

# Risultati Preconsuntivi 2020

## Piano 2021 – 2023



**TINEXTA**

23 Febbraio 2021

# Agenda

1

**Introduzione**

2

2020

3

Le Business Units

4

Piano 2021 – 2023

5

Conclusioni

1

# Introduzione (1/3)



Il Gruppo



*Risultati preconsuntivi 2020*

*CEO Tinexta  
CFO Tinexta*




Le Business  
Units



*Sviluppo Iniziative in corso  
e l'evoluzione prevedibile*

*Capi Azienda*



Piano 2021 – 2023



*Il Piano a perimetro  
omogeneo e M&A*

*CEO Tinexta  
CFO Tinexta*

# 1 Disclaimer (2/3)

Questa presentazione include:

- dati preliminari soggetti a modifiche anche sostanziali durante la preparazione del Bilancio 2020 e a seguito della sua revisione da parte del Collegio Sindacale e gli auditor esterni;
- dati "*forward-looking*" basati su assunzioni interne di management che sono soggetti a modifiche sostanziali, anche dovute a fattori esterni che non sono sotto il controllo del Gruppo;
- dati di management. Quando presentati sono evidenziati come tali.

I dati relativi alle Business Unit sono settoriali e non comprendono l'eliminazione delle poste infra-settoriali, che vengono invece elise a livello di Gruppo.

Per informazioni complete su Tinexta S.p.A. è consigliabile fare riferimento alla documentazione aziendale, inclusi gli ultimi rapporti intermedi e il Bilancio della Società.

