



TINEXTA

Risultati preconsuntivi 2018
Piano 2019 - 2021

Milano, 30 gennaio 2019



Indice



1

Introduzione

2

Il Gruppo

3

Le Business Unit

4

Conclusioni

Oggetto dell'incontro / agenda

IL GRUPPO



***Presentazione del preconsuntivo
2018 e del Piano 2019 - 2021***

*A cura dell'AD di
Tinexta*

LE BUSINESS UNIT



***Focus sui risultati di ciascuna
Business Unit e sulle dinamiche
evolutive attese***

*A cura dei
manager del
Gruppo*

CONCLUSIONI



***Riepilogo e principali driver di
sviluppo***

*A cura dell'AD di
Tinexta*

Disclaimer

Questa presentazione include:

- dati preconsuntivi soggetti a potenziali modifiche in sede di redazione di bilancio e alla luce della sua revisione da parte dei sindaci e degli auditor esterni;
- dati prospettici basati su assunzioni interne e soggetti a modifiche anche sostanziali, anche per fattori esogeni e fuori dal controllo del Gruppo;
- dati gestionali, quando presenti, evidenziati come tali.

Si sottolinea che i dati relativi alle Business Unit sono settoriali e non includono l'elisione delle partite infra-Business Unit, che invece sono elise a livello di Gruppo.

Per avere un'informazione completa di Tinexta S.p.A. si consiglia di far riferimento alla documentazione societaria, incluse le ultime relazioni infra-annuali ed i bilanci della Società.

Gli speaker di oggi



DANILO
CATTANEO

CEO InfoCert



PIER ANDREA
CHEVALLARD

CEO Tinexta



VALERIO
ZAPPALÀ

CEO Innolva



LAWRENCE Y.
KAY

Director (IR) Tinexta



MARCO
SANFILIPPO

Director Tinexta

Indice



1

Introduzione

2

Il Gruppo

3

Le Business Unit

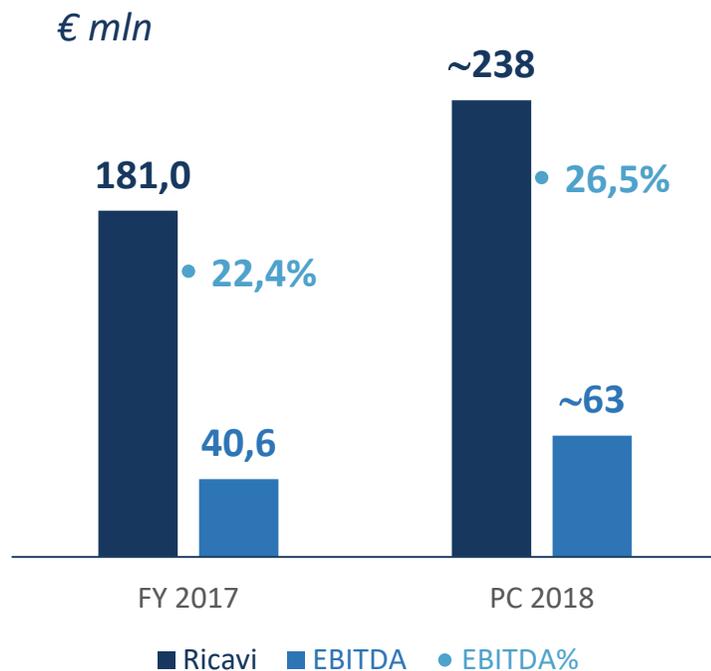
4

Conclusioni

- Risultati preconsuntivi 2018
- Lo stato dell'arte
- Linee strategiche e Piano 2019-2021
- Linee guida M&A

Il Gruppo: risultati preconsuntivi 2018

I risultati preconsuntivi hanno superato sia le previsioni 2018 sia le previsioni 2019 stimate nel Piano 2018-2020



Ricavi: + ~€ 57,0 mln (+31,5%)
 EBITDA: + ~€ 22,4 mln (+55,0%)
 EBITDA Margin: +4,1 p.b.

