

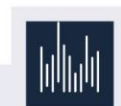
**Gruppo Tecnoinvestimenti**  
**Risultati pre-consuntivi 2017**  
**Piano economico 2018-2020**  
**31 gennaio 2018**



**TECNOINVESTIMENTI**

# Disclaimer

- Questo documento è stato preparato da Tecnoinvestimenti Spa (la "Società") al solo fine di illustrare le prestazioni e le attività della Società.
- Le informazioni qui contenute non contengono o costituiscono un'offerta di titoli in vendita, o la sollecitazione di un'offerta di acquisto di titoli, negli Stati Uniti, in Australia, in Canada o in Giappone o in qualsiasi altra giurisdizione in cui tale offerta o sollecitazione richiederebbe l'approvazione di autorità locali o altrimenti essere illegali (gli "Altri Paesi"). Né questo documento, né alcuna parte di esso, né il fatto della sua distribuzione possono costituire la base di, o essere invocato in relazione a, qualsiasi contratto o decisione di investimento in relazione a ciò.
- Le azioni di Tecnoinvestimenti Spa (le "azioni"), di cui al presente documento, non sono state registrate e non saranno registrate ai sensi del Securities Act statunitense del 1933, come modificato (il "Securities Act"), o ai sensi dei corrispondenti regolamenti in forza negli Altri Paesi, e non possono essere offerte o vendute negli Stati Uniti o alle persone statunitensi a meno che tali titoli non siano registrati ai sensi del Securities Act, o sia disponibile un'esenzione dai requisiti di Registrazione della Securities Act.
- Il contenuto di questo documento è di natura informativa e non deve essere interpretato come un consiglio di investimento. Questo documento non costituisce un prospetto, offering circolare o offering memorandum o un'offerta per l'acquisto di azioni e non deve essere considerato come una raccomandazione per sottoscrivere o acquistare le azioni di Tecnoinvestimenti. Né questa presentazione né alcuna altra documentazione o informazione (o parte di essa) consegnata sarà considerata come un'offerta o un invito da o per conto della Società.
- Le informazioni qui contenute non pretendono di essere onnicomprensive o di contenere tutte le informazioni che un investitore potenziale o esistente potrebbe desiderare. In tutti i casi, le parti interessate devono condurre le proprie indagini e analisi della Società che può includere un'analisi dei dati riportati in questo documento ma dovrà includere anche l'analisi di altri documenti incluso il bilancio d'esercizio.
- Le dichiarazioni qui contenute non sono state verificate da nessuna entità o revisore indipendente. Nessuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, è fatta in merito a, e non si deve fare affidamento sull'accuratezza, completezza, correttezza o affidabilità delle informazioni contenute nel presente documento. Né la Società né alcuno dei suoi rappresentanti si assumono alcuna responsabilità (per negligenza o altro) che possa insorgere in qualsiasi modo in relazione a tali informazioni o in relazione a qualsiasi perdita derivante dal suo utilizzo o comunque derivante in connessione con questa presentazione.
- Le informazioni contenute in questo documento, se non diversamente specificato, sono aggiornate solo alla data di questo documento. Salvo diversa indicazione in questo documento, le informazioni contenute nel presente documento si basano su rapporti finanziari, informazioni sulla gestione e stime della Società. Si prega di fare riferimento al Bilancio di fine anno pubblicata dalla Società o alle relazioni semestrali / semestrali, che sono in italiano e ai fini della trasparenza tradotte in inglese. La versione italiana di tali materiali sarà considerata, secondo la legge italiana, la versione ufficiale e legale di tali rapporti.
- Le informazioni contenute in questa presentazione sono soggette a modifiche senza preavviso e le performance passate non sono indicative dei risultati futuri. La Società può modificare, modificare o in altro modo modificare in qualsiasi modo il contenuto di questo documento, senza obbligo di notificare a nessuno tali revisioni o modifiche. Questo documento non può essere copiato e diffuso in alcun modo.
- La distribuzione di questo documento e qualsiasi presentazione correlata in altre giurisdizioni rispetto all'Italia può essere limitata dalla legge e le persone in possesso di questo documento o di qualsiasi presentazione correlata devono informarsi e osservare qualsiasi restrizione. Qualsiasi inosservanza di queste restrizioni può costituire una violazione delle leggi di tali altre giurisdizioni.
- Accettando questa presentazione o altrimenti accedendo a questi materiali, il lettore accetta di essere vincolato dalle limitazioni precedenti.
- Questa presentazione include alcune dichiarazioni previsionali, proiezioni, obiettivi e stime che riflettono le opinioni correnti della direzione della Società in relazione agli sviluppi nei mercati in cui la Società opera e gli eventi futuri. Dichiarazioni previsionali, proiezioni, obiettivi, stime e previsioni sono generalmente identificabili mediante l'uso delle parole "può", "volontà", "dovrebbe", "pianificare", "aspettarsi", "anticipare", "stimare", "credere", "Intendi", "progetto", "obiettivo" o "obiettivo" o il negativo di queste parole o altre variazioni su queste parole o terminologia comparabile. Queste dichiarazioni includono, ma non sono limitate a, tutte le dichiarazioni diverse da dichiarazioni di fatti storici, inclusi, a titolo esemplificativo, quelli riguardanti i risultati delle operazioni, la posizione finanziaria, la strategia, i piani, gli obiettivi, gli obiettivi e gli obiettivi della Società e il futuro sviluppi nei mercati in cui la Società partecipa o sta cercando di partecipare.
- A causa di tali incertezze e rischi, i lettori sono invitati a non fare eccessivo affidamento su tali dichiarazioni come una previsione dei risultati effettivi. La capacità del Gruppo di conseguire i suoi obiettivi o risultati previsti dipende da molti fattori al di fuori del controllo del Management. I risultati effettivi possono differire materialmente da (ed essere più negativi di) quelli proiettati o impliciti nelle dichiarazioni qui contenute. Pertanto, qualsiasi informazione prospettica contenuta nel presente documento comporta rischi e incertezze che potrebbero influire in modo significativo sui risultati attesi e si basa su alcune ipotesi chiave. Tutte le dichiarazioni incluse nel presente documento sono basate sulle informazioni disponibili per la Società alla data del presente documento. La Società non si assume alcun obbligo di aggiornamento pubblico o di revisione di qualsiasi affermazione, sia come risultato di nuove informazioni, eventi futuri o altro, ad eccezione di quanto richiesto dalla legge applicabile. Tutte le successive dichiarazioni verbali scritte e orali imputabili alla Società o alle persone che agiscono per suo conto sono espressamente qualificate nella loro interezza da queste dichiarazioni cautelative.