1

# I Relatori (3/3)



PIER ANDREA  
CHEVALLARD  
CEO  
TINEXTA



DANILO  
CATTANEO  
CEO  
InfoCert



MARCO  
COMASTRI  
CEO  
Tinexta Cyber



VALERIO  
ZAPPALÀ  
CEO  
Innolva



FIORENZO  
BELLELLI  
CEO  
Warrant HUB



MARCO  
SANFILIPPO  
CEO  
Co.Mark



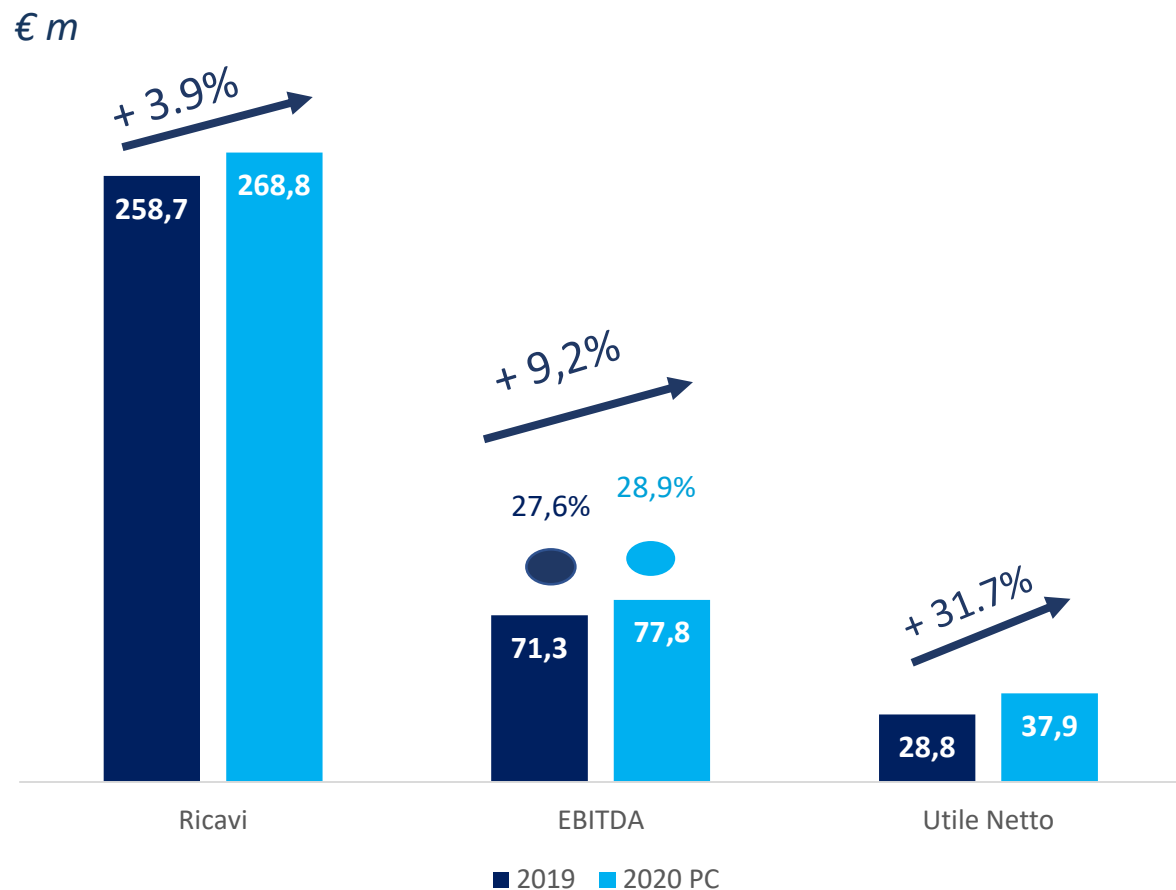
ODDONE  
POZZI  
Group CFO  
TINEXTA

# Agenda



## Il Gruppo: Risultati Preconsuntivi 2020 (1/5)

I Risultati preconsuntivi 2020 mostrano ricavi per 268,8 Milioni di euro e un EBITDA di 77,8 milioni di euro

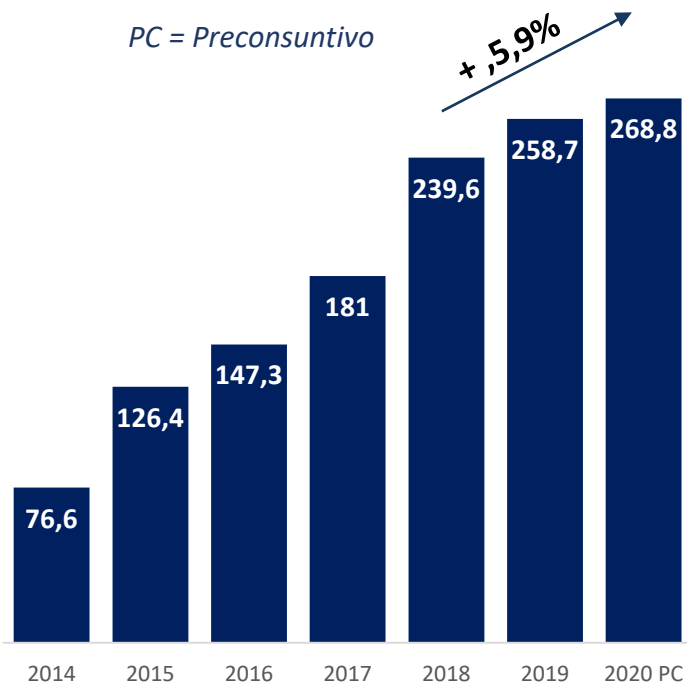


- I Risultati Preconsuntivi 2020 sono in linea con la Guidance comunicata al mercato dopo l'approvazione dei risultati trimestrali di Settembre
- L'EBITDA prima delle stock option è pari a 78,7 milioni, in crescita rispetto ai 74,9 del 2019
- L'EBITDA rettificato è pari a 81,1 milioni
- L'EBITDA Margin è pari a 28,9% in crescita rispetto al 27,6 del 2019
- L'utile Netto rettificato è pari a 40,6 milioni in crescita rispetto a 38,3 del 2019

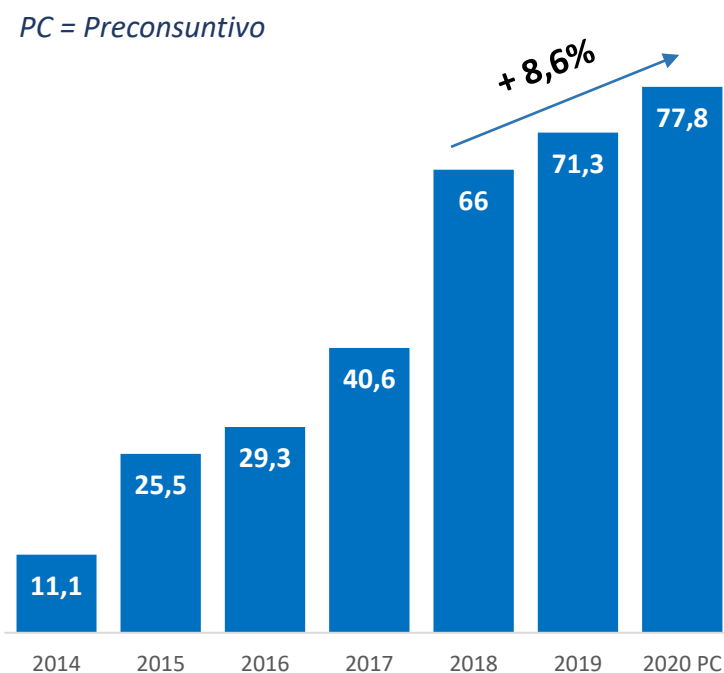
## Il Gruppo: Risultati preconsuntivi 2020 (2/5)

I Ricavi del Gruppo Tinexta sono cresciuti con un CAGR del 23,3% dal 2014 al 2020. L'EBITDA è cresciuto con un CAGR pari al 38,3% nello stesso periodo.

