special mentre Sebino ha sottoscritto un contratto di acquisizione della totalità del business gestito da Riccardi per 1,5 milioni. L'Assemblea di Expert System (-1,5%) ha rinnovato le cariche sociali, approvato il Bilancio 2019 e gli aumenti di capitale a supporto del Piano Strategico 2020-2024. Doxee (-3,4%) ha perfezionato l'acquisizione di una partecipazione pari al 91,07% di Littlesea. BFC Media (-3,7%) ha annunciato che lancerà a ottobre il primo Salone dell'Asset Management in Italia, dedicato a Investimenti Alternativi, Pir, Fondi Attivi ed Edf, Private Banking, SRI. Inoltre Equos, controllata al 100% da BFC Media, effettuerà il 1° luglio un aumento di capitale. Askoll Eva (-4%) ha richiesto a Negma l'emissione della seconda tranche del prestito obbligazionario convertibile cum warrant per un importo complessivo di 1 milione. TraWell Co (-5,1%) ha siglato un accordo di esclusiva a livello mondiale con 'Amlak Detergents and Disinfectans Manufacturing LLC', della durata di 5 anni. Sebino (-5,4%) ha reso noto che è stata perfezionata, con le modalità già comunicate, l'acquisizione della totalità del business gestito da Riccardi, azienda storica attiva da oltre trent'anni nella manutenzione di impianti e attrezzature antincendio. Antares Vision (-5,6%)

ha finalizzato l'accordo per l'acquisizione del 100% di Convel. I Soci di GO internet (-9,3%) hanno approvato l'emissione di un prestito obbligazionario convertibile/convertendo da massimi 8 milioni. Fonte MarketInsight



## Aim (-0,3%) - Askoll Eva (+2,6%) e DigiTouch (+2,5%) fra le migliori

Aim (-0,3%) - Askoll Eva (+2,6%) e DigiTouch (+2,5%) fra le migliori Data: in: Finanza e Mercati Il Ftse Aim Italia ha chiuso la seduta di ieri a -0,3%, rispetto al -0,4% del London Ftse Aim 100 e al -0,1% del London Ftse Aim All Share. Il volume dei titoli scambiati si è attestato a 3.218.410 pezzi, inferiore rispetto alla media delle 30 sedute precedenti. Seduta incerta per l'azionario, con le preoccupazioni per la pandemia e per la ripresa economica bilanciate da alcuni dati macro positivi e dalle speranze per la ricerca di un vaccino. Sull'Aim avanza Innovatec (+6,6%) seguita da Relatech (+3,9%) e MailUp (+2,9%). In evidenza Askoll Eva (+2,6%), che ha richiesto a Negma l'emissione della seconda tranche del prestito obbligazionario convertibile cum warrant per un importo complessivo di 1 milione. In spolvero pure DigiTouch (+2,5%) dopo aver annunciato il perfezionamento della fusione per incorporazione di Conversion in E3. Per quanto riguarda le notizie sulle altre società dell'Aim, **SG Company** ha acquistato il residuo 20% del capitale di Special mentre Sebino ha sottoscritto un contratto di acquisizione della totalità del business gestito da Riccardi per 1,5 milioni. TheSpac ha convocato per il 24-25 luglio l'assemblea sulla business combination con Franchi Umberto Marmi. Infine, si è concluso il secondo periodo di esercizio dei "Warrant MAPS S.P.A. 2019-2024", nel corso del quale sono state sottoscritte, al prezzo di 2,0 euro per azione, 63.450 azioni di compendio per un controvalore complessivo pari a 126.900 euro.

## SG Company perfeziona acquisto quota residua Special

[Home Page](#) / [Notizie](#) / [SG Company](#) perfeziona acquisto quota residua Special [SG Company](#) perfeziona acquisto quota residua Special commenta altre news Finanza · 01 luglio 2020 - 15.52 (Teleborsa) - [SG Company](#) ha perfezionato l'operazione di acquisto del residuo 20% di Special, società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, per 50mila euro, pagati in denaro. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special, rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale, ricoprendo la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di [Sinergie](#), coordinata da Simona Bergonzoni. [Leggi anche](#)

## SG Company perfeziona acquisto quota residua Special

**SG Company** perfeziona acquisto quota residua Special 1 luglio 2020 - 15.57 (Teleborsa) - **SG Company** ha perfezionato l'operazione di acquisto del residuo 20% di Special, società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, per 50mila euro, pagati in denaro. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special, rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale, ricoprendo la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni.

## SG Company diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd

**SG Company** diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd Tempo stimato di lettura: 6 minuti di Financial Trend Analysis Il Consiglio di Amministrazione di **SG Company** S. Il Consiglio di Amministrazione di **SG Company** S.p.A. si è riunito in data 28 luglio nella sede della Società in Corso Monforte 20, Milano, per deliberare sull'O.d.G. antecedente la pausa estiva e per siglare un importante accordo che sarà strategico per la crescita e lo sviluppo del business della Società e del Gruppo, in una prospettiva nuova e internazionale. Trattasi di un accordo di partnership commerciale tra SG e il Gruppo SG e la realtà di Nexthing Ltd avente sede a Londra e filiali a Manchester, Praga, Varsavia, Istanbul, Beirut, Mumbai, Shanghai e Roma, oltre a espansioni previste in USA e America Latina. Nexthing è una start up internazionale nata alla fine del 2019, dedicata alla produzione di spot televisivi, commerciali, serie TV e film e tra i principali clienti spicca Procter &Gamble. Nexthing rappresenta inoltre una piattaforma solida sulla quale e con la quale il Gruppo SG potrà costruire ulteriore valore ed ulteriori opportunità di business sia in Italia grazie all'ampliamento delle linee di business sia all'estero grazie al network internazionale di proprietà di Nexthing stessa. L'accordo segue la volontà di **SG Company** di perseguire il piano di internazionalizzazione del gruppo e di esportare sempre più i propri servizi oltre ai format Milano Food Week, Milano Wine Week, Sneakerness (primo classificato ai Best Event Awards 2019 nella categoria Fiera), Social Music City, ONe, ObeCity, Digital Design Days e tanti altri che potranno essere realizzati insieme. L'accordo commerciale prevede la possibilità, per entrambi i gruppi di crescere nelle linee di business rispettive in Italia, per Nexthing, ed all'estero per **SG Company**. "Grazie a questa partnership strategica e fortemente voluta e costruita" commenta il CEO & Chairman del Gruppo **Davide Verdesca** "il mondo della live communication e quello dei contenuti si uniscono per costruire valore ed unicità. Insieme a Nexthing, l'offerta di **SG Company** si valorizza con un nuovo e importante asset, le produzioni video di alto livello, e la società potrà aspirare ad essere sempre più una Global Company riducendo la dipendenza dal business locale.". "Un progetto con un profilo importante - commenta Luca Oddo, fondatore e Chairman del gruppo Nexthing - che non solo accompagna lo sbarco e l'espansione di Nexthing in Italia, ma che soprattutto vive di una sinergia e di un'integrazione tra noi e un Gruppo titolato come **SG Company**, dove l'assoluta complementarità, i servizi, il know-how e le skills professionali danno vita e vigore a una Vision unica e internazionale nel campo della comunicazione". La delibera del Consiglio di Amministrazione che ha autorizzato il CEO di **SG Company** alla firma dell'accordo, è stata presa con l'astensione del CFO della Società, dott. Francesco Merone, parte correlata nell'operazione perché socio al 27% di Nexthing Ltd. Non si tratta comunque di operazione rilevante, sicché alla medesima non si applica la relativa procedura. Prosegue inoltre l'attività di riorganizzazione della governance societaria con il conferimento di nuove deleghe al CEO & Chairman **Davide Verdesca**, per la gestione delle relazioni internazionali e la definizione delle linee strategiche della società e al Vice-Presidente Luigi Spinolo in materia di gestione dei Servizi Generali, e con la ridefinizione delle deleghe conferite al CFO neo-nominato Francesco Merone, il quale oggi, ha anche assunto il ruolo di Investor Relator della Società. Il Consiglio di Amministrazione ha poi preso visione del nuovo modello organizzativo e dei nuovi organigrammi proposti dal CEO e dal CFO che perseguono l'obiettivo di creare un nuovo

modello organizzativo per riposizionare l'azienda in Italia e all'estero. È stato inoltre presentata una prima bozza del piano industriale, che evidenzia uno snellimento della struttura aziendale, che consentirà alla società di raggiungere immediatamente, già dalla fine del 2020, una riduzione del punto di pareggio economico rispetto al fatturato realizzato. Il Piano Industriale 2021-2023 è un progetto oggi in bozza che verrà ufficialmente presentato al Consiglio entro il mese di settembre. I Consiglieri hanno preso atto che la società si appresta ad iscriversi nella sezione della Camera di Commercio come PMI Innovativa ed è in valutazione la possibilità che venga modificato lo statuto sociale, per consentire la trasformazione di **SG Company** in società Benefit. Questi progetti seguono le intenzioni del management di aumentare l'appetibilità del titolo in borsa e nei confronti di tutti gli stakeholders che hanno a cuore i temi della sostenibilità, dell'inclusione, della parità di genere. Temi molto presenti nelle aziende moderne e che, statistiche alla mano, dimostrano rendimenti delle società che li adottano maggiori delle società competitors. Il C.d.A. ha infine accolto con favore la decisione del Presidente **Verdesca** e del VicePresidente Spinolo di rinunciare ai compensi maturati e non corrisposti e a quelli maturandi sino al 31 dicembre 2020 a dimostrazione della fiducia nutrita nei confronti della Società e del Gruppo e in considerazione della situazione di difficoltà economico-finanziaria che il contesto di **SG Company** sta vivendo a causa di quanto avvenuto nei mesi scorsi relativamente al diffondersi della pandemia da Covid-19. (RV - [www.ftaonline.com](http://www.ftaonline.com))