# Indice

I.	Percorso di sviluppo	3
II.	Risultati pre-consuntivi 2017	7
III.	Piano economico 2018-2020	10



# Percorso di sviluppo 2017

- Nel **2017** il Gruppo consolida ulteriormente l'espansione della **SBU Digital Trust** acquisendo il **45%** di **Sixtema**, società di cui InfoCert deteneva già il 35%.
- All'interno della **SBU Credit Information & Management** è stata realizzata una profonda discontinuità:
  - In primo luogo è stata **scorporata REValuta da Ribes** e posizionata sotto il diretto controllo di Tecnoinvestimenti S.p.A. **con l'obiettivo di** attuare la prima fase del processo di **sviluppo di una Business Unit dedicata ai servizi immobiliari\***;
  - In secondo luogo è stato accelerato il processo di **riacquisto delle quote di minoranza** dei due operatori di Credit Information **Assicom e Ribes** e quindi realizzato il **percorso di fusione e di riorganizzazione** creando uno dei tre leader per dimensioni nel mercato italiano del Credit Information & Management. La fusione si inserisce nel disegno strategico volto a realizzare **sinergie di costo** che incidano positivamente sulla **marginalità**, oltre ad **ampliare i prodotti offerti** sul mercato potendo contare su una **banca dati unificata e completa**;

*\* i servizi di Real Estate, in termini di rappresentazione al mercato, sono tutt'ora inseriti nella BU Credit Information & Management*



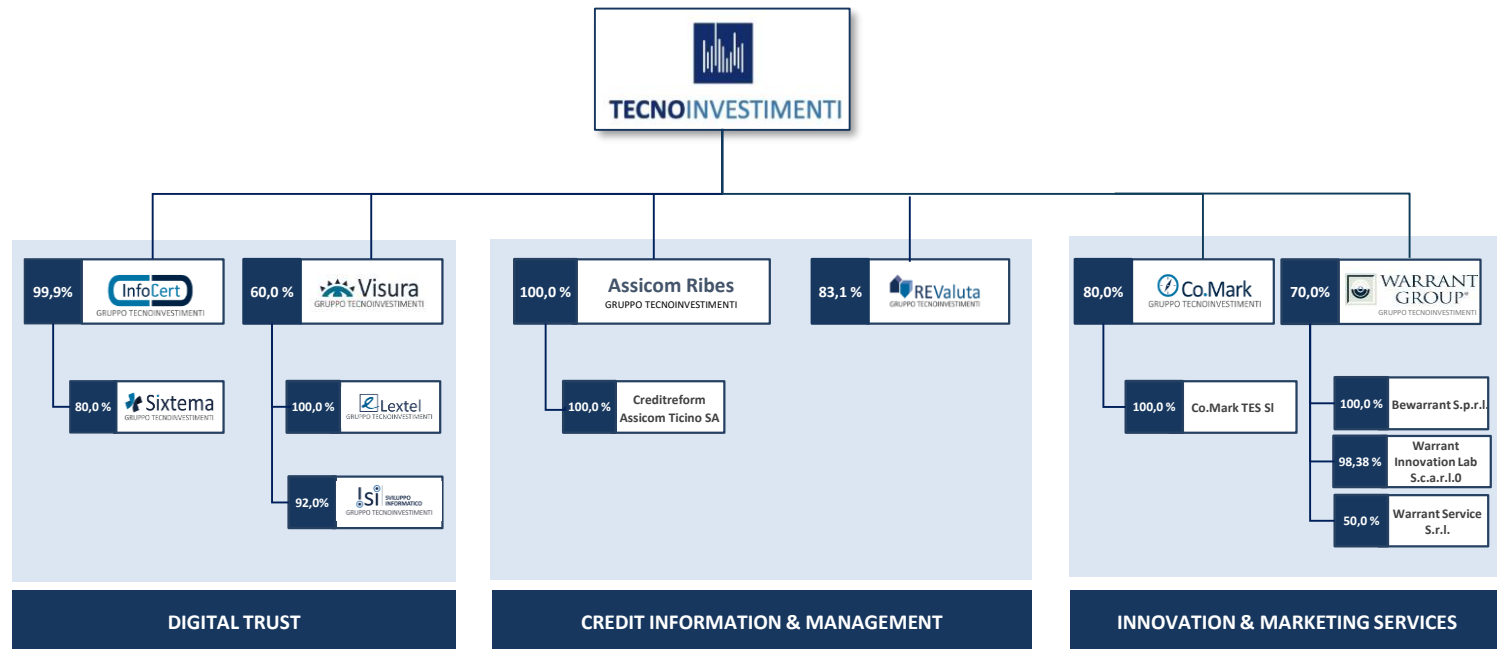
# Acquisizione di Warrant Group 2017

- L'8 novembre Tecnoinvestimenti ha firmato l'accordo per acquisire il 70% di Warrant Group, un leader nei servizi di finanza agevolata, per un valore di Euro 33,9 milioni
  - Il 30% delle quote restanti per il Gruppo Warrant (Warrant Group srl + 3 controllate) sono oggetto di opzioni put & call esercitabili nel 2019-2020
- Warrant Group ha chiuso il 2016 con circa Euro 21 milioni di fatturato e Euro 6,3 milioni di EBITDA
- Warrant Group prevede di chiudere il 2017 con un fatturato di oltre 30 milioni di Euro ed un EBITDA in crescita più che proporzionale rispetto al fatturato ed una Posizione Finanziaria Netta ("PFN") pari a zero
- Con l'acquisizione e il consolidamento del Gruppo Warrant dal 1° dicembre 2017, è stato costituito il segmento del Innovation & Marketing Services, nel quale è confluito anche il Gruppo Co.Mark acquistato nel 2016.