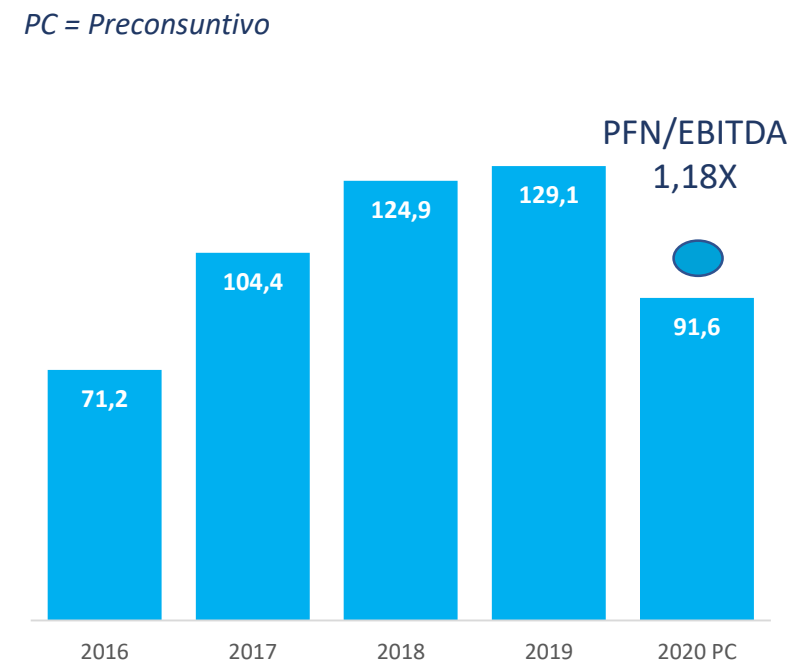
Ricavi (€ m)



EBITDA (€ m)



PFN (€ m)