Principali impatti:

- Effetto full-year di Warrant Hub
- Crescita organica in tutte le Business Unit

Acquisizioni dell'anno:

- Acquisizione Camerfirma
- Acquisizione Comas e Webber
- Acquisizione Promozioni Servizi
- Acquisizione LuxTrust

Il Gruppo: risultati preconsuntivi 2018 (segue)

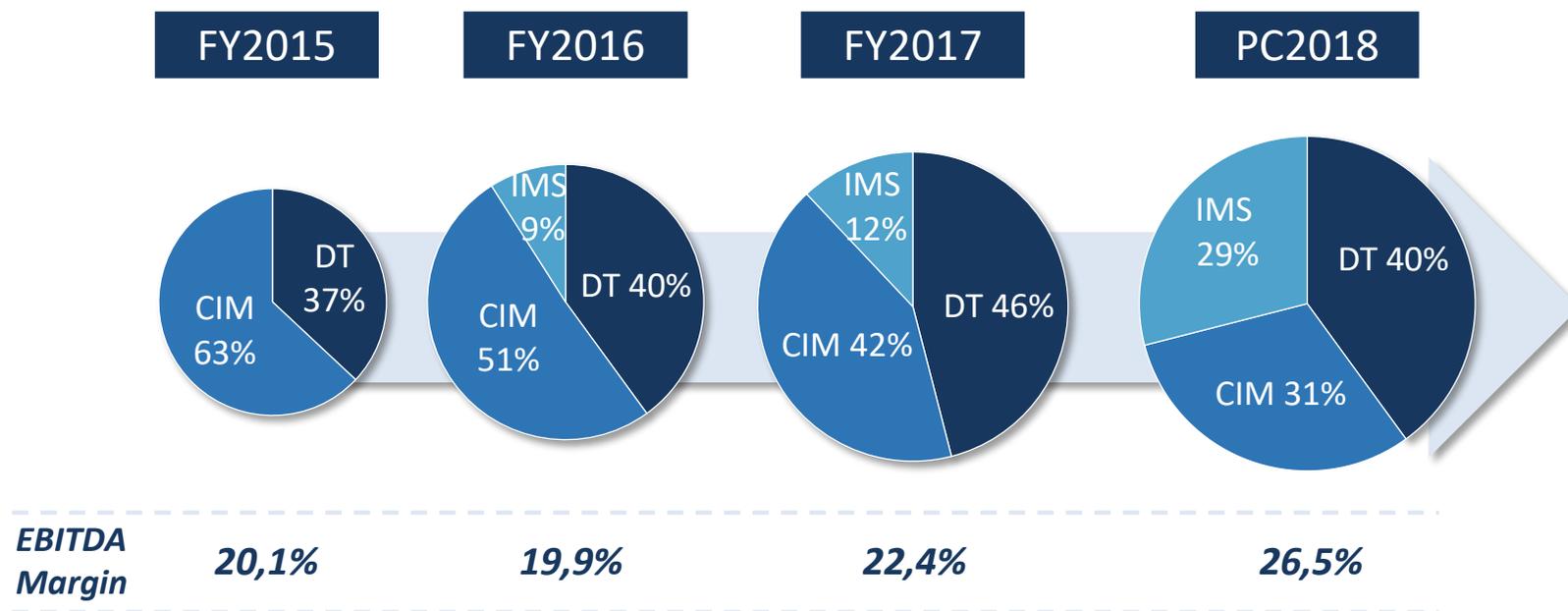
Il 2018 consolida la crescita del Gruppo. In particolare negli ultimi 3 anni i ricavi sono quasi raddoppiati e l'EBITDA del PC 2018 è pari a circa due volte e mezzo quello del FY 2015



CAGR ricavi FY 2015-PC 2018 pari al ~23,5%
 CAGR EBITDA FY 2015-PC 2018 pari al ~35,3%
 PFN/EBITDA pari a ~1,9 sia nel FY 2015 che nel PC 2018

Il Gruppo: risultati preconsuntivi 2018 (segue)

Nel 2018 è stato raggiunto l'obiettivo strategico di diversificare l'offerta su linee di business/ attività complementari



Nel corso dell'ultimo triennio il Gruppo ha incrementato la propria presenza in settori a marginalità elevata