# Perimetro del Gruppo

## I. Percorso di sviluppo



- Sixtema è consolidato integralmente dal 1° aprile 2017 a seguito dell'acquisto da parte dell'InfoCert del 55% per arrivare ad un controllo pari all'80% della società.
- Ribes è stata fusa per incorporazione in Assicom il 31/12/2017 con effetti fiscali e contabili retroattivi dal 1/1/2017. Dal 1/1/2018 la società combined si chiama Assicom Ribes.
- Warrant Group è stata acquistata il 30/11/2017 ed è stata consolidata nel perimetro di Gruppo dal 1/12/2017.

# Indice

I.	Percorso di sviluppo	3
II.	Risultati pre-consuntivi 2017	7
III.	Piano economico 2018-2020	10



# Nota sui Risultati preconsuntivi 2017

Tali risultati ("reported") includono l'effetto delle acquisizioni effettuate nel corso del 2017 (Sixtema S.p.A. e il Gruppo Warrant) e il consolidamento su tutto l'anno del Gruppo Co.Mark e del Gruppo Visura acquisite nel 2016 (e solo parzialmente consolidate nel 2016).

I Risultati economici consolidati pre-consuntivi 2017 non sono stati sottoposti a revisione contabile e quindi potrebbero essere soggetti a variazioni.

Si sottolinea che il Gruppo Warrant ha prodotto una prima sintesi dei risultati consolidati preconsuntivi che potrebbero essere soggetti a variazioni anche significative.





# Risultati consolidati pre-consuntivi 2017 Highlights

	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>Var</u>	<u>Var %</u>
<b>Ricavi</b>	147,3	<b>181,0</b>	33,7	<b>+22,9%</b>
<b>Costi</b>	118	140,8	22,8	+19,3%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	29,3	<b>40,2</b>	10,9	<b>+37,2%</b>

Principali drivers:

- L'impatto delle società acquisite negli ultimi 2 anni (Co.Mark, Visura, Sixtema, Warrant Group)
- Crescita organica nella *BU Digital Trust* ("DT");
- Le componenti non ricorrenti nella *BU Credit Information & Management* ("CIM") hanno compensato l'andamento negativo del business
- La *BU Innovation & Marketing Services* ("IMS") nell'ultimo trimestre ha ripreso a crescere

Al netto delle acquisizioni Ricavi e l'EBITDA sono sostanzialmente in linea rispetto al 2016

<sup>1</sup>L'EBITDA è calcolato come "Utile del periodo" al lordo delle "Imposte", degli "Oneri finanziari netti", della "Quota dell'utile di partecipazioni contabilizzate con il metodo del patrimonio netto", degli "Ammortamenti", "Accantonamenti" e "Svalutazioni". Inoltre, Si evidenzia che nel 2017 sono stati riclassificati dalla voce «Accantonamenti» alla voce «Costi per servizi» gli accantonamenti al Fondo Indennità Suppletiva di Clientela degli agenti (FISC); sono stati inoltre riclassificati dalla voce «Accantonamenti» alla voce «Costi del personale» gli accantonamenti relativi a contenziosi con il personale. Al fine di garantire una migliore comparabilità dei risultati, tali riclassifiche sono state apportate anche ai saldi comparativi del Bilancio 2016.



# Indice

I.	Percorso di sviluppo	3
II.	Risultati pre-consuntivi 2017	7
III.	Piano economico 2018-2020	10



# Piano 2018-2020

## Nota metodologica

In questa sezione si riportano le **previsioni economiche 2018-2020, in termini di Ricavi ed EBITDA per il Gruppo.**

Come riferimento e punto di partenza sono riportate le medesime grandezze registrate nei due anni precedenti (2016 e 2017).

Per gli anni storici sono stati riportati i dati civilistici, tuttavia afferenti a perimetri societari diversi rispetto all'attuale. In particolare il dato 2016 considera i risultati dei Gruppi Co.Mark e Visura, rispettivamente per 9 e 6 mesi e non contiene i risultati di Sixtema.

I dati 2017 preconsuntivi includono 9 mesi di Sixtema e 1 mese di Warrant consolidato.

Per quanto riguarda i dati di Piano Warrant:

- L'acquisizione di Warrant Group (e 3 controllate) è recente. La società redige i bilanci secondo i principi italiani (Italian GAAP) e abbiamo appena cominciato il processo di adeguamento dei sistemi di contabilità agli standard del Gruppo Tecnoinvestimenti,
- Infatti, si è preferito inserire i risultati della sola Warrant Group srl in quanto unico piano formalmente approvato dagli organi della società neo-acquisita.



## La Visione d'insieme di Tecnoinvestimenti

Strategicamente Tecnoinvestimenti continuerà la politica di integrazione delle società del Gruppo **massimizzandone le opportunità di crescita e le sinergie.**

Parallelamente continuerà nella strategia di **rafforzamento del Gruppo tramite acquisizioni** di business di servizi che possono sostenere la catena di valore delle imprese e degli istituti finanziari.