# Il Gruppo: Risultati Preconsuntivi 2020 per BU (3/5)



Ricavi (€ m) <sup>1</sup>

**115.9**

**76.9**

**76.5**

EBITDA (€ m) <sup>1</sup>

**30.4**

**23.4**

**34.8**

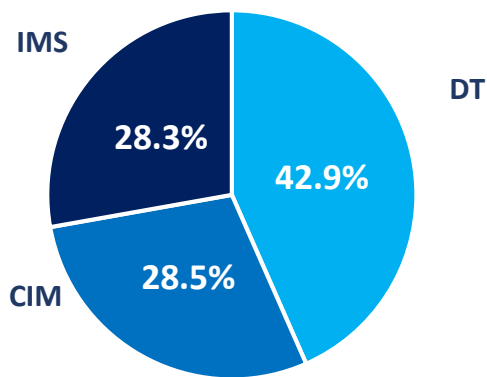
EBITDA Margin

**26,3%**

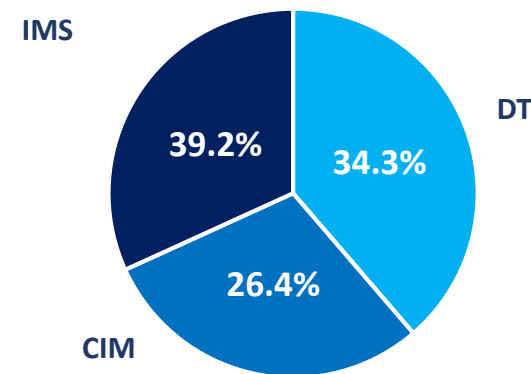
**30,4%**

**45,4%**

Distribuzione Ricavi



Distribuzione EBITDA

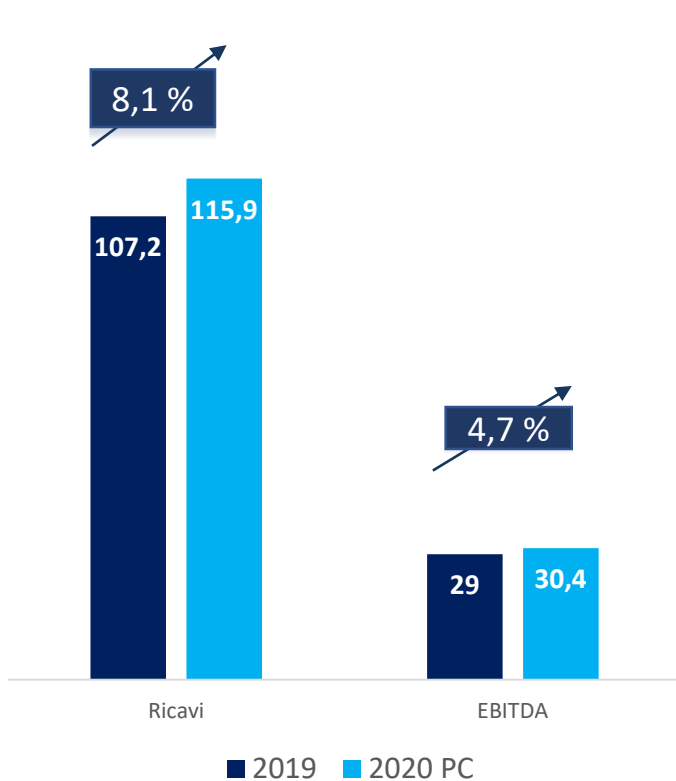


<sup>1</sup> Soggetto a rettifiche. I Ricavi non ricomprendono le intercompany infra-settoriali. Gli EBITDA indicati non includono l'impatto di Tinexta S.p.A., la capogruppo, che ammonta a circa € 11,0 milioni di Euro, ovvero il 12.3% della somma dell'EBITDA delle BU.