Indice



1

Introduzione

2

Il Gruppo

3

Le Business Unit

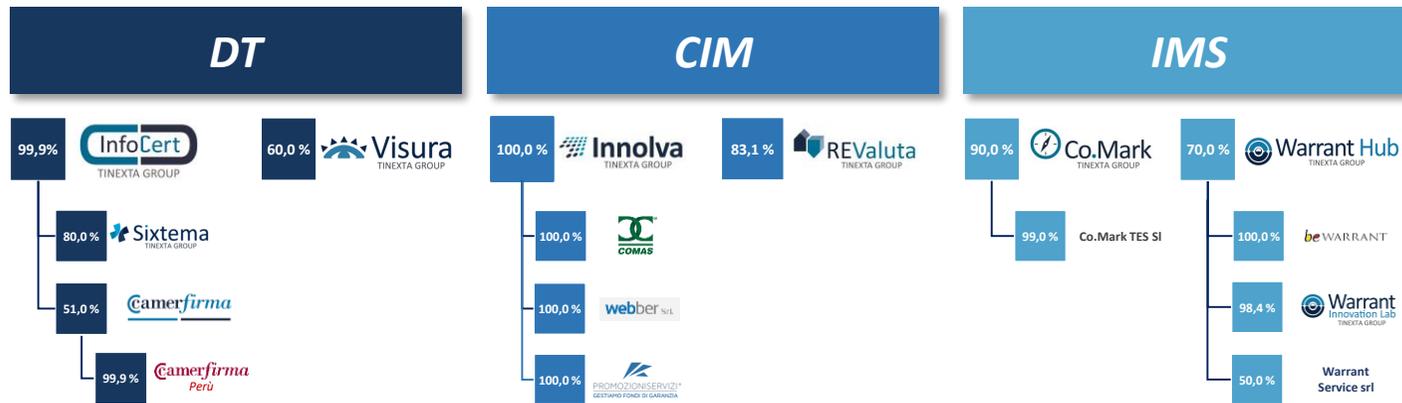
4

Conclusioni

- Risultati preconsuntivi 2018
- **Lo stato dell'arte**
- Linee strategiche e Piano 2019-2021
- Linee guida M&A

2 Il Gruppo: stato dell'arte

Nel 2018 è stata avviata la razionalizzazione organizzativa nelle Business Unit CIM e DT e si sono concluse 4 acquisizioni



Acquisizioni

- Innolva acquisisce il 100% di Comas e Webber e di Promozioni Servizi
- InfoCert acquisisce il 51% di Camerfirma (Spagna) ed il 50% di LuxTrust (Lussemburgo)

Snellimento/efficientamento della struttura di governance societaria

- Assicom-Ribes riorganizzata e rinominata Innolva e cessione del 70% di Creditreform Assicom Ticino
- Lextel e ISI Sviluppo Informatico fuse per incorporazione in Visura

2 Il Gruppo: stato dell'arte (segue)

Con l'approvazione del bilancio 2018, Tinexta potrà esercitare opzioni CALL che le permetteranno di possedere il 100% di quasi tutte le aziende del Gruppo...

PUT / CALL ESERCITABILI ENTRO IL 30 GIUGNO 2019

| <i>% TINEXTA</i> | <i>OGGI</i> | <i>POST ESERCIZIO PUT / CALL</i> |
|---|-------------|--------------------------------------|
|  Co.Mark <small>TINEXTA GROUP</small> | 90% | 100% |
|  Warrant Hub <small>TINEXTA GROUP</small> | 70% | 90%* |
|  Sixtema <small>TINEXTA GROUP</small> | 80% | 100% |
|  Visura <small>TINEXTA GROUP</small> | 60% | 100% |
|  REValuta <small>TINEXTA GROUP</small> | 83% | 95% |

*Ultima tranche esercitabile nel 2020

2 Il Gruppo: stato dell'arte (*segue*)

... con questa consapevolezza ha avviato un iter di semplificazione organizzativa e di implementazione di progetti infragruppo orientati a sostenere lo sviluppo di medio periodo e facilitare la crescita esterna ...



2 Il Gruppo: stato dell'arte (*segue*)

... supportando ulteriormente la realizzazione del proprio posizionamento competitivo distintivo.

ERA

Holding finanziaria ...

Senza focus di mercato / attività ...

100% capitale controllato dal settore pubblico ...

Maggioranza dei ricavi captive verso il settore pubblico ...

Struttura del capitale inefficiente (>20 milioni di Euro di liquidità) ...