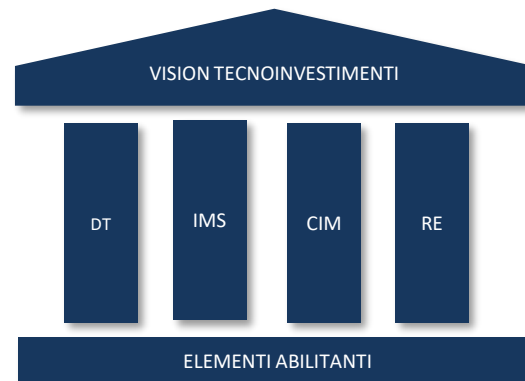


# Visione Tecnoinvestimenti

## Declinazione della Visione d'insieme

Le leve per raggiungere lo sviluppo, declinate nella Vision di ciascuna Strategic Business Unit, sono:

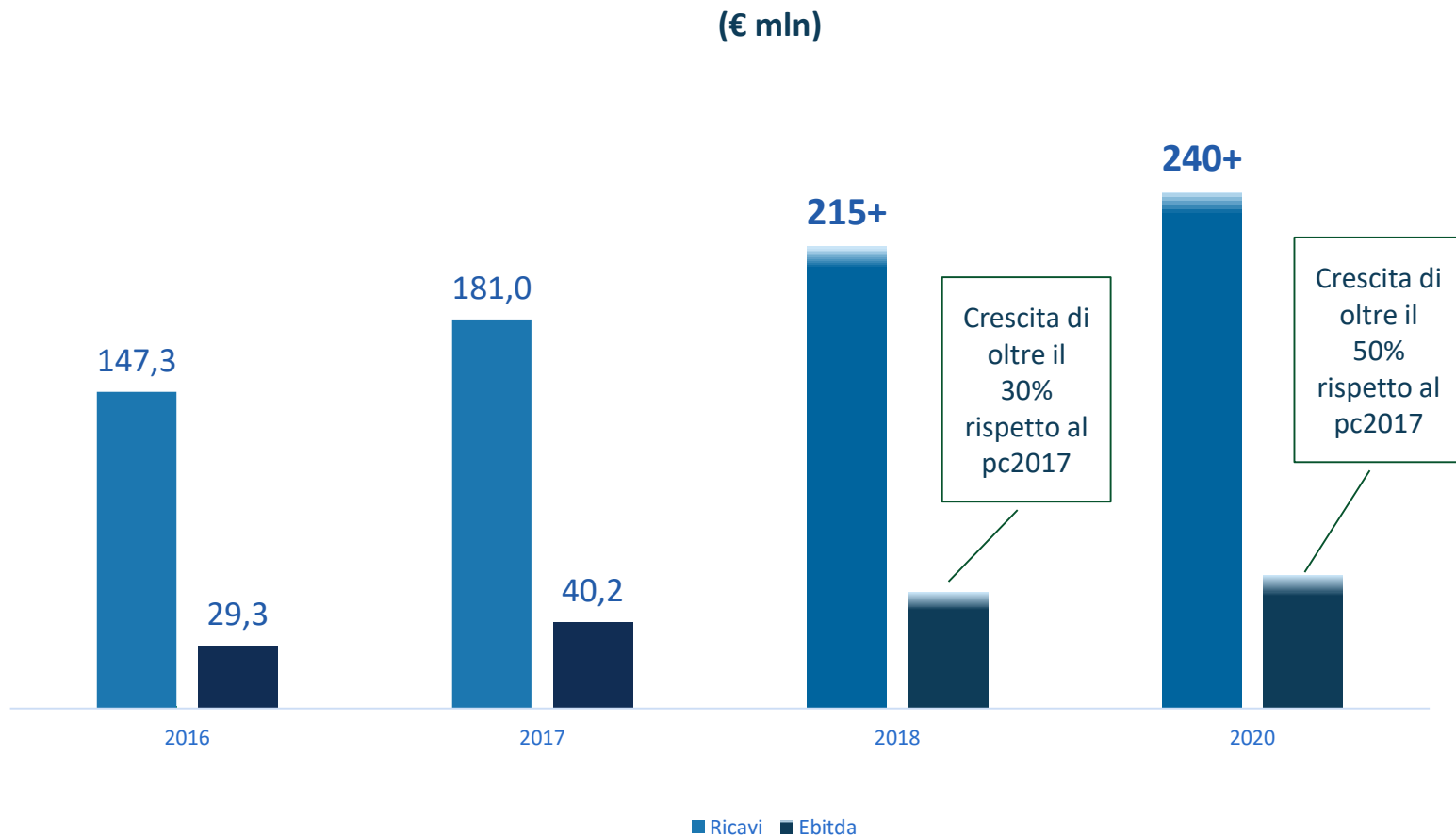
- il continuo **rafforzamento nelle aree di specializzazione**, mediante una focalizzazione verso **l'innovazione e la qualità** dei propri servizi,
- **l'ampliamento nell'offerta di servizi** che possono sostenere la catena del valore delle aziende **clienti** (accesso e gestione del credito, gestione degli assets, finanza d'impresa, etc.) e
- **lo sviluppo internazionale** delle attività del Gruppo.



# Gruppo Tecnoinvestimenti

## Piano economico 2018-2020

III. Piano economico 2018-2020



# SBU Digital Trust

## Linee di sviluppo strategiche

Il Piano industriale della **SBU Digital Trust**, costruito dal management e condiviso con Tecnoinvestimenti, è basato sui seguenti razionali di sviluppo del business.

**L'approccio strategico** si basa su quattro pilastri di sviluppo:

- **Internazionalizzazione** – alla luce di una regolamentazione unica europea per i *trust services* (eIDAS), si mira ad espandere la presenza sul mercato europeo, sia attraverso partnership, che operazioni di M&A. L'obiettivo è diventare un player di riferimento europeo con una massa critica tale da attivare significative economie di scala e di apprendimento, questo sviluppo richiede significativi investimenti nell'area marketing, nelle risorse umane e nell'area tecnica;
- **Innovazione** – una delle leve fondamentali per competere in un mercato internazionale è l'innovazione costante, pertanto una delle priorità strategiche è garantire continuità nell'ambito dell'innovazione intercettando e anticipando le esigenze specifiche dei diversi settori/mercati/ geografie;
- **Prodotti** – consolidare l'attuale portafoglio prodotti con l'obiettivo di "pacchettizzare" e localizzare il prodotto, formalizzare documentazione e manuali, standardizzare la contrattualistica e gli SLA, etc. La possibilità di ingegnerizzare gli attuali prodotti (es. TOP, GoSign, API Platform ecc.) e di ampliare l'*offering* consentirà di approcciare in un più ampio programma di crescita, sia su nuovi mercati che su nuovi canali;
- **Canali** – successivamente all'ampliamento dell'offerta conseguito in questi anni, risulta importante attivare nuovi canali di vendita adatti a veicolare anche i prodotti più innovativi, come: *System Integrators, Marketplaces, Independent Software Vendor*.