# Il Gruppo: Risultati Preconsuntivi 2020 per BU (4/5)

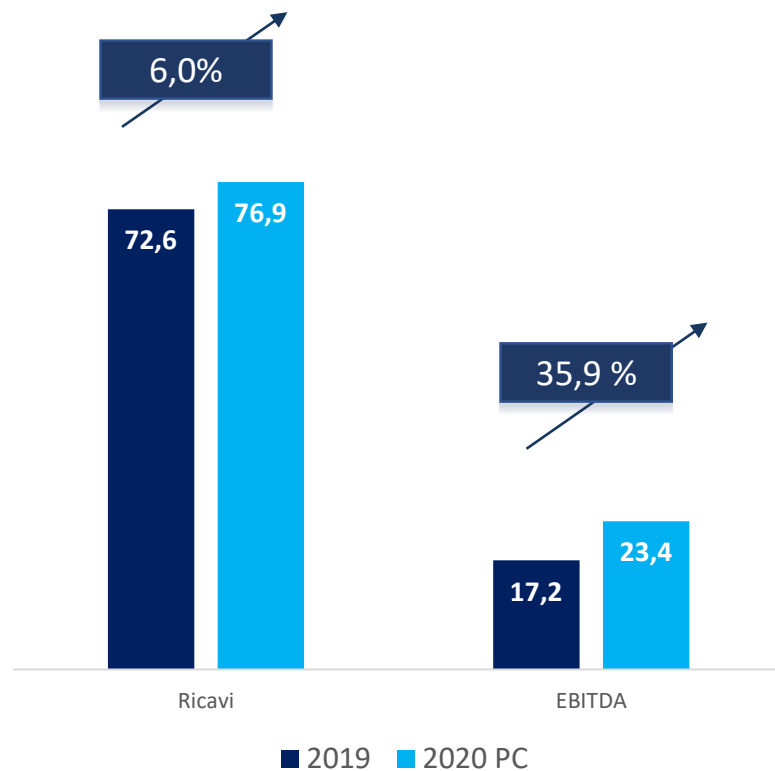
## DIGITAL TRUST

PC = Preconsuntivo



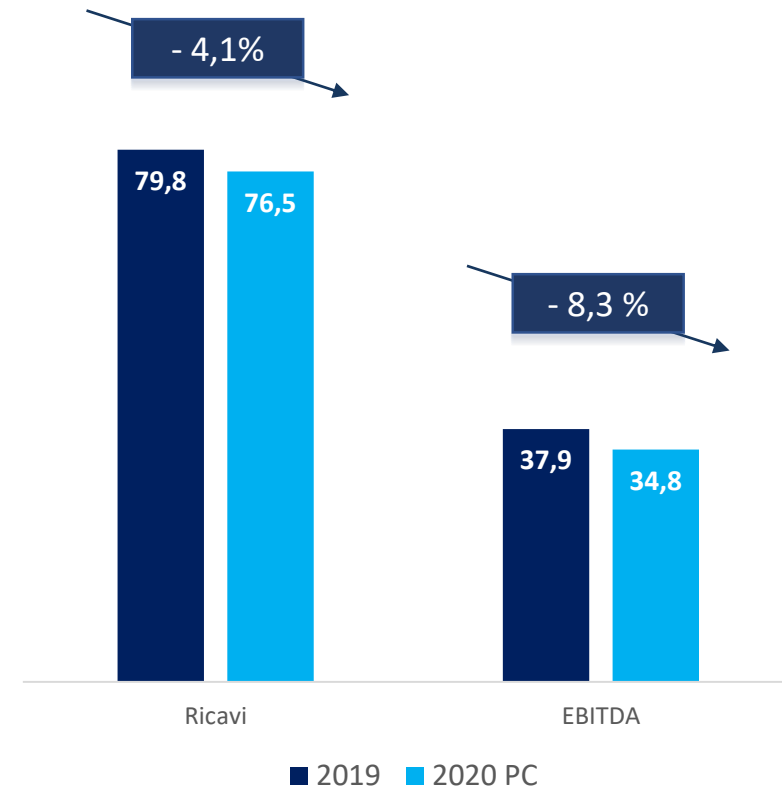
## CREDIT INFORMATION & MANAGEMENT

PC = Preconsuntivo



## INNOVATION & MARKETING SERVICES

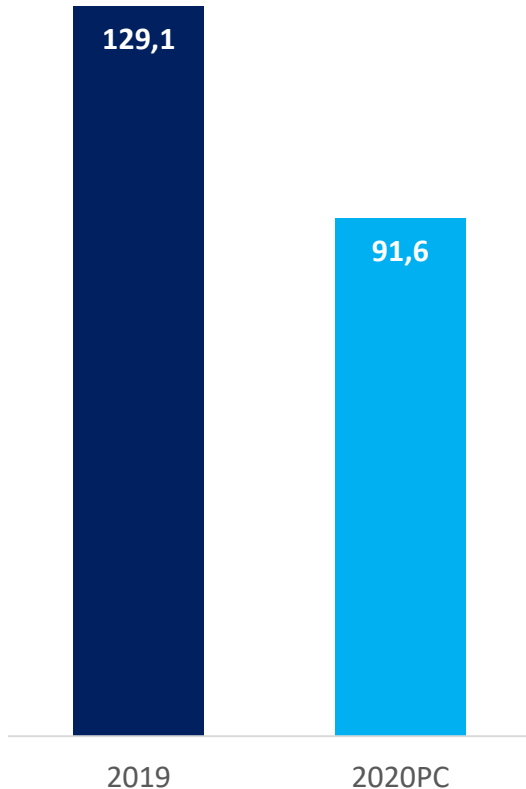
PC = Preconsuntivo



# Il Gruppo: Risultati Preconsuntivi 2020 (5/5)

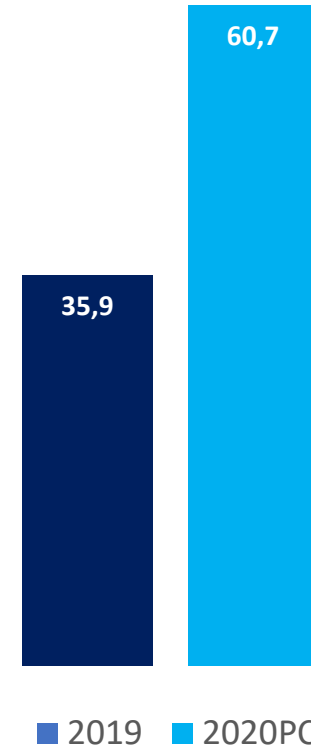
## PFN

## CASHFLOW ORDINARIO



2020:

- - 14,7 mio per acquisizione di Swascan (di cui PUT 10,4 mio)
- - 3,4 mio per la partecipazione in Euroquality/Europroject
- - 5,2 mio per acquisizione partecipazioni Authada e FBSNext
- + 12 mio per la dismissione della partecipazione LuxTrust
- - 10 mio di acquisto azioni proprie a servizio del piano di stock option



- Nel 2019 assorbimento di circa 6 mio dal CCN
- Nel 2020 generazione di circa 17 mio dal CCN