## COMMENTO AIM: indice in calo, bene Enertronica

MF Dow Jones COMMENTO AIM: indice in calo, bene Enertronica MILANO (MF-DJ)--Chiusura in flessione per l'indice Aim, che ha segnato -0,43% nell'ultima seduta della settimana. In rialzo Blue Financial (+5,39%), Frendy E. (+2,94%) e Digital360 (+2,83%). In evidenza Enertronica (+4,59%), che si e' aggiudicata un contratto per la fornitura di 30 MW di inverter fotovoltaici che saranno consegnati ed installati per la realizzazione di un progetto a Panama. Invariata Unidata, dopo che l'azienda si e' aggiudicata la gara del Consorzio Asi di Bari di 3,5 milioni di euro per la riqualificazione del cluster industriale. Sulla parita' anche Cft, che ha perfezionato l'acquisto di una partecipazione pari al 25% del capitale sociale della controllata Adr. La societa', che gia' deteneva una partecipazione pari al 75% del capitale sociale dell'azienda, e' diventata titolare dell'intero capitale di Adr. In rosso Farmae (-6,22%), **Sg Company** (-5,45%) e Go Internet (-4,34%). cm (fine) MF-DJ NEWS 24/07/2020 17:05</strong

## La pubblicità dei billboard ora ti guarda e cambia messaggio

La pubblicità dei billboard ora ti guarda e cambia messaggio Lug 22nd, 2020 | Di Redazione | Categoria: UAU Communication Auto per gli uomini, giochi per i bambini, accessori moda per le donne Quando guardate un cartellone pubblicitario è anche lui che vi guarda, modificando l'immagine del prodotto in base a vostri parametri quali sesso, età e colore della pelle, tentando in questa maniera di indovinare i vostri gusti. Così funzionano i nuovi schermi digitali realizzati con una tecnologia che trasforma in realtà l'intuizione avuta da Spielberg nel film *Minority Report*, quando il protagonista Tom Cruise guarda degli schermi che gli fanno lo scanner della retina presentandogli pubblicità fatte a misura per lui, e chiamandolo anche per nome. Trattasi di Uau Communication, estremamente avanzata, fuori dagli schermi ed innovativa: Un modo di comunicare outdoor che stupisce e fa dire UAU! Nel caso degli schermi digitali confezionati da TruMedia Technologies, l'azienda di Tampa all'avanguardia nel nuovo settore di mercato, il riconoscimento di chi guarda si basa su una microtelecamera, posizionata dentro o a breve distanza dal cartello pubblicitario che riprende il volto immagazzinando le informazioni relative a forma, colori e velocità di movimento. La fase della sperimentazione è in stato molto avanzato e i test hanno dimostrato che il sesso viene accertato correttamente nell'85-90 per cento dei casi comparando zigomi, labbra e la distanza fra le ciglia con immagini di uomini e donna immagazzinate nella memoria della microtelecamera mentre nel caso dell'età la tecnologia deve essere ancora perfezionata, basandosi soprattutto sulla velocità di movimento delle persone. Al momento consente solo di appurare se si tratta di un adulto o di un bambino. Nel caso dell'appartenenza etnica - ovvero il colore della pelle - le gradazioni di bianco, nero, giallo o marrone potranno essere perfezionate col proseguimento dei test. Related posts: [Il Proactive Advertising: la pubblicità 'intelligente' che "ti osserva"](#) [Coronavirus, i film cult proiettati sui palazzi: è il "cinema da casa" che si guarda alla finestra](#) [Susanna Messaggio. PR e Business Partner di \*\*SG Company\*\*, nell'AIM di Borsa Milano](#) [La prankvertising di Caffè Pelè: il billboard contagioso](#)

## SG Company ufficializza la collaborazione con la start-up tecnologica WYTH e presenta i nuovi eventi "phygital"

**SG Company** ufficializza la collaborazione con la start-up tecnologica WYTH e presenta i nuovi eventi "phygital" editorbrand01 - 16 Luglio 2020 **SG Company** lancia piattaforma per gli eventi 'phygital' con WYTH Con un 'Digital Upfront', **SG Company** ha presentato ieri le nuove soluzioni per la comunicazione integrata live & digital. La società guidata da **Davide Verdesca**, dopo aver studiato le best practice italiane e internazionali, porta sul mercato una piattaforma di live experience per gli eventi phygital e full digital realizzata grazie alla collaborazione con WYTH, la start up tecnologica nata all'interno dello studio creativo indipendente svizzero Amigdala, con cui è stato creato un Framework in Cloud dedicato alla realizzazione high-end di piattaforme di convergenza fisico/digitale per gli eventi. "Online e offline sono ormai totalmente interconnessi e il digitale aumenterà ogni opportunità. Quello che serve, oggi, è un cambio di cultura", ha detto **Davide Verdesca**, ceo & chairman del gruppo, introducendo la presentazione. Gli eventi digitali, quindi, modificano il loro DNA e si adattano a un contesto in continua evoluzione e con l'implementazione della nuova architettura digitale WITH nasce una convergenza tra reale e virtuale che **SG Company** definisce "a prova di futuro". **Davide Verdesca** Già sperimentata in occasione dell'evento interamente digital per Daikin Italy, il 26 maggio scorso, la piattaforma offre un luogo di incontro online, dove le persone possono interagire su più livelli, in una dimensione phygital che permette di entrare in connessione con l'evento e con gli altri partecipanti. Le funzionalità della nuova piattaforma sono state illustrate passo dopo passo da Davide Agerossi, product sales manager digital events, e da Valerio Visaggio, chief content officer, entrambi di **SG Company**, che hanno spiegato come fare e condividere esperienze ad alto impatto emozionale, spostandosi tra le varie aree della piattaforma, dalle 'room' alle exhibition ai workshop per condividere contenuti e incontrando gli altri grazie a un sistema di AI che aiuta a fare un 'match' tra diversi profili rappresentati da icone, quasi come fosse un social. La proposizione di **SG Company** non è certo tra le prime sul mercato e l'approccio 'first mover' per una volta è stato messo da parte: "questa volta abbiamo deciso di arrivare per ultimi, ci siamo presi del tempo per studiare le best practice italiane e internazionali e trovare le migliori soluzioni", ha spiegato **Verdesca**. La piattaforma è totalmente personalizzabile e l'essenza di Amigdala, all'intersezione tra sperimentazione tecnologica e creativa (la società è stata partner per due edizioni di IF! Italians Festival), permette di ricreare la sensazione di live experience con un alto tasso di interazione tra i partecipanti agli eventi. "Amigdala è nata dopo 10 anni di sperimentazione tecnologica e creativa all'intersezione tra video, web interattività, design, arte e tecnologia. In questi anni abbiamo lavorato sulla progettazione di experience fisiche, digitali e virtuali in svariati ambiti innovativi, dando vita a progetti efficaci e mai realizzati prima", ha commentato Samuele Franzini, ceo di WYTH e ceo & creative director di Amigdala. **SG Company** ufficializza la collaborazione con la start-up tecnologica WYTH e presenta i nuovi eventi "phygital" ultima modifica: 2020-07-16T10:32:03+00:00 da editorbrand01



## SG company lancia con WYTH una nuova era di eventi phygital

15/07/2020 18:07 IndustrySG company lancia con WYTH una nuova era di eventi phygital. Grazie alla piattaforma digitale altamente tecnologica dedicata ai mondi phygital e full digital, l'agenzia guidata da **Davide Verdesca** approda nel mondo dei "Digital Tech Events", esperienze in grado di adattarsi perfettamente ad un contesto in continua evoluzione. La presentazione è avvenuta mercoledì 17 luglio in live streaming. , l'agenzia guidata da **Davide Verdesca** ha presentato "L'online e l'offline sono mondi ormai totalmente interconnessi: il digitale aumenta le opportunità e richiede un cambiamento culturale e di approccio. Per questo in SG abbiamo deciso di utilizzare le tecnologie per supportare i contenuti, in modo da creare degli eventi "Digital Tech". Così **Davide Verdesca**, Chairman & CEO **SG Company**, ha aperto "Digital Upfront", la presentazione ufficiale in live streaming per stampa e clienti di una nuova era di eventi phygital curati dall'agenzia grazie alla partnership con WYTH, la start-up tecnologica - nata dopo due anni di R&D da parte di Amigdala - per creare un Framework in Cloud dedicato alla realizzazione high-end di piattaforme di convergenza fisico/digitale per gli eventi. Grazie alla collaborazione tra la società guidata da **Davide Verdesca** e il management di WYTH gli eventi offline modificano il loro DNA e si adattano perfettamente ad un contesto in continua evoluzione. Attraverso l'implementazione di una nuova architettura digitale "WYTH" si assiste a un deciso mutamento di ciò che abbiamo visto e conosciuto finora: nasce una convergenza tra reale e virtuale, un luogo di incontro online, dove le persone sono chiamate ad interagire su più livelli, in una dimensione phygital che permette loro di entrare in profonda connessione, di fare e condividere esperienze ad alto impatto emozionale. "Non stiamo lanciando una semplice piattaforma di streaming di contenuti, ma una vera e propria web interface dotata di quattro caratteristiche distintive - ha spiegato **Davide Agarossi**, Product Sales Manager Digital Events **SG Company** -: è user based, si basa sulla user experience, consente una user interaction e garantisce alti livelli di sicurezza". A Samuele Franzini, ceo WYTH, è poi spettato il compito di illustrare nel dettaglio il funzionamento della piattaforma. "I contenuti sono raccolti in stanze tematiche ognuna delle quali può contenere diversi eventi - ha spiegato -. Ogni stanza è disegnata in modo che l'evento sia live. Sulla pagina sono presenti le Q&A e la chat, attivabile in qualsiasi momento dalla regia. Un'altra area molto importante che di solito non si trova negli altri strumenti di web conference è 'people', che mostra chi è connesso all'evento, perché il successo dell'evento è spesso decretato dalla quantità e dalla qualità delle persone che vi partecipano,". La regia può anche lanciare dei poll, mandando delle domande agli utenti, le cui risposte andranno a generare dei grafici. L'area Exhibition è quella dedicata agli sponsor, agli espositori, ecc "Qui le informazioni sono raccolte in un'architettura delle informazioni molto visuale, in cui è evidente la convergenza fra il mondo fisico e quello digitale - continua Franzini -. Si può quindi cercare l'azienda che interessa, ed entrando nello stand si possono vedere i profili delle persone dell'azienda attive in quel momento, con cui si può interagire in tempo reale". "La nostra piattaforma è un framework che possiamo sintetizzare come un muro fatto di mattoncini che andiamo a comporre in base alle esigenze dei clienti - ha spiegato infine Valerio Visaggio, Chief Content Officer **SG Company** -. Nella piattaforma ospitiamo il contenuto, che in SG non consideriamo non come un mezzo ma un fine della comunicazione. Tornare all'essenza del contenuto per noi vuole dire partire da una scena dalla quale si svolge tutto, e in questo momento storico molto particolare abbiamo deciso di