In aggiunta, il Gruppo Visura conferma prioritario lo sviluppo, anche in collaborazione con altre società del gruppo di alcuni prodotti innovativi che prevedono l'avvio di progetti speciali come PAGO PA - un software che darà la possibilità di effettuare pagamenti verso la PA con minori oneri accessori (costo del MAV) e di avere una contabilità aggiornata in tempo reale con il pagamento dei propri iscritti.



# Piano 2018-2020

## BU Digital Trust: principali assunzioni

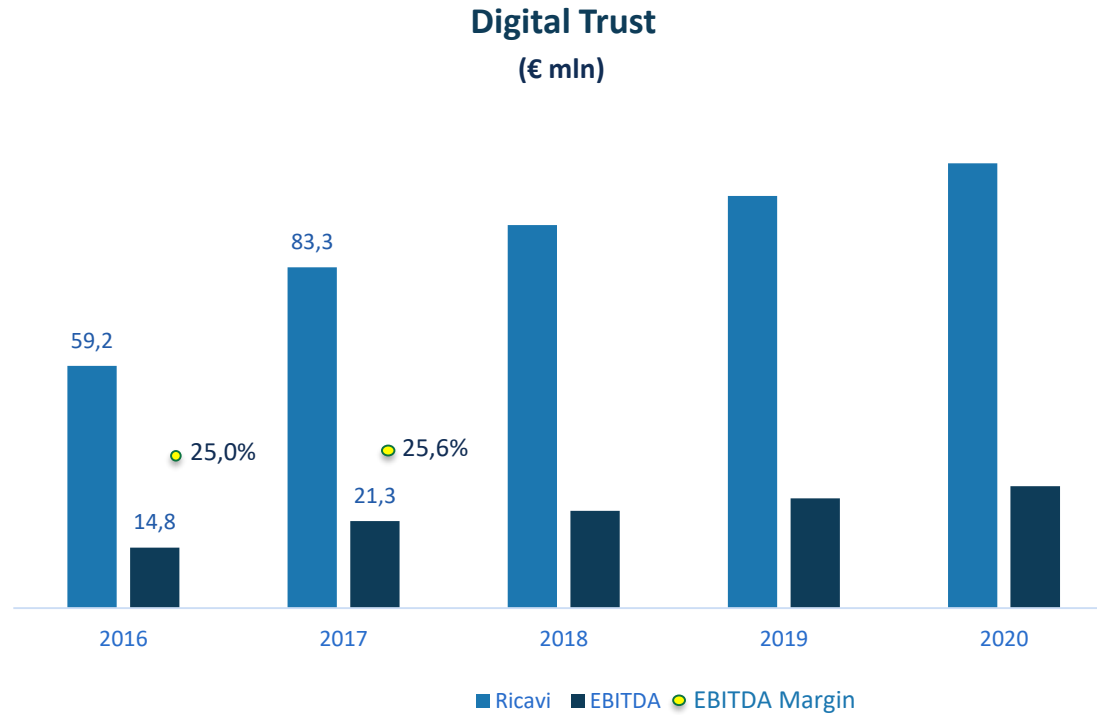
Si riportano le principali assunzioni alla base del Piano industriale della SBU Digital Trust:

- **Il Gruppo InfoCert** assume una crescita dei ricavi sostenuta (quasi doppia cifra), in continuità con il trend degli ultimi anni:
  - **solutions (DTS):** crescita in doppia cifra
  - per i rinnovi dei prodotti *core* (LegalMail, LegalCert e LegalDoc) si sono assunte le % di rinnovo degli ultimi anni, sia per il canale e-commerce che per il canale indiretto e PMI;
  - TOP, LegalBus e i servizi professionali si ipotizzano in crescita in doppia cifra sia per nuovi progetti che per ricavi da canoni, manutenzioni e consumi (ricorrenti);
  - il peso dei ricavi **recurring** si assume in sostanziale continuità con i risultati del 2017 (circa 69%) con una leggera crescita nel 2019 per maggiori canoni generati dalla solutions;
  - il costo del personale aumenta nell'arco di Piano per l'inserimento di circa 30 risorse, prevalentemente nell'area operations;
  - i costi per lavorazioni esterne aumenteranno conseguentemente ad un maggior ricorso all'*outsourcing* per la gestione di eventuali picchi di produttività;
  - nel 2018 si prevede un importante incremento dei **costi di marketing**, mentre per gli anni successivi si ipotizza una sostanziale stabilità;
  - per la controllata **Sixtema** si assumono una crescita moderata dei ricavi
- **Il Gruppo Visura** ha previsto un Piano 2018-2020 caratterizzato da:
  - una sostanziale stabilità, rispetto al 2017, del business *as usual*
  - l'incremento dei ricavi 2018 è riconducibile all'avvio di alcuni nuovi progetti tra cui PagoPA, Ampliamento PEC, Hub contenzioso e Community





# Piano 2018-2020 BU Digital Trust



- Ricavi cresceranno quasi a doppia cifra
- L'EBITDA crescerà più velocemente



# SBU Credit Information & Management

## Linee di sviluppo strategiche

Il Piano industriale della **SBU Credit Information & Management** è basato sui seguenti razionali di sviluppo del business.

Il **Gruppo Assicom Ribes** opera in un mercato di riferimento concentrato, tendenzialmente stabile, caratterizzato da forte pressione sui prezzi e da un processo di *commoditization* dei principali prodotti.