# Agenda

1

Introduzione

2

**2020**

- Risultati preconsuntivi 2020
- **Lo stato dell'arte**

3

Le Business Units

4

Piano 2021 – 2023

5

Conclusioni

## Lo Stato dell'Arte: Il Gruppo (1/4)

La performance 2020 del gruppo riflette alcuni elementi distintivi

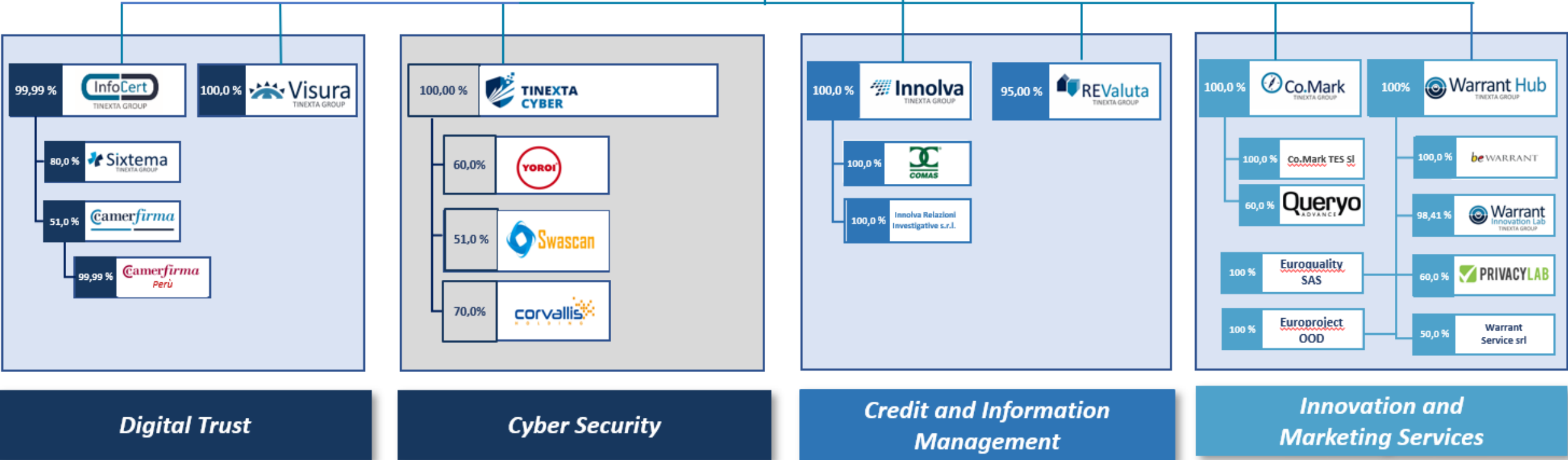
- ✓ La resilienza di tutte le aree di Business, in cui il Gruppo ha investito, in un contesto macroeconomico complesso
- ✓ La capacità di individuare opportunità di business ed ottenere in tempo rapidi soluzioni per la clientela
- ✓ La continua crescita di Ricavi ed EBITDA accompagnati da un'accelerazione della generazione di Cassa Operativa
- ✓ Il mantenimento di posizioni di Leadership nelle aree «Digital Trust» e «Consulenza per l'Innovazione», nonché la crescita nell'area «Credit Information»

## 2 Lo Stato dell'Arte: Il Gruppo (2/4)

Negli ultimi mesi del 2020 e nei primi mesi del 2021 il gruppo ha completato alcune **operazioni di acquisizione** volte a creare la BU «**Cybersecurity**» ed a arricchire e ampliare l'offerta della BU «**IMS**».