utilizzare una modalità online, e non on site, che può partire dall'online e può scaricare sull'offline o viceversa. Abbiamo dunque deciso di bruciare tappe interpretando i nostri eventi anche come eventi televisivi. Non si tratta però di un adattamento di eventi live al mondo tv, ma è stato creato, dal mondo tv, un giusto mix fra le nostre capability nel mondo tv - da cui molti di noi provengono - con il nostro concetto di evento live, nostro **core business**". In questo quadro il contenuto cambia in questo nuovo momento storico, diventando puro intrattenimento: l'evento live deve essere rivisto in un mondo televisivo, modulando con tempi narrativi e di scrittura più serrati ed entertaining. "Se dunque 'Content is king', nella piattaforma di WYTH abbiamo individuato la nostra regina". Una case history: l'evento Daikin Una prova dell'efficacia di questo innovativo software è stata mostrata ad oltre 1.000 persone in occasione di "VRV 5: The New More", evento interamente digital curato da **SG Company** per Daikin Italy lo scorso 26 maggio. La diretta in live streaming, che ha previsto regia e set televisivo dal Campus di Daikin e da alcune sedi italiane del brand, rientrava appunto tra i Digital Tech Events firmati **SG Company**, formati in grado di restituire un'eccezionale esperienza valoriale a tutti i partecipanti, dai singoli relatori ai vari ospiti. [Ancora] Hanno già scelto la piattaforma di **SG Company** ABI, ACI, Eolo, Medtronic e molti altri clienti. Ilaria Myr

## Aim (-1%) - Settimana brillante per la matricola Cy4Gate (+17%)

Aim (-1%) - Settimana brillante per la matricola Cy4Gate (+17%) 06/07/2020 7:43 Nelle sedute dal 29 giugno al 3 luglio il Ftse Aim Italia ha registrato complessivamente un calo dell'1% rispetto al +1,3% del London Ftse Aim 100 e al +1,1% del London Ftse Aim All Share. In settimana l'accelerazione dei contagi ha creato qualche preoccupazione per la ripresa dell'economia, controbilanciata dalle speranze per la ricerca di un vaccino e da alcuni dati macro. In evidenza nei cinque giorni la performance messa a segno dalla matricola Cy4Gate (+17%), sostenuta venerdì dall'annuncio riguardante il possesso di una partecipazione pari al 4% del capitale sociale da parte di First Capital. Per quanto riguarda le altre società dell'Aim, si segnalano gli acquisti su Siti-B&T (+10,6%) e Casta Diva group (+10,4%). Quest'ultima ha siglato un accordo vincolante per l'affitto del "Ramo d'Azienda Eventi" (RAE) di Over Seas, che apporterà nuovi contratti per almeno 11,5 milioni. Nel primo semestre 2020, nonostante l'emergenza Covid-19, il network di GIBUS (+5,2%) ha superato i 400 punti vendita affiliati (+6,5% a/a). Cyberoo (+3,5%) ha siglato un'intesa con Confindustria Servizi per l'offerta di servizi innovativi alle aziende e Confederazioni associate a condizioni fortemente agevolate. L'assemblea straordinaria di 4Aim Sicaf (+3,4%) ha deliberato l'emissione di massimi 274.369 nuovi warrant denominati "Warrant 4AIM 2020-2023", così come proposto dal cda del 5 giugno 2020. A servizio dell'esercizio dei nuovi warrant, l'assemblea ha deliberato un aumento del capitale sociale, a pagamento e in forma scindibile, per massimi 137,2 milioni. Il Consiglio di Amministrazione di Sciuker Frames (+2%) ha conferito all'Amministratore delegato Marco Cipriano i poteri per definire l'acquisizione dell'80% del capitale sociale della start up Eco Contract. Intred (+0,8%) ha reso noto il verificarsi delle condizioni necessarie per essere considerato un emittente strumenti finanziari diffusi tra il pubblico in misura rilevante. Copernico Sim (+0,8%) ha esteso la partnership con Anthilia Capital Partners SGR. L'assemblea straordinaria di DHH (+0,6%) ha approvato la fusione per l'incorporazione di Seeweb Holding in DHH e il "reverse take over" connesso all'operazione. Gli azionisti della Spac Life Care Capital (+0,5%) hanno espresso a maggioranza voto contrario al perfezionamento dell'operazione rilevante con Biogenera. DigiTouch (invariata) ha annunciato il perfezionamento della fusione per incorporazione di Conversion in E3. **SG Company** (invariata) ha acquistato il residuo 20% del capitale di Special mentre Sebino ha sottoscritto un contratto di acquisizione della totalità del business gestito da Riccardi per 1,5 milioni. L'Assemblea di Expert System (-1,5%) ha rinnovato le cariche sociali, approvato il Bilancio 2019 e gli aumenti di capitale a supporto del Piano Strategico 2020-2024. Doxee (-3,4%) ha perfezionato l'acquisizione di una partecipazione pari al 91,07% di Littlesea. BFC Media (-3,7%) ha annunciato che lancerà a ottobre il primo Salone dell'Asset Management in Italia, dedicato a Investimenti Alternativi, Pir, Fondi Attivi ed Edf, Private Banking, SRI. Inoltre Equos, controllata al 100% da BFC Media, effettuerà il 1° luglio un aumento di capitale. Askoll Eva (-4%) ha richiesto a Negma l'emissione della seconda tranche del prestito obbligazionario convertibile cum warrant per un importo complessivo di 1 milione. TraWell Co (-5,1%) ha siglato un accordo di esclusiva a livello mondiale con "Amlak Detergents and Disinfectans Manufacturing LLC", della durata di 5 anni. Sebino (-5,4%) ha reso noto che è stata perfezionata, con le modalità già comunicate, l'acquisizione della totalità del business gestito da Riccardi, azienda storica attiva da oltre trent'anni nella manutenzione di impianti e attrezzature antincendio. Antares Vision (-5,6%)

ha finalizzato l'accordo per l'acquisizione del 100% di Convel. I Soci di GO internet (-9,3%) hanno approvato l'emissione di un prestito obbligazionario convertibile/convertendo da massimi 8 milioni.

## Aim (-0,3%) - Askoll Eva (+2,6%) e DigiTouch (+2,5%) fra le

Aim (-0,3%) - Askoll Eva (+2,6%) e DigiTouch (+2,5%) fra le migliori 02/07/2020 8:00 Il Ftse Aim Italia ha chiuso la seduta di ieri a -0,3%, rispetto al -0,4% del London Ftse Aim 100 e al -0,1% del London Ftse Aim All Share. Il volume dei titoli scambiati si è attestato a 3.218.410 pezzi, inferiore rispetto alla media delle 30 sedute precedenti. Seduta incerta per l'azionario, con le preoccupazioni per la pandemia e per la ripresa economica bilanciate da alcuni dati macro positivi e dalle speranze per la ricerca di un vaccino. Sull'Aim avanza Innovatec (+6,6%) seguita da Relatech (+3,9%) e MailUp (+2,9%). In evidenza Askoll Eva (+2,6%), che ha richiesto a Negma l'emissione della seconda tranche del prestito obbligazionario convertibile cum warrant per un importo complessivo di 1 milione. In spolvero pure DigiTouch (+2,5%) dopo aver annunciato il perfezionamento della fusione per incorporazione di Conversion in E3. Per quanto riguarda le notizie sulle altre società dell'Aim, **SG Company** ha acquistato il residuo 20% del capitale di Special mentre Sebino ha sottoscritto un contratto di acquisizione della totalità del business gestito da Riccardi per 1,5 milioni. TheSpac ha convocato per il 24-25 luglio l'assemblea sulla business combination con Franchi Umberto Marmi. Infine, si è concluso il secondo periodo di esercizio dei "Warrant MAPS S.P.A. 2019-2024", nel corso del quale sono state sottoscritte, al prezzo di 2,0 euro per azione, 63.450 azioni di compendio per un controvalore complessivo pari a 126.900 euro.