L'approccio strategico è basato sull'ampliamento e sull'evoluzione dell'offerta, attraverso due principali indirizzi:

- **Offerta *Data driven***: in ottica di massimizzazione dell'investimento nella banca dati camerale (c.d. Progetto Full coverage).
- **Nuovi mercati**: sviluppo di nuovi prodotti o modifica di prodotti esistenti con l'obiettivo di presidiare più capillarmente alcuni segmenti di mercato

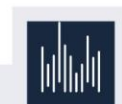
**REValuta** conferma l'approccio strategico volto **all'ampliamento dell'offerta e all'integrazione lungo la catena del valore**. La forte specializzazione perseguita fino ad ora ha portato REValuta a consolidare ed ingegnerizzare significative competenze nel segmento dei servizi estimativi per il mondo bancario



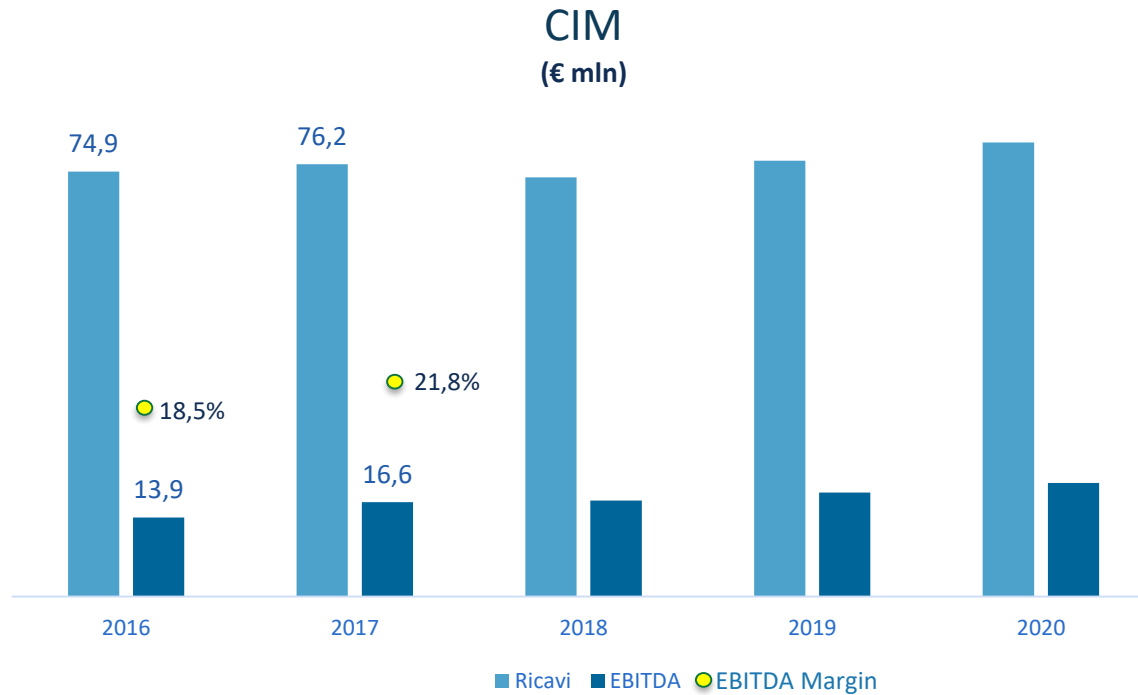
# Piano 2018-2020

## BU CIM: principali assunzioni

- **Il Piano 2018-2020 del Gruppo AssicomRibes** è basato sulle seguenti assunzioni:
  - Nel 2018 il "business as usual" è ipotizzato costante. Si stima che l'offerta di nuovi servizi e la penetrazione di nuovi segmenti, porti un fatturato incrementale
  - Oltre il 2018 si assume una crescita modesta dei ricavi.
  - Si assume una riduzione, dell'incidenza % sui ricavi, dei costi per acquisizione dati e delle consulenze legali, a fronte della progressiva riduzione del business di recupero crediti.
  - Si ipotizzano in crescita il costo del lavoro, i costi di marketing e i costi legati alla struttura IT. Decrescono significativamente i costi di governance.
- **REValuta** ha previsto un Piano 2018-2020 caratterizzato da:
  - una crescita sostenuta dei ricavi nel 2018 dovuta ad una campagna di marketing di successo nel 2017
  - Al 2020 si ipotizza una crescita più modesta dei ricavi
  - Nessun cambiamento della marginalità



# Piano 2018-2020 BU CIM



- Ricavi: i ricavi da business ricorrente saranno quasi stabili nel 2018, dopodichè cominceranno a crescere modestamente
- L'EBITDA: lieve crescita del EBITDA *margin*



# SBU Innovation & Marketing Services

## Linee di sviluppo strategiche

Il Piano industriale della SBU **Innovation & Marketing Services**, comprende il piano di Co.Mark e le linee guida strategiche di sviluppo del Gruppo Warrant valutate al momento dell'acquisizione.

Il Piano **Co.Mark** è basato sui seguenti elementi:

- **Mantenimento del posizionamento competitivo:** mantenimento della leadership attraverso lo sviluppo della presenza dei TES su tutto il territorio nazionale, con l'obiettivo di fidelizzare i clienti
- **Nuovi prodotti:** "Report di Prima Valutazione Export" propedeutico all'attività di TES e rivolto alle aziende che non intendono inizialmente acquistare un servizio TES e un servizio studiato per le medie-grandi imprese che già esportano.
- **Nuovi canali di vendita:** si prevede un rafforzamento, a partire dal 2018, delle leve di *lead-generation on-line*, oltre ad azioni commerciali rivolte a Banche e Associazioni di Categoria;
- **Nuovi mercati:** è allo studio del management un'analisi dei mercati obiettivo volta ad identificare il prossimo mercato internazionale su cui investire

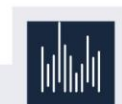


# SBU Innovation & Marketing Services

## Linee di sviluppo strategiche

L'indirizzo strategico del **Gruppo Warrant** si articola in tre linee di sviluppo:

- **Business as-is:** focalizzazione sul business della finanza agevolata con l'obiettivo di migliorare ulteriormente l'efficienza di processo, fidelizzare i clienti esistenti e massimizzare l'acquisizione di nuovi per sfruttare al meglio la finestra delle attuali misure incentivanti
- **Servizi in ambito manifatturiero:** i tecnici Warrant Group, grazie alla conoscenza del processo produttivo dei clienti, nonché delle linee di supporto finanziario a cui fare riferimento, possono supportare l'azienda nell'erogazione di servizi per la digitalizzazione e automazione delle PMI manifatturiere.
- **Area Finance:** nell'ottica di massimizzare il rapporto che Warrant ha creato con i CFO delle aziende clienti, veicolare **una gamma di servizi complementari** a quelli attuali.