È

... Gruppo integrato

... con *focus* su servizi a valore per le imprese

... ~45% del capitale detenuto da investitori istituzionali e *retail*

... 100% ricavi da attività di mercato

... struttura del capitale efficiente con uso prudente della leva

Indice



1

Introduzione

2

Il Gruppo

3

Le Business Unit

4

Conclusioni

- Risultati preconsuntivi 2018
- Lo stato dell'arte
- **Linee strategiche e Piano 2019-2021**
- Linee guida M&A

2 Il Gruppo: linee strategiche

Il pieno controllo del Gruppo crea i presupposti per realizzare il percorso di riorganizzazione e semplificazione interna e per perseguire gli obiettivi di sviluppo in termini di estensione dell'offerta e crescita in nuovi mercati europei

Internazionalizzazione

Digital Trust: leadership nel mercato europeo tramite M&A all'estero

Innovation & Marketing Services: rafforzamento del posizionamento in Spagna e del presidio in area BENELUX

Nuovi servizi/prodotti

Supporto nella digital transformation

Supporto nel digital marketing

Supporto nella cyber security

Nuovo modello organizzativo

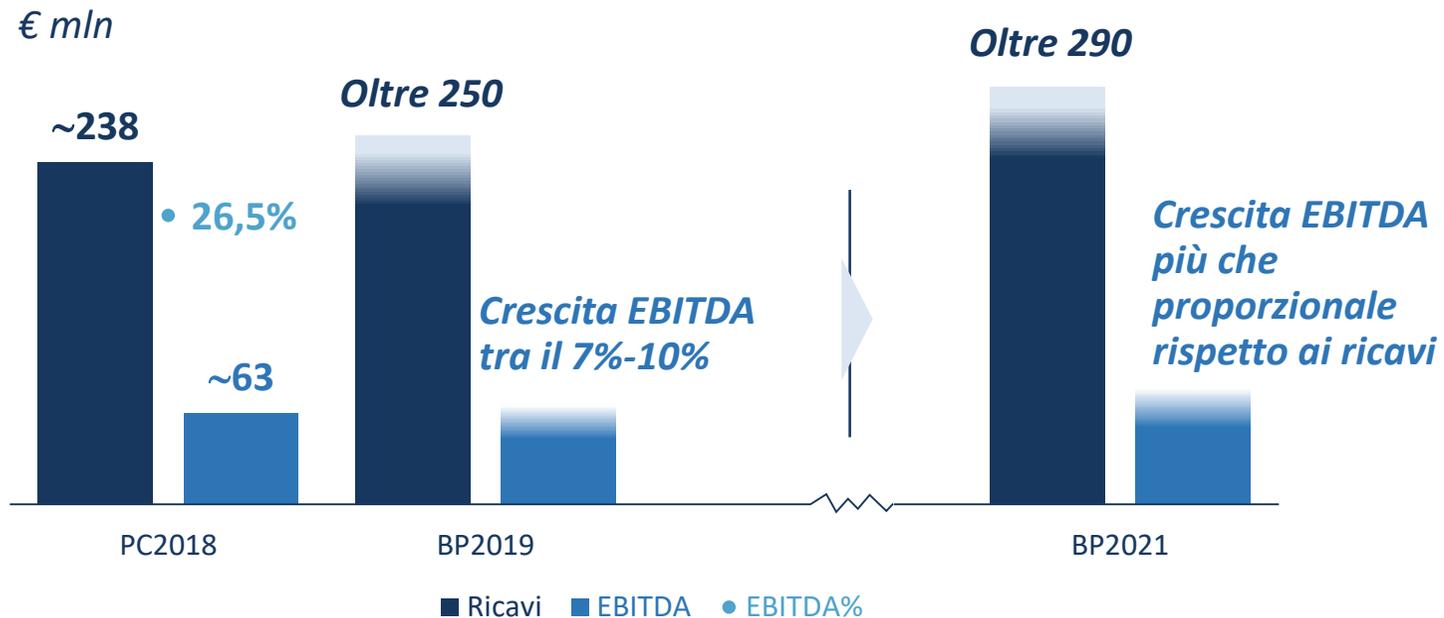
Rafforzamento delle funzioni centrali di Staff

Coordinamento centralizzato delle funzioni commerciali

Semplificazione societaria

2 Il Gruppo: Piano 2019-2021

Il Piano Tinexta prevede, in termini organici, una crescita costante sia in termini di ricavi che di marginalità



Nel corso del Piano è previsto un incremento più che proporzionale dei ricavi generati all'estero

Indice



1

Introduzione

2

Il Gruppo

3

Le Business Unit

4

Conclusioni

- Risultati preconsuntivi 2018
- Lo stato dell'arte
- Linee strategiche e Piano 2019-2021
- **Linee guida M&A**

2 Il Gruppo: linee guida M&A

Tinexta intende destinare una parte rilevante della cassa generata in arco di Piano per nuove acquisizioni, mantenendo una politica conservativa sulla leva applicata a sostegno di uno sviluppo di medio-lungo periodo



- *Crescita all'estero*
- *Estensione gamma prodotti e servizi*
- *Consolidamento del mercato*