## SG Company : perfezionata l'operazione di acquisto di Special S.r.l.

**SG Company**: perfezionata l'operazione di acquisto di Special S.r.l. **SG Company** S.p.A., lo scorso 30 giugno ha acquistato il residuo 20% del capitale sociale di Special S.r.l., società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, pari a nominali euro 14.000,00, al prezzo di euro 50.000,00, pagati in denaro. Come comunicato in data 31 gennaio 2020, pur trattandosi di una operazione con parte correlata, non si applica la relativa procedura. Si tratta infatti di "operazione di importo esiguo", secondo quanto previsto dagli artt. 1 e 3.1.3 della Procedura per la disciplina delle Operazioni con Parti Correlate adottata dalla Società ("Procedura OPC") e non si ravvisano "interessi significativi di altre parti correlate della Società", secondo quanto previsto dall'art. 8 del Regolamento AIM Parti Correlate e dall'art. 3.1.7 della Procedura OPC. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special S.r.l., rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale. In dettaglio, Ripamonti ricopre la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni. RV - [www.ftaonline.com](http://www.ftaonline.com)

## 11:38 SG Company diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd

**SG Company** diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd di Financial Trend Analysis , pubblicato il 29 Luglio 2020 alle ore 11:38 Il Consiglio di Amministrazione di **SG Company** S.p.A. si è riunito in data 28 luglio nella sede della Società in Corso Monforte 20, Milano, per deliberare sull'O.d.G. antecedente la pausa estiva e per siglare un importante accordo che sarà strategico per la crescita e lo sviluppo del business della Società e del Gruppo, in una prospettiva nuova e internazionale. Trattasi di un accordo di partnership commerciale tra SG e il Gruppo SG e la realtà di Nexthing Ltd avente sede a Londra e filiali a Manchester, Praga, Varsavia, Istanbul, Beirut, Mumbai, Shanghai e Roma, oltre a espansioni previste in USA e America Latina. Nexthing è una start up internazionale nata alla fine del 2019, dedicata alla produzione di spot televisivi, commerciali, serie TV e film e tra i principali clienti spicca Procter &Gamble. Nexthing rappresenta inoltre una piattaforma solida sulla quale e con la quale il Gruppo SG potrà costruire ulteriore valore ed ulteriori opportunità di business sia in Italia grazie all'ampliamento delle linee di business sia all'estero grazie al network internazionale di proprietà di Nexthing stessa. L'accordo segue la volontà di **SG Company** di perseguire il piano di internazionalizzazione del gruppo e di esportare sempre più i propri servizi oltre ai format Milano Food Week, Milano Wine Week, Sneakerness (primo classificato ai Best Event Awards 2019 nella categoria Fiera), Social Music City, ONE, ObeCity, Digital Design Days e tanti altri che potranno essere realizzati insieme. L'accordo commerciale prevede la possibilità, per entrambi i gruppi di crescere nelle linee di business rispettive in Italia, per Nexthing, ed all'estero per **SG Company**. "Grazie a questa partnership strategica e fortemente voluta e costruita" commenta il CEO & Chairman del Gruppo **Davide Verdesca** "il mondo della live communication e quello dei contenuti si uniscono per costruire valore ed unicità. Insieme a Nexthing, l'offerta di **SG Company** si valorizza con un nuovo e importante asset, le produzioni video di alto livello, e la società potrà aspirare ad essere sempre più una Global Company riducendo la dipendenza dal business locale.". "Un progetto con un profilo importante - commenta Luca Oddo, fondatore e Chairman del gruppo Nexthing - che non solo accompagna lo sbarco e l'espansione di Nexthing in Italia, ma che soprattutto vive di una sinergia e di un'integrazione tra noi e un Gruppo titolato come **SG Company**, dove l'assoluta complementarità, i servizi, il know-how e le skills professionali danno vita e vigore a una Vision unica e internazionale nel campo della comunicazione". La delibera del Consiglio di Amministrazione che ha autorizzato il CEO di **SG Company** alla firma dell'accordo, è stata presa con l'astensione del CFO della Società, dott. Francesco Merone, parte correlata nell'operazione perché socio al 27% di Nexthing Ltd. Non si tratta comunque di operazione rilevante, sicché alla medesima non si applica la relativa procedura. Prosegue inoltre l'attività di riorganizzazione della governance societaria con il conferimento di nuove deleghe al CEO & Chairman **Davide Verdesca**, per la gestione delle relazioni internazionali e la definizione delle linee strategiche della società e al Vice-Presidente Luigi Spinolo in materia di gestione dei Servizi Generali, e con la ridefinizione delle deleghe conferite al CFO neo-nominato Francesco Merone, il quale oggi, ha anche assunto il ruolo di Investor Relator della Società. Il Consiglio di Amministrazione ha poi preso visione del nuovo modello organizzativo e dei nuovi organigrammi proposti dal CEO e dal CFO che perseguono l'obiettivo di creare un nuovo

modello organizzativo per riposizionare l'azienda in Italia e all'estero. È stato inoltre presentata una prima bozza del piano industriale, che evidenzia uno snellimento della struttura aziendale, che consentirà alla società di raggiungere immediatamente, già dalla fine del 2020, una riduzione del punto di pareggio economico rispetto al fatturato realizzato. Il Piano Industriale 2021 2023 è un progetto oggi in bozza che verrà ufficialmente presentato al Consiglio entro il mese di settembre. I Consiglieri hanno preso atto che la società si appresta ad iscriversi nella sezione della Camera di Commercio come PMI Innovativa ed è in valutazione la possibilità che venga modificato lo statuto sociale, per consentire la trasformazione di **SG Company** in società Benefit. Questi progetti seguono le intenzioni del management di aumentare l'appetibilità del titolo in borsa e nei confronti di tutti gli stakeholders che hanno a cuore i temi della sostenibilità, dell'inclusione, della parità di genere. Temi molto presenti nelle aziende moderne e che, statistiche alla mano, dimostrano rendimenti delle società che li adottano maggiori delle società competitors. Il C.d.A. ha infine accolto con favore la decisione del Presidente **Verdesca** e del VicePresidente Spinolo di rinunciare ai compensi maturati e non corrisposti e a quelli maturandi sino al 31 dicembre 2020 a dimostrazione della fiducia nutrita nei confronti della Società e del Gruppo e in considerazione della situazione di difficoltà economico-finanziaria che il contesto di **SG Company** sta vivendo a causa di quanto avvenuto nei mesi scorsi relativamente al diffondersi della pandemia da Covid-19. (RV - [www.ftaonline.com](http://www.ftaonline.com))



## Nasce la partnership tra SG Company e la start up Wyth

Nasce la partnership tra **SG Company** e la start up Wyth 16 Luglio 2020 15 Luglio 2020 Autore Ieri sono stati presentati ufficialmente in live streaming durante "Digital Upfront", i "Digital Tech Events" curati da **SG Company**, che sottolineano ancora una volta l'impegno del gruppo nel ricercare e sviluppare soluzioni tecnologiche e fortemente disruptive. In occasione del lancio di questi formati è stata ufficializzata anche la partnership con Wyth, start-up tecnologica - nata dopo due anni di R&D da parte di Amigdala - per creare un framework in cloud dedicato alla realizzazione high-end di piattaforme di convergenza fisico/digitale per gli eventi. Grazie alla collaborazione tra la società guidata da **Davide Verdesca** e il management di Wyth gli eventi offline modificano il loro dna e si adattano a un contesto in continua evoluzione. Attraverso l'implementazione di una nuova architettura digitale "Wyth" si assiste a un deciso mutamento di ciò che abbiamo visto e conosciuto finora: nasce una convergenza tra reale e virtuale a prova di futuro, un luogo di incontro online, dove le persone sono chiamate ad interagire su più livelli, in una dimensione phygital che permette loro di entrare in profonda connessione, di fare e condividere esperienze ad alto impatto emozionale. Una prova del nuovo software è stata mostrata a oltre 1.000 persone in occasione di "VRV 5: The New More", evento all digital curato da **SG Company** per Daikin Italy lo scorso 26 maggio.