# Piano 2018-2020

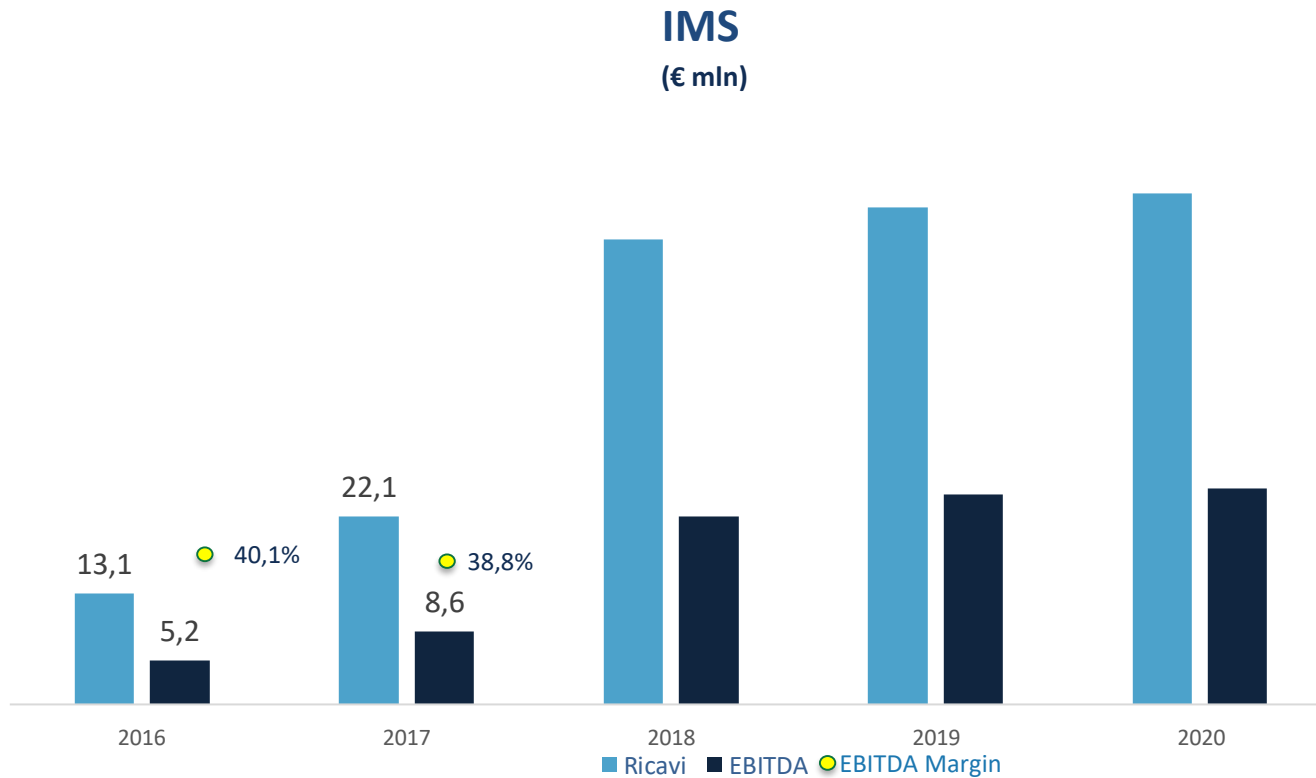
## BU IMS: principali assunzioni

Nell'arco di Piano, **Co.Mark** assume una crescita dei ricavi superiore al 10%, con la crescita concentrata nel 2018 e 2019, dovuta al

- all'**incremento** del **numero di commesse** mediamente gestite nell'anno. Circa il 46% delle commesse si riferisce a progetti non-MISE, mentre meno del 10% è riconducibile alle politiche di incentivazione del MISE;
- i ricavi da rinnovi sono ipotizzati in percentuale costante sul fatturato
- circa il **30%** dei ricavi 2018 e 2019 sono relativi a backlog, ovvero a commesse prese l'anno precedente e in fase di svolgimento che genereranno fatturato nel 2018 o 2019
- I costi operativi rimangono stabili o proporzionali al fatturato, ad eccezione del **costo del personale** che aumenta significativamente nel **2018**