- *Fra 2,0 e 2,5 volte l'EBITDA*

Indice



1

Introduzione

2

Il Gruppo

3

Le Business Unit

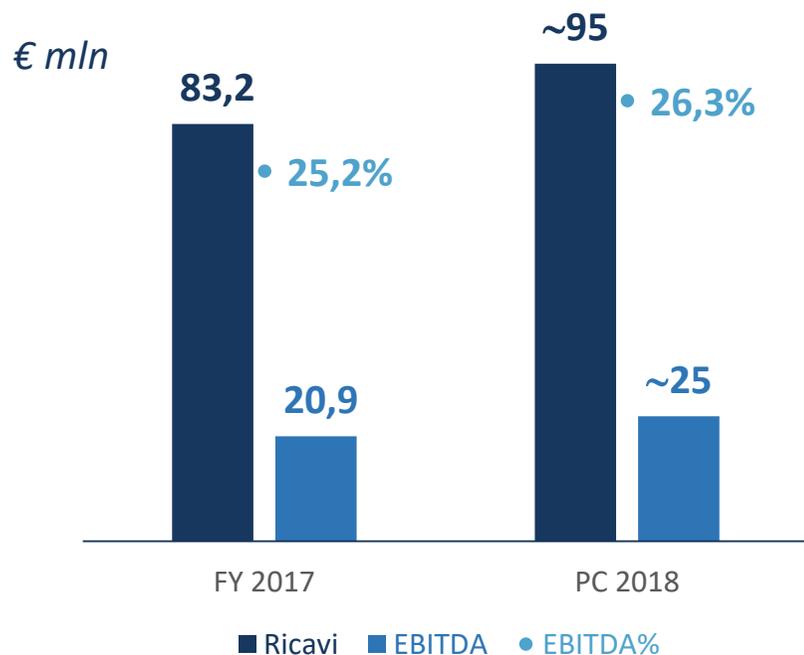
4

Conclusioni

- Digital Trust
- Credit Information & Management
- Innovation & Marketing Services

3 DT: risultati PC 2018

Nel 2018 la BU Digital Trust cresce del ~14,2% sui ricavi e del ~19,5% sull'EBITDA. L'impatto delle nuove acquisizioni estere è per ora marginale, con una crescita generata quasi interamente in modo organico.



Ricavi: + ~€ 11,8 mln (+14,2%)

EBITDA: + ~€ 4,1 mln (+19,5%)

Principali impatti:

- Crescita organica Gruppo InfoCert
- Acquisizione Camerfirma
- Impatto della rappresentazione full-year dei risultati Sixtema
- Acquisizione LuxTrust (impatto prettamente finanziario)

3 DT: il mercato di riferimento

Il mercato rimane attrattivo con prospettive di medio-lungo periodo positive. Si è avviato un processo di concentrazione del mercato attorno a player strutturati con significative capacità di investimento in R&S

- ***Forte domanda di servizi Digital Trust***
- ***Necessità di prosecuzione del percorso di ammodernamento dei propri processi per i settori bancario e large corporate***
- ***Grado di innovazione elevato***
- ***Barriere all'ingresso significative***

Domanda del mercato

IN CRESCITA

Pressione sui prezzi

MEDIA

Impatto evoluzione informatica

ALTO

Livello di investimenti

ALTO

Impatto del sistema regolamentare

MEDIO

Possibilità di sviluppo internazionale

ALTA

DT: la strategia

La strategia della BU Digital Trust è in continuità rispetto al piano 2018-2020. In considerazione delle acquisizioni già realizzate e di quelle che potrebbero seguire, si stanno concentrando gli sforzi nell'evoluzione organizzativa ...

Internazionalizzazione

di InfoCert sul mercato europeo, sia attraverso operazioni di M&A che partnership.

Evoluzione organizzativa

per massimizzare le sinergie post-acquisizione sfruttando le competenze distintive di ciascuna azienda acquisita.

Ampliamento dell'offerta

che consente di anno in anno di aumentare il fatturato medio per cliente incrementando il valore degli oltre 2.000 clienti enterprise.