## SG company lancia con WYTH una nuova era di eventi phygital

15/07/2020 18:07 IndustrySG company lancia con WYTH una nuova era di eventi phygital. Grazie alla piattaforma digitale altamente tecnologica dedicata ai mondi phygital e full digital, l'agenzia guidata da **Davide Verdesca** approda nel mondo dei "Digital Tech Events", esperienze in grado di adattarsi perfettamente ad un contesto in continua evoluzione. La presentazione è avvenuta mercoledì 17 luglio in live streaming. , l'agenzia guidata da **Davide Verdesca** ha presentato "L'online e l'offline sono mondi ormai totalmente interconnessi: il digitale aumenta le opportunità e richiede un cambiamento culturale e di approccio. Per questo in SG abbiamo deciso di utilizzare le tecnologie per supportare i contenuti, in modo da creare degli eventi "Digital Tech". Così **Davide Verdesca**, Chairman & CEO **SG Company**, ha aperto "Digital Upfront", la presentazione ufficiale in live streaming per stampa e clienti di una nuova era di eventi phygital curati dall'agenzia grazie alla partnership con WYTH, la start-up tecnologica - nata dopo due anni di R&D da parte di Amigdala - per creare un Framework in Cloud dedicato alla realizzazione high-end di piattaforme di convergenza fisico/digitale per gli eventi. Grazie alla collaborazione tra la società guidata da **Davide Verdesca** e il management di WYTH gli eventi offline modificano il loro DNA e si adattano perfettamente ad un contesto in continua evoluzione. Attraverso l'implementazione di una nuova architettura digitale "WYTH" si assiste a un deciso mutamento di ciò che abbiamo visto e conosciuto finora: nasce una convergenza tra reale e virtuale, un luogo di incontro online, dove le persone sono chiamate ad interagire su più livelli, in una dimensione phygital che permette loro di entrare in profonda connessione, di fare e condividere esperienze ad alto impatto emozionale. "Non stiamo lanciando una semplice piattaforma di streaming di contenuti, ma una vera e propria web interface dotata di quattro caratteristiche distintive - ha spiegato **Davide Agarossi**, Product Sales Manager Digital Events **SG Company** -: è user based, si basa sulla user experience, consente una user interaction e garantisce alti livelli di sicurezza". A Samuele Franzini, ceo WYTH, è poi spettato il compito di illustrare nel dettaglio il funzionamento della piattaforma. "I contenuti sono raccolti in stanze tematiche ognuna delle quali può contenere diversi eventi - ha spiegato -. Ogni stanza è disegnata in modo che l'evento sia live. Sulla pagina sono presenti le Q&A e la chat, attivabile in qualsiasi momento dalla regia. Un'altra area molto importante che di solito non si trova negli altri strumenti di web conference è 'people', che mostra chi è connesso all'evento, perché il successo dell'evento è spesso decretato dalla quantità e dalla qualità delle persone che vi partecipano,". La regia può anche lanciare dei poll, mandando delle domande agli utenti, le cui risposte andranno a generare dei grafici. L'area Exhibition è quella dedicata agli sponsor, agli espositori, ecc "Qui le informazioni sono raccolte in un'architettura delle informazioni molto visuale, in cui è evidente la convergenza fra il mondo fisico e quello digitale - continua Franzini -. Si può quindi cercare l'azienda che interessa, ed entrando nello stand si possono vedere i profili delle persone dell'azienda attive in quel momento, con cui si può interagire in tempo reale". "La nostra piattaforma è un framework che possiamo sintetizzare come un muro fatto di mattoncini che andiamo a comporre in base alle esigenze dei clienti - ha spiegato infine Valerio Visaggio, Chief Content Officer **SG Company** -. Nella piattaforma ospitiamo il contenuto, che in SG non consideriamo non come un mezzo ma un fine della comunicazione. Tornare all'essenza del contenuto per noi vuole dire partire da una scena dalla quale si svolge tutto, e in questo momento storico molto particolare abbiamo deciso di

utilizzare una modalità online, e non on site, che può partire dall'online e può scaricare sull'offline o viceversa. Abbiamo dunque deciso di bruciare tappe interpretando i nostri eventi anche come eventi televisivi. Non si tratta però di un adattamento di eventi live al mondo tv, ma è stato creato, dal mondo tv, un giusto mix fra le nostre capability nel mondo tv - da cui molti di noi provengono - con il nostro concetto di evento live, nostro **core business**". In questo quadro il contenuto cambia in questo nuovo momento storico, diventando puro intrattenimento: l'evento live deve essere rivisto in un mondo televisivo, modulando con tempi narrativi e di scrittura più serrati ed entertaining. "Se dunque 'Content is king', nella piattaforma di WYTH abbiamo individuato la nostra regina". Una case history: l'evento Daikin Una prova dell'efficacia di questo innovativo software è stata mostrata ad oltre 1.000 persone in occasione di "VRV 5: The New More", evento interamente digital curato da **SG Company** per Daikin Italy lo scorso 26 maggio. La diretta in live streaming, che ha previsto regia e set televisivo dal Campus di Daikin e da alcune sedi italiane del brand, rientrava appunto tra i Digital Tech Events firmati **SG Company**, formati in grado di restituire un'eccezionale esperienza valoriale a tutti i partecipanti, dai singoli relatori ai vari ospiti. [Ancora] Hanno già scelto la piattaforma di **SG Company** ABI, ACI, Eolo, Medtronic e molti altri clienti. Ilaria Myr

## SG Company perfeziona acquisto quota residua Special

by Profit Dividend | Jul 1, 2020 | Uncategorised | 0 comments (Teleborsa) - **SG Company** ha perfezionato l'operazione di acquisto del residuo 20% di Special, società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, per 50mila euro, pagati in denaro. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special, rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale, ricoprendo la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni.

## SG Company perfeziona acquisto quota residua Special

**SG Company** perfeziona acquisto quota residua Special Economia > News Mercoledì 1 Luglio 2020 (Teleborsa) - **SG Company** ha perfezionato l'operazione di acquisto del residuo 20% di Special, società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, per 50mila euro, pagati in denaro. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special, rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale, ricoprendo la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni. RIPRODUZIONE RISERVATA

## Torna la Milano Wine Week e Milano diventa capitale del vino per una settimana

More... Torna la Milano Wine Week e la città diventa capitale del vino per una settimana. Milano Wine Week in sicurezza a ottobre. Nell'era Covid-19, l'Italia ora punto di riferimento per i mercati del vino mondiale con una nuova piattaforma web. Un seminario della scorsa edizione di Milano Wine Week 29 Lug 2020. Torna ad ottobre la terza edizione della Milano Wine Week, settimana dedicata al vino d'eccellenza nata dall'idea di Federico Gordini e prodotta dalla **SG Company's Format Division**. Il nome è familiare. La manifestazione infatti ricalca le sorti della famosa fashion week milanese, in questo caso però caratterizzata non tanto da lunghe sfilate di abiti d'alta moda ma da fiumi di vino ed eventi che lo scorso anno si sono tenuti tra le strade più belle di Milano. L'evento torna anche nel 2020 ma in formato digitale nella settimana dal 3 all'11 ottobre. Abbiamo imparato dai mesi precedenti l'importanza di saper trasformare le difficoltà in opportunità. È per questo che grazie alla nuova piattaforma online, realizzata appositamente per l'evento, la Milano Wine Week coinvolgerà quest'anno anche i mercati delle maggiori città del mondo. Uno scorcio di Milano durante la Milano Wine Week dello scorso anno. Questo passo non è stato semplice, ha richiesto un grande lavoro di ridefinizione del format e rielaborazione dell'idea iniziale ma nel giro di poco tempo è diventato un grande progetto digitale che tra qualche mese, in occasione di questa iniziativa, sbarcherà anche in città come New York, San Francisco, Miami, Toronto ed altri importanti snodi dei mercati europei e asiatici. L'Italia, finalmente, entra di nuovo in contatto con il resto del mondo e lo fa grazie al settore del vino e dell'agroalimentare. "Se la realtà cambia,- dichiara Federico Gordini, Presidente di Milano Wine Week - dobbiamo cambiare anche noi. Milano Wine Week ha deciso per prima di raccogliere questa sfida trasformando un gap in un'opportunità per realizzare un progetto sempre più al servizio del mondo vinicolo e della sua filiera. Durante il lockdown abbiamo deciso quindi di metterci in discussione modificando il nostro modello di business per costruire qualcosa di rivoluzionario e adeguato ai tempi correnti e per poter realizzare, se possibile, un evento ancora più grande, importante e internazionale nel rispetto delle rigide normative imposte dall'emergenza". Tornano meeting, masterclass e degustazioni ma anche altri eventi dedicati al vino e all'agroalimentare che saranno discussi sotto un'ottica di business anche grazie all'intervento di personalità di spicco in questo settore come Silvana Ballotta CEO di BS-Strategies e di coordinatrice di Wine Business Forum, Helmuth Kocher presidente della Merano Wine Festival, Riccardo Ricci Curbastro oppure Fabio Rolfi consigliere del Dipartimento di Agricoltura della Regione Lombardia. Grazie a questa piattaforma i produttori di vino avranno la possibilità di far conoscere il loro prodotto contemporaneamente in molte delle città del mondo e sapranno mettere in comunicazione i poli dei mercati internazionali più interessanti legati unicamente dal vino, incredibile fil rouge di questa nuova esperienza. Federico Gordini, Presidente della Milano Wine Week "Si tratta di una piattaforma - spiega Gordini - che non è funzionale solo allo svolgimento della Milano Wine Week, ma che nasce al servizio del mondo del vino con l'obiettivo di favorire un grande network internazionale, con iniziative durante tutto l'anno finalizzate a scopi formativi e business, potendo gestire decine di migliaia di utenti in contemporanea collegati nello stesso momento. In tal senso funzioneremo come una sorta di 'broadcaster', ovvero un grande studio televisivo in grado di diffondere una serie di appuntamenti fruibili in diretta in varie parti del mondo, ma destinati poi a diventare anche

dei contenuti permanenti". Restano confermati anche i Wine Districts a Milano dove, Covid permettendo, enoteche di quartiere della città si impegneranno nella promozione del settore vitivinicolo all'interno dei loro stessi locali direttamente al consumatore finale, proprio in occasione dell'iniziativa della MWW. Ulteriore impulso sarà dato anche dal coinvolgimento del mondo della ristorazione che avrà una centralità maggiore quest'anno con l'obiettivo di ridare nuova linfa a una categoria tra quelle aggredite più duramente dalla crisi economica collegata alla pandemia. Così, la Milano Wine Week vuole diventare un'occasione di ripartenza per il mondo della ristorazione e per il settore vitivinicolo per i quali il capoluogo lombardo nell'ultimo decennio è diventato polo dell'eccellenza. Un nuovo evento in questo settore così importante, dalla cui ripartenza dipende il futuro dell'Italia intera.