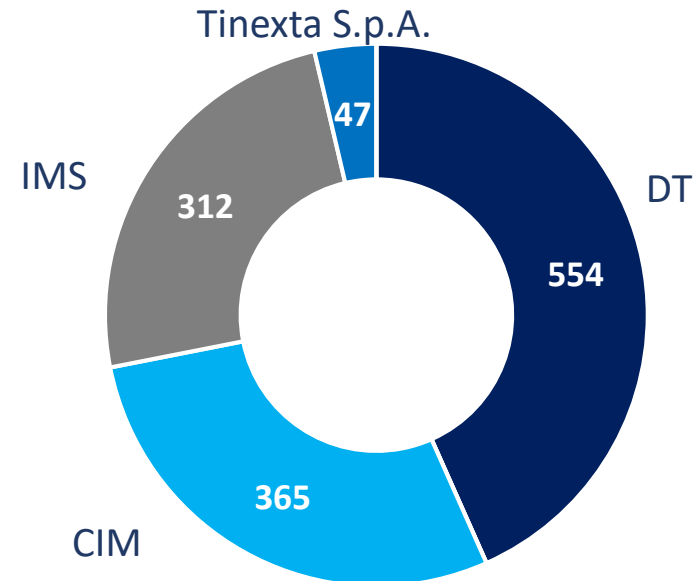
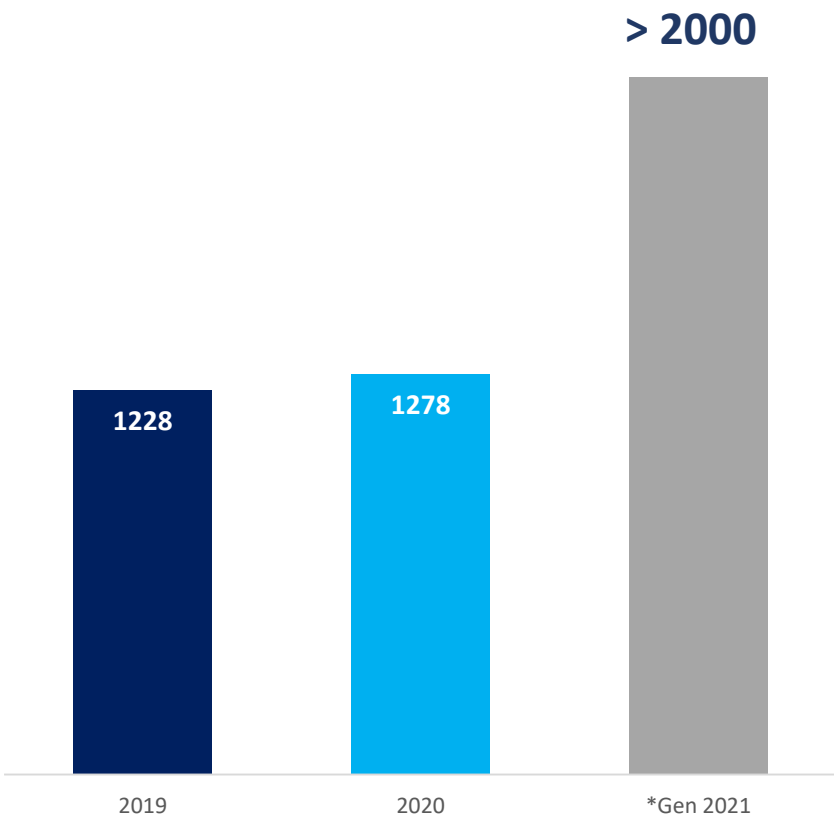
Business Unit	Azienda	Percentuale	Data
IMS	Euroquality	100%	Ott 2020
	Europroject	100%	
CYBER	Swascan	51%	Ott 2020
CYBER	Yoroi	60%	Gen 2021
IMS	Queryo	60%	Gen 2021
CYBER	Corvallis	70%	Gen 2021
DIGITAL TRUST	Authada	16.7%	Sett 2020
CREDIT INFO & MNGT	FBS Next	30%	Ott 2020

# 2 Lo Stato dell'Arte: Il Gruppo (3/4)

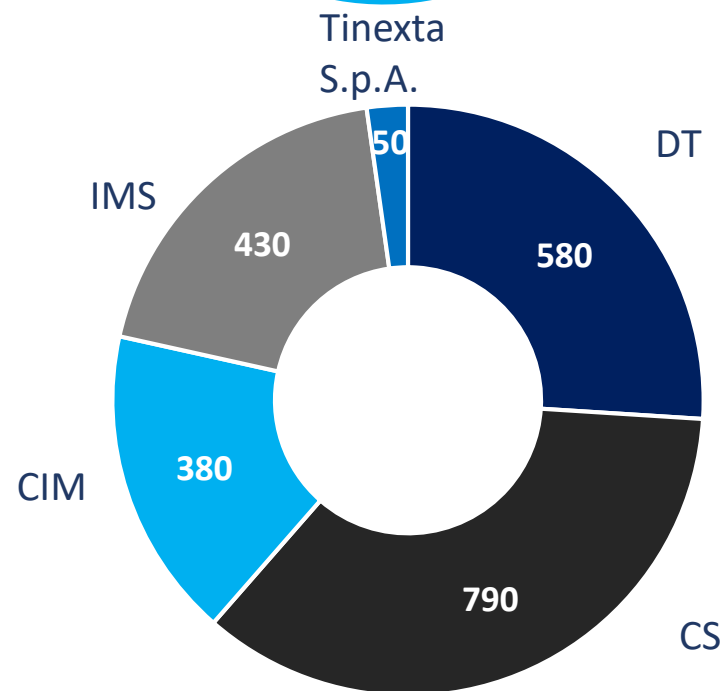


# 2 Lo Stato dell'Arte: HR del Gruppo [FTE] (4/4)

Numero totale Risorse di Gruppo



2020  
(Esclusa CS)