Investimenti in R&S

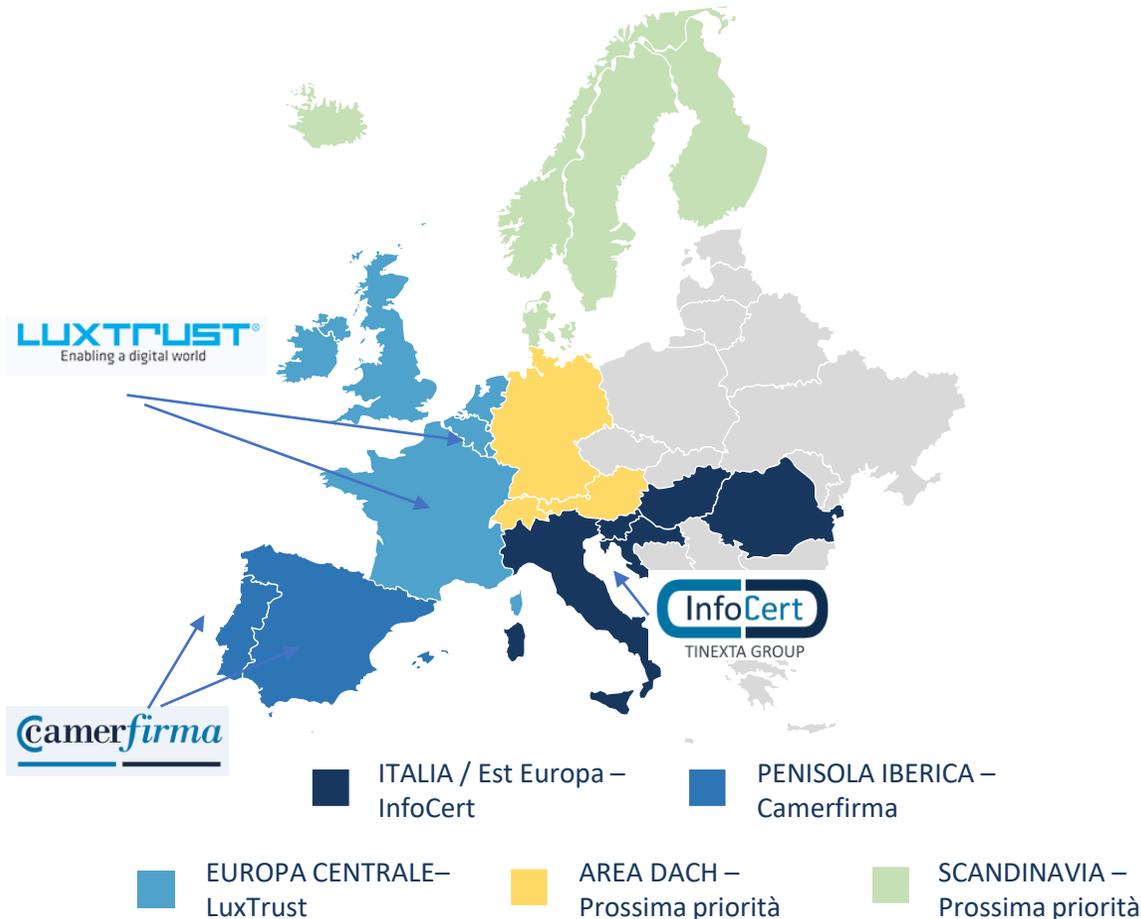
che hanno consentito di registrare 16 brevetti negli ultimi 5 anni, indicatore dell'innovazione portata ai clienti.

Connotazione di Visura e Sixtema

come società canale nei rispettivi mercati di riferimento.

3 DT: la strategia (*segue*)

... per supportare una crescita organizzata nelle geografie già presidiate ed in quelle oggetto di possibili future acquisizioni



MERCATO UNICO - eIDAS

Opportunità di offrire le stesse soluzioni ai clienti in tutti gli stati membri dell'Unione Europea

CONCENTRAZIONE MERCATO

Il mercato si sta evolvendo verso uno scenario con un numero ridotto di operatori di maggiore dimensione