## Con SG Company il futuro è "Digital Upfront"

Con **SG Company** il futuro è "Digital Upfront" Si è tenuto quest'oggi "Digital Upfront", presentazione ufficiale in live streaming per stampa e clienti di una nuova era di eventi phygital: i "Digital Tech Events" curati da **SG Company**, principale player nella comunicazione integrata Live & Digital, che sottolineano ancora una volta l'impegno del Gruppo nel ricercare e sviluppare soluzioni altamente tecnologiche e fortemente disruptive. In occasione del lancio di questi innovativi formati è stata ufficializzata anche l'importante partnership con WYTH, la start-up tecnologica - nata dopo due anni di R&D da parte di Amigdala - per creare un Framework in Cloud dedicato alla realizzazione high-end di piattaforme di convergenza fisico/digitale per gli eventi. Grazie alla collaborazione avviata tra la società guidata da **Davide Verdesca** e il management di WYTH gli eventi offline modificano il loro DNA e si adattano perfettamente ad un contesto in continua evoluzione. Attraverso l'implementazione di una nuova architettura digitale "WYTH" si assiste a un deciso mutamento di ciò che abbiamo visto e conosciuto finora: nasce una convergenza tra reale e virtuale a prova di futuro, un luogo di incontro online, dove le persone sono chiamate ad interagire su più livelli, in una dimensione phygital che permette loro di entrare in profonda connessione, di fare e condividere esperienze ad alto impatto emozionale. Una prova dell'assoluta efficacia di questo innovativo software è stata mostrata ad oltre 1.000 persone in occasione di "VRV 5: The New More", evento interamente digital curato da **SG Company** per Daikin Italy lo scorso 26 maggio. La diretta in live streaming, che ha previsto regia e set televisivo dal Campus di Daikin e da alcune sedi italiane del brand, rientrava appunto tra i Digital Tech Events firmati **SG Company**, formati in grado di restituire un'eccezionale esperienza valoriale a tutti i partecipanti, dai singoli relatori ai vari ospiti. Hanno già scelto la piattaforma di **SG Company** ABI, ACI, Eolo, Medtronic e molti altri clienti. **Davide Verdesca**, CEO & Chairman del Gruppo ha dichiarato: "Nella storia di **SG Company** ci sono stati diversi momenti in cui ci siamo distinti per il nostro approccio pionieristico di First Mover. Siamo stati i primi ad unire dei settori che sembravano incompatibili (B2B, B2C e BTL), siamo stati i primi nel mercato a compiere il percorso di quotazione in Borsa, siamo stati i primi a immaginare una nuova sede, una nuova "casa" per la comunicazione in Italia, sempre più interconnessa con la città di Milano e non solo. Siamo stati tra i primi a organizzarci a matrice e a ottimizzare i processi aziendali. Questa volta abbiamo deciso di arrivare per ultimi, presentando ufficialmente quest'oggi WYTH e i nostri Digital Tech Events. Abbiamo optato per una piattaforma digital che rappresentasse al meglio i nostri contenuti, dagli eventi B2B agli incentive, dalla creatività alle experience per i consumatori, e oggi crediamo di aver raccolto e sintetizzato il meglio della tecnologia disponibile con un approccio che potrà seguire l'evoluzione della tecnologia stessa. Abbiamo scelto il meglio dell'innovazione e, così come utilizziamo nel modo migliore questo strumento, al tempo stesso rimaniamo fedeli ai nostri contenuti e alla nostra strategia di Gruppo. Attraverso questa piattaforma creiamo nuovi mondi e diamo vita a nuove esperienze memorabili per i nostri clienti. Siamo fieri di essere ultimi, ma solo questa volta!" Samuele Franzini, CEO di WYTH e CEO & Creative Director di Amigdala, aggiunge "Amigdala è nata dopo 10 anni di sperimentazione tecnologica e creativa all'intersezione tra video, web interattività, design, arte e tecnologia. In questi anni abbiamo lavorato sulla progettazione di experience fisiche, digitali e virtuali in svariati ambiti innovativi, dando vita a progetti efficaci e mai realizzati prima. Da sempre apprezziamo la grande professionalità e capacità di



gestione e di sviluppo di **SG Company** e crediamo molto nel tema della convergenza tra fisico e digitale che è alla base di WYTH, anche nel naming. La "Y" infatti rappresenta proprio l'unione tra online e offline. Da subito ci siamo resi conto che **SG Company** sarebbe stato il miglior partner per il mercato Italiano B2B, capace di valorizzare le nostre tecnologie e di gestire tutte le fasi di relazione con i clienti al meglio". 15/07/2020 |

## SG Company : perfezionata l'operazione di acquisto di Special S.r.l.

Linkedin Correzione o Fine di un Trend? Per capirne le differenze clicca subito qui ed iscriviti gratis al webinar che abbiamo preparato per te. **SG Company** S.p.A., lo scorso 30 giugno ha acquistato il residuo 20% del capitale sociale di Special S.r.l., società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, pari a nominali euro 14.000,00, al prezzo di euro 50.000,00, pagati in denaro. Come comunicato in data 31 gennaio 2020, pur trattandosi di una operazione con parte correlata, non si applica la relativa procedura. Si tratta infatti di "operazione di importo esiguo", secondo quanto previsto dagli artt. 1 e 3.1.3 della Procedura per la disciplina delle Operazioni con Parti Correlate adottata dalla Società ("Procedura OPC") e non si ravvisano "interessi significativi di altre parti correlate della Società", secondo quanto previsto dall'art. 8 del Regolamento AIM Parti Correlate e dall'art. 3.1.7 della Procedura OPC. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special S.r.l., rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale. In dettaglio, Ripamonti ricopre la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni. (RV - [www.ftaonline.com](http://www.ftaonline.com))

## Aim (+0,3%) - Balzo di Italia Independent (+25%), tra le migliori

Aim (+0,3%) - Balzo di Italia Independent (+25%), tra le migliori Health Italia (+5,4%)  
30/07/2020 7:52 Il Ftse Aim Italia ha chiuso la seduta di ieri a +0,3%, rispetto al +0,8% del London Ftse Aim 100 e al +0,5% del London Ftse Aim All Share. Il volume dei titoli scambiati si è attestato a 2.533.267 pezzi, inferiore rispetto alla media delle 30 sedute precedenti. Giornata incerta per l'azionario europee, prima che si concludesse la riunione della Fed. Focus anche sulle trimestrali e sul piano di stimoli in arrivo dal Congresso Usa, con la diffusione della pandemia sullo sfondo. Tornando all'Aim, Italia Independent (+25%) registra la migliore performance giornaliera dopo il lancio della piattaforma Cr7-Eyewear. Bene Expert System (+3,1%) che ha chiuso con successo l'offerta in opzione dell'aumento di capitale, in cui è stato sottoscritto il 100% delle azioni offerte per un ammontare pari a 7,9 milioni. Health Italia (+5,4%) ha sottoscritto con l'Agenzia delle Entrate l'accordo sul Patent Box, per un beneficio fiscale di 600-800mila euro sul periodo 2016-20. Il Cda di GEL (+4,7%) ha esaminato il fatturato al 30 giugno 2020 che risulta pari a circa 7,0 milioni, in calo del 14,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (8,2 milioni). Per quanto riguarda le notizie sulle altre società dell'Aim, AMM ha perfezionato l'acquisto di una partecipazione pari al 24,5% nel capitale sociale di Mediamob a un prezzo di 900.000 euro. Icf ha lanciato un nuovo sito di e-commerce aperto anche al target retail per la commercializzazione di prodotti detergenti igienizzanti per mani e superfici. Gruppo Green Power ha diffuso i risultati del primo semestre 2020, chiuso con ricavi in calo del 64% e una gestione operativa in rosso. Il socio di controllo Alperia si è impegnato a sostenere patrimonialmente la società, garantendo un nuovo finanziamento da 10 milioni. **SG Company** ha siglato un accordo con Nexthing, per la crescita e lo sviluppo del business internazionale. EdiliziAcrobatica ha annunciato l'emissione di un prestito obbligazionario da 10 milioni con Intesa Sanpaolo. Enertronica Santerno ha stretto una partnership tecnologica con la tedesca Lenze. Thespac prosegue l'iter per la business combination con Franchi Umberto Marmi mentre per quanto riguarda Spactiv è saltata la business combination con Betty Blue e la società si scioglierà il 7 agosto.

## SG Company lancia i 'Digital Tech Events' e la partnership con la startup WYTH

Agenzie **SG Company** lancia i 'Digital Tech Events' e la partnership con la startup WYTH. Le due società lavoreranno insieme alla release tecnica della piattaforma di live experience dell'agenzia, adattando a una nuova forma digitale gli eventi offline di Alessandra La Rosa 15 luglio 2020. Condividi questo articolo. Ricercare e sviluppare soluzioni altamente tecnologiche e disruptive. Con questo obiettivo, **SG Company**, player specializzato nella comunicazione integrata Live & Digital, ha presentato i suoi 'Digital Tech Events'. Un formato di eventi "phygital" innovativo, in occasione del lancio del quale l'agenzia ha anche ufficializzato una nuova partnership con WYTH, startup tecnologica - nata dopo due anni di R&D da parte di Amigdala - per creare un framework in cloud dedicato alla realizzazione high-end di piattaforme di convergenza fisico/digitale per gli eventi. **SG Company** e WYTH lavoreranno insieme alla release tecnica della piattaforma di live experience, adattando a una nuova forma digitale gli eventi offline. «Abbiamo optato per una piattaforma digital che rappresentasse al meglio i nostri contenuti, dagli eventi B2B agli incentive, dalla creatività alle experience per i consumatori, e oggi crediamo di aver raccolto e sintetizzato il meglio della tecnologia disponibile con un approccio che potrà seguire l'evoluzione della tecnologia stessa - spiega **Davide Verdesca**, CEO & Chairman del Gruppo -. Abbiamo scelto il meglio dell'innovazione e, così come utilizziamo nel modo migliore questo strumento, al tempo stesso rimaniamo fedeli ai nostri contenuti e alla nostra strategia di Gruppo. Attraverso questa piattaforma creiamo nuovi mondi e diamo vita a nuove esperienze memorabili per i nostri clienti». Una prova dell'efficacia di questo software è stata mostrata ad oltre 1.000 persone in occasione di 'VRV 5: The New More', evento interamente digital curato da **SG Company** per Daikin Italy lo scorso 26 maggio. La diretta in live streaming, che ha previsto regia e set televisivo dal Campus di Daikin e da alcune sedi italiane del brand, rientrava appunto tra i Digital Tech Events firmati **SG Company**. Hanno già scelto la piattaforma di **SG Company** svariate aziende tra cui ABI, ACI, Eolo e Medtronic.