# Piano 2018-2020 BU IMS



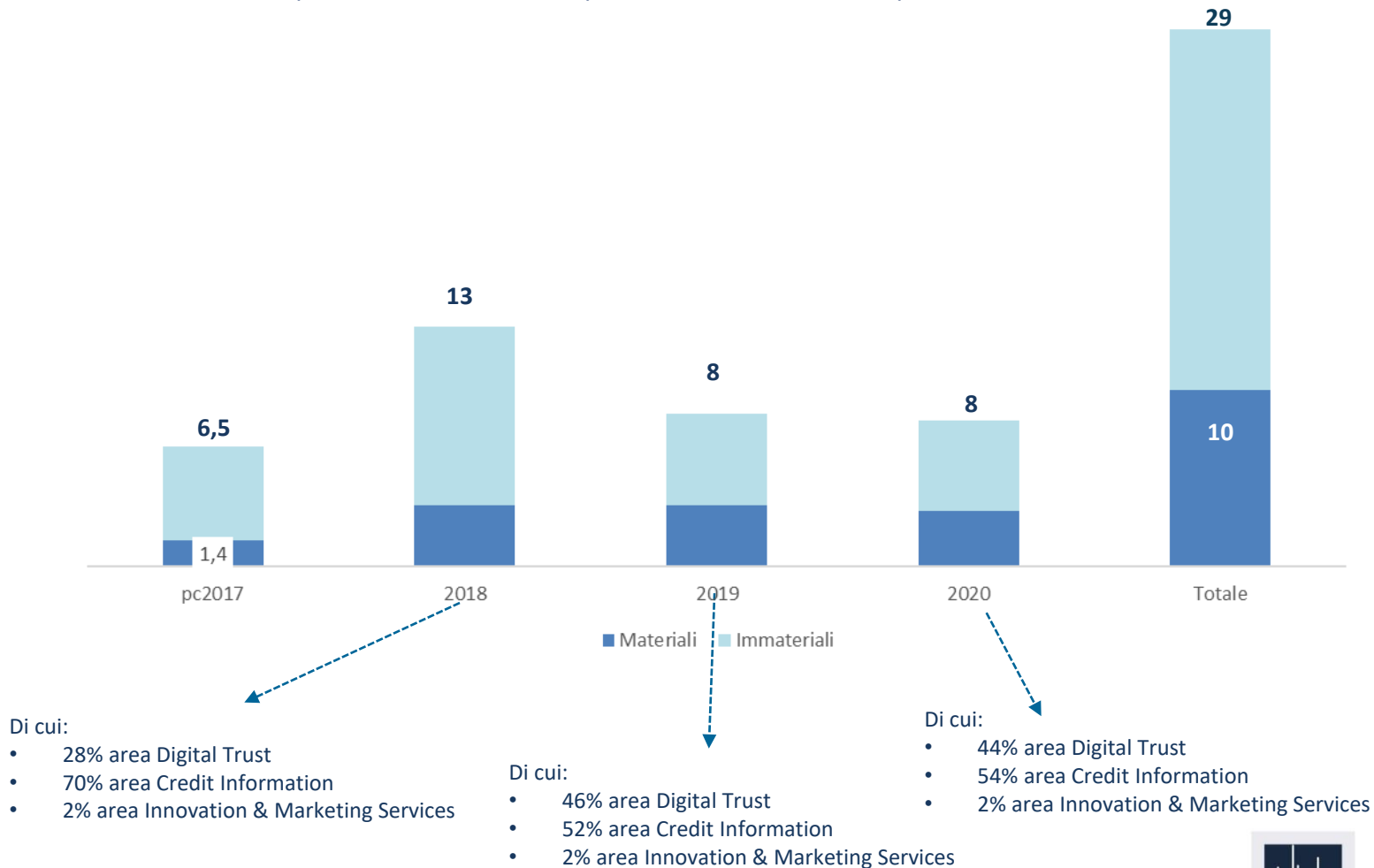
- Ricavi: i ricavi nel 2018 cresceranno con il cambio di perimetro e quindi il consolidamento dei risultati per 12 mesi di Warrant Group e con una crescita sostenuta del business di Co.Mark
- L'EBITDA seguirà il trend dei ricavi





# Capex

Nell'arco di Piano si ipotizzano investimenti per circa € 29 mln, così ripartiti:



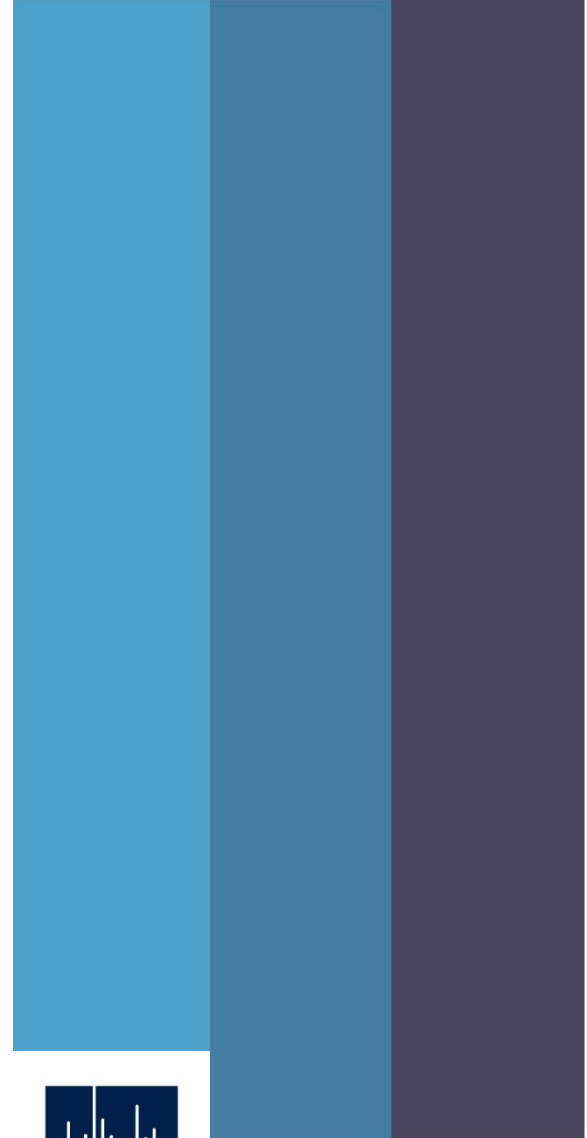
# Considerazioni finali



# Considerazioni finali

- Tecnoinvestimenti SpA è una capogruppo "light" per favorire un buon rapporto tra costi e reddito.  
Ha sviluppato il suo approccio per gestire in maniera efficiente un gruppo sempre più grande e complesso
  - Un esempio è il progetto di ERP che è in fase di pianificazione e sarà realizzato nel prossimo futuro
  
- La Visione d'insieme creerà valore per gli azionisti:
  - Realizzando le sinergie e opportunità per crescere tra le società del Gruppo che godono di un alto livello di complementarità
  - Continuando la sua politica di rafforzamento e di espansione del Gruppo tramite acquisizioni di business di servizi in linea con la sua dimostrata disciplina finanziaria





**TECNOINVESTIMENTI**