OFFERTA INFOCERT

Aumento della domanda per TOP, GoSign e gli altri prodotti innovativi

PRESENZA IN EUROPA

Ingresso in nuovi mercati preservando la leadership nei mercati attuali

Indice



1

Introduzione

2

Il Gruppo

3

Le Business Unit

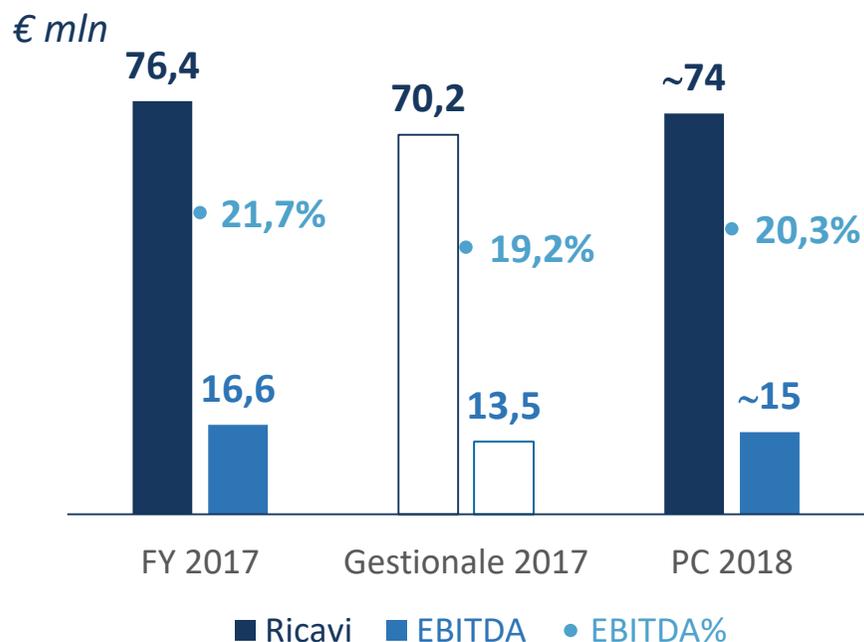
4

Conclusioni

- Digital Trust
- **Credit Information & Management**
- Innovation & Marketing Services

3 CIM: risultati PC 2018

In termini civilistici i ricavi sono scesi del ~3,1% e l'EBITDA del ~9,5%. Tuttavia i dati gestionali, che escludono i ricavi straordinari 2017, rappresentano una crescita del ~5,5% sui ricavi e del ~11,6% sull'EBITDA. L'impatto delle nuove acquisizioni è marginale nel 2018 a causa dei pochi mesi di consolidamento.



vs dati gestionali:
Ricavi: + ~€ 3,8 mln (+5,5%)
EBITDA: + ~€ 1,5 mln (+11,6%)

Principali impatti:

- Crescita organica REValuta
- Re-engineering post-merger
- Acquisizione Comas e Webber
- Acquisizione Promozioni Servizi

La differenza tra i valori civilistici e quelli gestionali nel 2017 è dovuta al riconoscimento di € 6,2 mln di ricavi straordinari a seguito della conclusione positiva di un contenzioso con l'Agenzia delle Entrate.

3 CIM: il mercato di riferimento

Il mercato risulta relativamente maturo ed evidenzia una concorrenza tra i maggiori player, con conseguente pressione sui prezzi; tuttavia, la domanda di valutazioni immobiliari ha visto una crescita consistente per via di modifiche regolamentari

- ***Mercato concentrato***
- ***Barriere all'entrata elevate***
- ***Dato ufficiale commodity***
- ***Innovazione di prodotto***
- ***Evoluzione dell'offerta in logica end-to-end***
- ***Domanda per valutazioni immobiliari in incremento anche per tematiche regolamentari***

Domanda del mercato

STABILE

Pressione sui prezzi

ALTA

Impatto evoluzione informatica

MEDIO/ALTA

Livello di investimenti

ALTO

Impatto del sistema regolamentare

MEDIO

Possibilità di sviluppo internazionale

BASSA

3 CIM: la strategia

La strategia della BU CIM prevede il significativo aumento del cross selling ed il rafforzamento della propria offerta integrata, ampliata per includere, sia per il mondo banking che corporate, prodotti innovativi a supporto della clientela

Massimizzazione delle sinergie

con le società controllate attraverso il cross selling di prodotti e servizi e pieno utilizzo del canale web.

Focus commerciale su clienti large corporate

attraverso l'evoluzione dell'offerta, sia in ambito recupero crediti che business information.

Sviluppo del mercato banking e corporate

attraverso prodotti innovativi in ottica di digitalizzazione / integrazione dei processi dei clienti.

Massimizzazione dell'investimento

nel progetto full coverage attraverso innovazione di prodotto e rivendita massiva della banca dati.

Ampliamento offerta servizi immobiliari

attraverso la proposizione di un'offerta integrata estesa in ambito Real Estate.