## SG Company perfeziona acquisto quota residua Special

**SG Company** perfeziona acquisto quota residua Special Pubblicato il 01/07/2020 Ultima modifica il 01/07/2020 alle ore 15:52 Teleborsa **SG Company** ha perfezionato l'operazione di acquisto del residuo 20% di Special, società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, per 50mila euro, pagati in denaro. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special, rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale, ricoprendo la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni. Titoli Trattati: **Sg Company**

## SG Company (Aim) - Accordo con Nexthing per la crescita internazionale

**SG Company** (Aim) - Accordo con Nexthing per la crescita internazionale 29/07/2020 11:35

**SG Company** ha siglato un importante accordo con Nexthing, start-up internazionale nata alla fine del 2019 dedicata alla produzione di spot televisivi, commerciali, serie TV e film, che sarà strategico per la crescita e lo sviluppo del business in una prospettiva nuova e internazionale. Nexthing rappresenta inoltre una piattaforma solida sulla quale e con la quale il gruppo SG potrà costruire ulteriore valore ed ulteriori opportunità di business sia in Italia grazie all'ampliamento delle linee di business sia all'estero grazie al network internazionale di proprietà di Nexthing stessa. L'accordo segue la volontà di **SG Company** di perseguire il piano di internazionalizzazione del gruppo e di esportare sempre più i propri servizi, oltre ai format Milano Food Week, Milano Wine Week, Sneakerness, Social Music City, ONE, ObeCity, Digital DesignDays e tanti altri che potranno essere realizzati insieme. L'accordo commerciale prevede la possibilità, per entrambi i gruppi, di crescere nelle linee di business rispettive in Italia, per Nexthing, e all'estero per **SG Company**. Prosegue inoltre l'attività di riorganizzazione della governance societaria, con il conferimento di nuove deleghe al Ceo & Chairman **Davide Verdesca**, per la gestione delle relazioni internazionali e la definizione delle linee strategiche della società, e al vice presidente Luigi Spinolo in materia di gestione dei servizi generali, e con la ridefinizione delle deleghe conferite al Cfo neo nominato Francesco Merone, il quale da oggi ha anche assunto il ruolo di Investor Relator. Il cda ha poi preso visione del nuovo modello organizzativo e dei nuovi organigrammi proposti dal Ceo e dal Cfo che perseguono l'obiettivo di creare un nuovo modello organizzativo per riposizionare l'azienda in Italia e all'estero. È stata inoltre presentata una prima bozza del piano industriale, che evidenzia uno snellimento della struttura aziendale, che consentirà alla società di raggiungere immediatamente, già dalla fine del 2020, una riduzione del punto di pareggio economico rispetto al fatturato realizzato. Il piano Industriale 2021 2023 è un progetto oggi in bozza che verrà ufficialmente presentato al Consiglio entro il mese di settembre. I consiglieri hanno preso atto che la società si appresta ad iscriversi nella sezione della Camera di Commercio come Pmi Innovativa ed è in valutazione la possibilità che venga modificato lo statuto sociale, per consentire la trasformazione di **SG Company** in società Benefit. Questi progetti seguono le intenzioni del management di aumentare l'appetibilità del titolo in Borsa e nei confronti di tutti gli stakeholders che hanno a cuore i temi della sostenibilità, dell'inclusione, della parità di genere.

## SG Company perfeziona acquisto quota residua Special

**SG Company** perfeziona acquisto quota residua Special commenta altre news Finanza - 01 luglio 2020 - 15.52 (Teleborsa) - **SG Company** ha perfezionato l'operazione di acquisto del residuo 20% di Special, società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, per 50mila euro, pagati in denaro. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special, rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale, ricoprendo la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni.

## SG Company diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd

**SG Company** diventa PMI Innovativa e avvia l'operazione per conquistare i mercati esteri grazie all'accordo con Nexthing Ltd 29/07/2020 11:38 Il Consiglio di Amministrazione di **SG Company** S.p.A. si è riunito in data 28 luglio nella sede della Società in Corso Monforte 20, Milano, per deliberare sull'O.d.G. antecedente la pausa estiva e per siglare un importante accordo che sarà strategico per la crescita e lo sviluppo del business della Società e del Gruppo, in una prospettiva nuova e internazionale. Trattasi di un accordo di partnership commerciale tra SG e il Gruppo SG e la realtà di Nexthing Ltd avente sede a Londra e filiali a Manchester, Praga, Varsavia, Istanbul, Beirut, Mumbai, Shanghai e Roma, oltre a espansioni previste in USA e America Latina. Nexthing è una start up internazionale nata alla fine del 2019, dedicata alla produzione di spot televisivi, commerciali, serie TV e film e tra i principali clienti spicca Procter &Gamble. Nexthing rappresenta inoltre una piattaforma solida sulla quale e con la quale il Gruppo SG potrà costruire ulteriore valore ed ulteriori opportunità di business sia in Italia grazie all'ampliamento delle linee di business sia all'estero grazie al network internazionale di proprietà di Nexthing stessa. L'accordo segue la volontà di **SG Company** di perseguire il piano di internazionalizzazione del gruppo e di esportare sempre più i propri servizi oltre ai format Milano Food Week, Milano Wine Week, Sneakerness (primo classificato ai Best Event Awards 2019 nella categoria Fiera), Social Music City, ONE, ObeCity, Digital Design Days e tanti altri che potranno essere realizzati insieme. L'accordo commerciale prevede la possibilità, per entrambi i gruppi di crescere nelle linee di business rispettive in Italia, per Nexthing, ed all'estero per **SG Company**. "Grazie a questa partnership strategica e fortemente voluta e costruita" commenta il CEO & Chairman del Gruppo **Davide Verdesca** "il mondo della live communication e quello dei contenuti si uniscono per costruire valore ed unicità. Insieme a Nexthing, l'offerta di **SG Company** si valorizza con un nuovo e importante asset, le produzioni video di alto livello, e la società potrà aspirare ad essere sempre più una Global Company riducendo la dipendenza dal business locale.". "Un progetto con un profilo importante - commenta Luca Oddo, fondatore e Chairman del gruppo Nexthing - che non solo accompagna lo sbarco e l'espansione di Nexthing in Italia, ma che soprattutto vive di una sinergia e di un'integrazione tra noi e un Gruppo titolato come **SG Company**, dove l'assoluta complementarità, i servizi, il know-how e le skills professionali danno vita e vigore a una Vision unica e internazionale nel campo della comunicazione". La delibera del Consiglio di Amministrazione che ha autorizzato il CEO di **SG Company** alla firma dell'accordo, è stata presa con l'astensione del CFO della Società, dott. Francesco Merone, parte correlata nell'operazione perché socio al 27% di Nexthing Ltd. Non si tratta comunque di operazione rilevante, sicché alla medesima non si applica la relativa procedura. Prosegue inoltre l'attività di riorganizzazione della governance societaria con il conferimento di nuove deleghe al CEO & Chairman **Davide Verdesca**, per la gestione delle relazioni internazionali e la definizione delle linee strategiche della società e al Vice-Presidente Luigi Spinolo in materia di gestione dei Servizi Generali, e con la ridefinizione delle deleghe conferite al CFO neo-nominato Francesco Merone, il quale oggi, ha anche assunto il ruolo di Investor Relator della Società. Il Consiglio di Amministrazione ha poi preso visione del nuovo modello organizzativo e dei nuovi organigrammi proposti dal CEO e dal CFO che perseguono l'obiettivo di creare un nuovo modello organizzativo per riposizionare l'azienda in Italia e all'estero. È stato inoltre



presentata una prima bozza del piano industriale, che evidenzia uno snellimento della struttura aziendale, che consentirà alla società di raggiungere immediatamente, già dalla fine del 2020, una riduzione del punto di pareggio economico rispetto al fatturato realizzato. Il Piano Industriale 2021 2023 è un progetto oggi in bozza che verrà ufficialmente presentato al Consiglio entro il mese di settembre. I Consiglieri hanno preso atto che la società si appresta ad iscriversi nella sezione della Camera di Commercio come PMI Innovativa ed è in valutazione la possibilità che venga modificato lo statuto sociale, per consentire la trasformazione di **SG Company** in società Benefit. Questi progetti seguono le intenzioni del management di aumentare l'appetibilità del titolo in borsa e nei confronti di tutti gli stakeholders che hanno a cuore i temi della sostenibilità, dell'inclusione, della parità di genere. Temi molto presenti nelle aziende moderne e che, statistiche alla mano, dimostrano rendimenti delle società che li adottano maggiori delle società competitors. Il C.d.A. ha infine accolto con favore la decisione del Presidente **Verdesca** e del VicePresidente Spinolo di rinunciare ai compensi maturati e non corrisposti e a quelli maturandi sino al 31 dicembre 2020 a dimostrazione della fiducia nutrita nei confronti della Società e del Gruppo e in considerazione della situazione di difficoltà economico-finanziaria che il contesto di **SG Company** sta vivendo a causa di quanto avvenuto nei mesi scorsi relativamente al diffondersi della pandemia da Covid-19. (RV - [www.ftaonline.com](http://www.ftaonline.com)) Fonte: News Trend Online

## SG Company perfeziona acquisto quota residua Special

**SG Company** perfeziona acquisto quota residua Special (Teleborsa) - **SG Company** ha perfezionato l'operazione di acquisto del residuo 20% di Special, società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, per 50mila euro, pagati in denaro. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special, rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale, ricoprendo la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni. (Teleborsa) 01-07-2020 03:52

## SG Company , accordo commerciale con Nexthing

Il quotidiano finanziario online dell'AIM Italia [www.aimitalia.news](http://www.aimitalia.news) : le ultime notizie, gli approfondimenti e un archivio cercabile di oltre 3.500 articoli pubblicati mercoledì 29 luglio 2020 **SG Company**, accordo commerciale con Nexthing **SG Company**, società quotata all'AIM Italia, che si occupa di comunicazione integrata Live & Digital, ha siglato un accordo di partnership commerciale con Nexthing Ltd avente sede a Londra e filiali a Manchester, Praga, Varsavia, Istanbul, Beirut, Mumbai, Shanghai e Roma. Nexthing è una start up internazionale fondata alla fine del 2019 da Luca Oddo, dedicata alla produzione di spot televisivi, commerciali, serie TV e film. L'accordo segue la volontà di **SG Company** di perseguire il piano di internazionalizzazione del gruppo e di esportare sempre più i propri servizi oltre ai format Milano Food Week, Milano Wine Week, Sneakerness, Social Music City, ONE, ObeCity, Digital Design Days. L'accordo commerciale prevede la possibilità, per entrambi i gruppi di crescere nelle linee di business rispettive in Italia, per Nexthing, ed all'estero per **SG Company**. **SG Company** Prezzo 1,00 € Nessuna analisi finanziaria disponibile Abbonati gratuitamente ad Aim Italia News e ricevi una email al giorno con il testo completo dei nostri nuovi articoli. Pubblicato da

## SG Company perfeziona acquisto quota residua Special

**SG Company** perfeziona acquisto quota residua Special editato in: 2020-07-01T16:21:17+02:00 da 1 Luglio 2020 (Teleborsa) - **SG Company** ha perfezionato l'operazione di acquisto del residuo 20% di Special, società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, per 50mila euro, pagati in denaro. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special, rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale, ricoprendo la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni.

## SG Company (Aim) - Acquisisce il residuo 20% di Special per

**SG Company** (Aim) - Acquisisce il residuo 20% di Special per 50 mila euro 01/07/2020 13:30  
**SG Company** ha acquistato il residuo 20% del capitale di Special, società del gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, a fronte di un corrispettivo di 50 mila euro, pagato in denaro. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex Ceo di Special, rimane nel gruppo in qualità di manager all'interno della direzione commerciale, ricoprendo la nuova carica di Product Sales Manager per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni.

## SG Company : perfezionata l'operazione di acquisto di Special S.r.l.

**SG Company**: perfezionata l'operazione di acquisto di Special S.r.l. 01/07/2020 12:42 **SG Company** S.p.A., lo scorso 30 giugno ha acquistato il residuo 20% del capitale sociale di Special S.r.l., società satellitare del Gruppo dedicata ai viaggi incentive tailor made e di alto profilo, pari a nominali euro 14.000,00, al prezzo di euro 50.000,00, pagati in denaro. Come comunicato in data 31 gennaio 2020, pur trattandosi di una operazione con parte correlata, non si applica la relativa procedura. Si tratta infatti di "operazione di importo esiguo", secondo quanto previsto dagli artt. 1 e 3.1.3 della Procedura per la disciplina delle Operazioni con Parti Correlate adottata dalla Società ("Procedura OPC") e non si ravvisano "interessi significativi di altre parti correlate della Società", secondo quanto previsto dall'art. 8 del Regolamento AIM Parti Correlate e dall'art. 3.1.7 della Procedura OPC. L'operazione si colloca all'interno del percorso, intrapreso dalla società ormai alcuni mesi fa, di riorganizzazione e semplificazione del Gruppo verso la One Company. Stefano Ripamonti, ex socio ed ex CEO di Special S.r.l., rimane nel Gruppo in qualità di manager all'interno della Direzione Commerciale. In dettaglio, Ripamonti ricopre la nuova carica di Product Sales Manager (PSM) per i settori MICE ed Eventi B2B. Le risorse operative di Special sono state integrate all'interno della Divisione MICE di **Sinergie**, coordinata da Simona Bergonzoni. (RV - [www.ftaonline.com](http://www.ftaonline.com)) Fonte: News Trend Online

# FORMAT WEB

2 articoli

## Digital Design Days , nuova edizione ad ottobre

**Digital Design Days**, nuova edizione ad ottobre I **Digital Design Days** tornano dal 22 al 24 ottobre con streaming di alto livello ed un esclusivo evento in presenza in ottica B2B. Digital economy I **Digital Design Days** tornano dal 22 al 24 ottobre con streaming di alto livello ed un esclusivo evento in presenza in ottica B2B. Dal 22 al 24 ottobre tornano a Milano i **Digital Design Days**, eccezionalmente proposti in un format online che ripete, e rilancia, il successo dell'edizione online del mese di maggio (quando furono ben 152 mila gli spettatori collegati da tutto il mondo). L'emergenza ha costretto al distanziamento sociale, ma design e creatività sono il luogo esatto in cui nascono le soluzioni: l'evento si propone pertanto di far incontrare speaker selezionati da tutto il mondo con tutti coloro i quali vorranno cercare nel loro esempio la giusta ispirazione per affrontare i prossimi difficili mesi di rilancio. **Digital Design Days**, dal 22 al 24 ottobre Filippo Spiezia, fondatore e direttore creativo dei **Digital Design Days**, spiega: Partiamo già forti dall'esperienza online di maggio ma l'appuntamento di ottobre offre molto di più: potenziato in termini di qualità e contenuto dello streaming, è accompagnato da un'esclusiva esperienza di networking online e da una sorprendente nuova line-up di speaker internazionali. La grande novità è la focalizzazione degli interventi sul lato formativo e non solo ispirazionale, dove guru internazionali presentano le più significative tra le loro esperienze, sviscerandole da cima a fondo, raccontandone i processi, le relazioni con il cliente, lo sviluppo creativo e tecnico, strategie operative e di marketing, i risultati ottenuti, ecc., in modo che ogni singolo intervento sia concretamente utile e significativo per il partecipante di ogni livello, dallo studente al professionista all'imprenditore. Questa è la promessa dei **DDD**. Ma c'è anche una sorpresa. Pur nel pieno rispetto del distanziamento sociale e delle norme di contenimento del contagio, è prevista una giornata B2B aperta a soli 200 partecipanti, in una location a tutt'oggi segreta, progettata specificatamente "per massimizzare la qualità del business networking tra i partner, i relatori e i partecipanti". L'obiettivo è quello di approcciare un nuovo modo di creare eventi, in sicurezza pur senza sacrificare ciò che è il networking e l'incontro. Tutti i dettagli sull'evento saranno a mano a mano pubblicati sul sito ufficiale **ddd**.it. La partecipazione (qui lo streaming pass) ha un costo pari a 19 euro entro il 31 luglio e di 29 euro dall'1 al 31 agosto.



## Il calendario degli eventi di digital marketing

Il calendario degli eventi di digital marketing di Redazione Apogeeonline Tante occasioni in giro per l'Italia, utili per imparare, incontrarsi, scoprire nuove possibilità e sorprendersi ancora. Condividi Dodici mesi da spendere bene, con obiettivi importanti e tempo che non basterà mai. Pianificare bene è essenziale e per questo vogliamo aiutarti con il nostro calendario degli eventi da non perdere nel corso dell'anno. Ci saremo anche noi e talvolta offriremo promozioni attraverso la nostra newsletter, come accade per gli eventi dedicati alla programmazione. Teniamoci in contatto per dove andare e chiacchieriamo insieme su come è andata: siamo su Facebook, LinkedIn, Instagram e Twitter. Torna presto, perché questa pagina è aggiornata continuamente con le ultimissime date! E perché ti aiuta a sincronizzarti bene con i nostri corsi e i nostri libri. I prossimi eventi di digital marketing Settembre Advanced SEO Tool [29 settembre, Bologna] HR Innovation Forum [29-30 settembre, online] Ottobre Intersection Conference [1-2- ottobre, Torino]. Where design meets development. Performance Strategies Marketing Forum [2-3 ottobre, Milano] Netcomm Forum [7-8 ottobre, Milano] The Digital Commerce & Retail Event. EcommerceDay [21-22 ottobre, Milano] **Digital Design Days** [22-24 ottobre, Milano]. Punto di incontro dell'industria globale del design digitale. World Business Forum [27-28 ottobre, Milano] Novembre World Usability Day [12 novembre, Milano-Roma-Torino]. Web Marketing Festival [19-21 novembre, Rimini] Marzo 2021 Affiliate Expo [19-21 marzo, Roma] Il più grande evento italiano dedicato all'Affiliate Marketing. Maggio Playcopy [7-8 maggio, Modena e online] Un convegno sulla scrittura professionale. Questa pagina viene continuamente aggiornata man mano che sono disponibili le date dei nuovi eventi. Tienila tra le preferite! Immagine di apertura di S O C I A L . C U T L'autore Redazione Apogeeonline