Indice



1

Introduzione

2

Il Gruppo

3

Le Business Unit

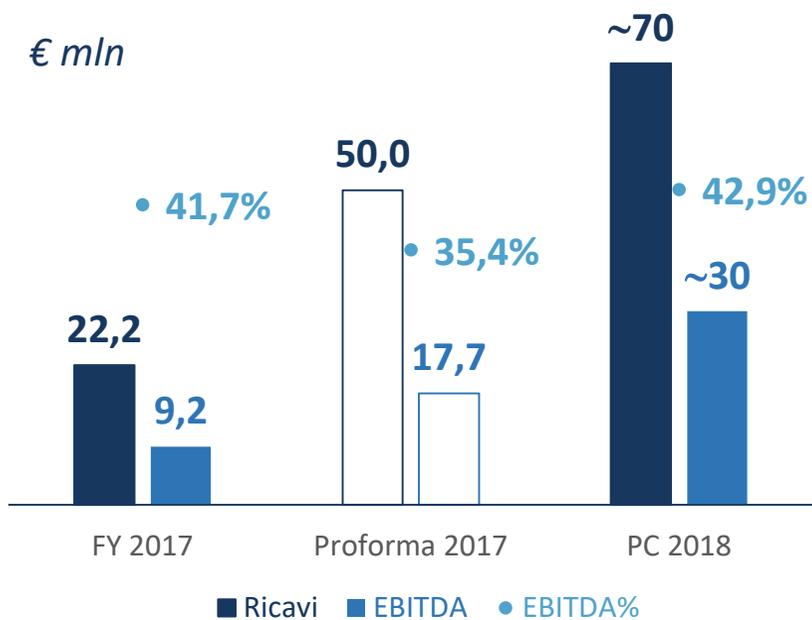
4

Conclusioni

- Digital Trust
- Credit Information & Management
- **Innovation & Marketing Services**

3 IMS: risultati PC 2018

In termini civilistici i ricavi sono cresciuti del ~215,7% e l'EBITDA del ~224,4%. I dati gestionali, che considerano nel 2017 i risultati proforma della BU come se l'acquisizione di Warrant Hub fosse avvenuta l'1/01/2017, rappresentano una crescita del ~40,0% sui ricavi e del ~69,2% sull'EBITDA.



vs dati gestionali

Ricavi: + ~€ 20,0 mln (+40,0%)
EBITDA: + ~€ 12,3 mln (+69,2%)

Principali impatti:

- Effetto full-year di Warrant Hub
- Crescita organica di Warrant Hub
- Crescita organica di Co.Mark

I dati proforma 2017 sono stati calcolati sulla base di una contribuzione di Warrant Hub per l'intero esercizio 2017.

3 IMS: il mercato di riferimento

Il mercato risulta altamente frammentato, con un numero limitato di operatori di dimensioni rilevanti. Pochi i player capaci di erogare servizi diversi in ottica di piattaforma integrata alla PMI.

- *Mercato altamente frammentato*
- *Pochi operatori di grandi dimensioni*
- *Posizione di leadership di Tinexta*
- *Forte spinta all'innovazione*
- *Mercato caratterizzato da domanda prettamente corporate*

Domanda del mercato

IN CRESCITA

Pressione sui prezzi

MEDIA/BASSA

Impatto evoluzione informatica

MEDIO/BASSO

Livello di investimenti

MEDIO/BASSO

Impatto del sistema regolamentare

MEDIO/ALTO

Possibilità di sviluppo internazionale

MEDIA

IMS: la strategia

La strategia della BU IMS si concentra nell'estensione della gamma servizi alla base clienti in particolare in ambito di servizi marketing, di consulenza per l'innovazione e di digitalizzazione dei processi. Inoltre, si prevede di estendere la presenza anche in nuove geografie europee.

Ampliamento dell'offerta

attraverso operazioni di M&A o partnership commerciali in Italia e all'estero, in ambito servizi marketing, di consulenza per l'innovazione e di digitalizzazione dei processi.

Cross selling

infra-BU (in particolare) e con le altre BU del Gruppo.

Sviluppo canali indiretti

attraverso accordi di partnership con operatori finanziari ed istituzionali.

Internazionalizzazione

attraverso rafforzamento del mercato spagnolo e ingresso / aumento del presidio in altre geografie europee.

Indice



1

Introduzione

2

Il Gruppo

3

Le Business Unit

4

Conclusioni

Investment case



Disclaimer

- Questo documento è stato preparato da Tinexta Spa (la "Società") al solo fine di illustrare le prestazioni e le attività della Società e del Gruppo.
- 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 Tinexta 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 Tinexta. 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 intenzione da queste dichiarazioni cautelative.



TINEXTA

Investor relations:
investor@tinexta.com