Gennaio  
2021



# Agenda

1

Introduzione

2

2020

3

**Le Business Units**

4

Piano 2021 – 2023

5

Conclusioni

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



Digital Trust

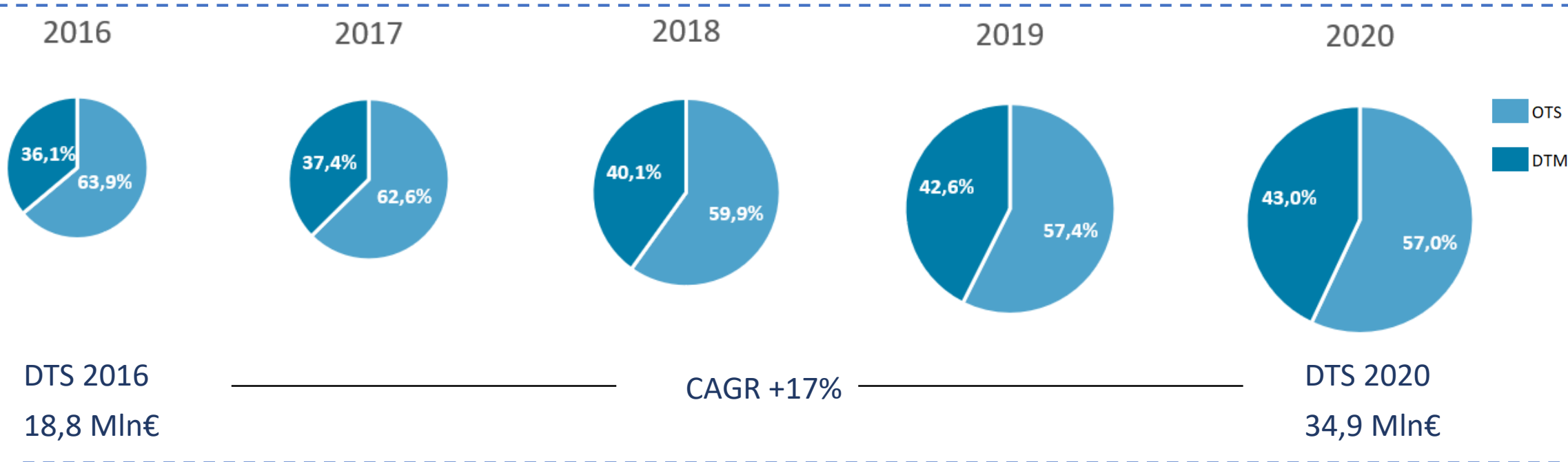
Danilo Cattaneo

CEO InfoCert

### 3 Digital Trust: Evoluzione del business

*Business proposition:* Consentire alle aziende di **innovare le customer interaction** e i **processi** di business con le nostre soluzioni Trust. Il nostro valore aggiunto risiede nella capacità di:

- **Esternalizzare la responsabilità** legale di qualsiasi processo aziendale
- **Reinventare i flussi di lavoro** digitali per i nostri clienti, progettando, sviluppando e fornendo soluzioni end-to-end



- Off-the Shelf (OTS): principalmente prodotti ad alta marginalità
- DTS (aka Enterprise Solutions): mercato globale in rapida espansione

# 3 Digital Trust: Il mercato delle Digital Transaction Solutions

## E-Signature

La firma digitale, utilizzando tecniche crittografiche, consente di apporre digitalmente e a validità legale la firma di un soggetto a un documento informatico che rappresenta fatti, atti o dati giuridicamente rilevanti.

## Digital Transaction Management

Il Digital Transaction Management (DTM): la conversione da processi documentali cartacei a processi completamente digitali, consentendo l'esecuzione delle transazioni digitalmente.

Forrester >>> mercato E-Signature, in EU è circa **640 mln\$** su 2,27 bln\$ del mercato global.

BCCResearch >>> mercato global DTM crescerà da circa 12,1 bln\$ nel 2018 a **34,4 bln\$** al 2023.

MarketsandMarkets: >>> Crescita del mercato global E-Signature post COVID da 1,7 bln\$ nel 2020 a 14,1 bln\$ entro il 2026.  
>>> L'Europa è valutata con 900 mln\$ nel 2020 a 4,7 bln\$ nel 2026 con la seconda market share a livello global

Stime IT Advisor crescita mercato globale crescita 2019 - 2026 tra il 23% e il 31% p.a. <sup>1</sup>

Mercato target >>> perimetro regolamento EIDAS EU.  
LATAM Collegato a EU

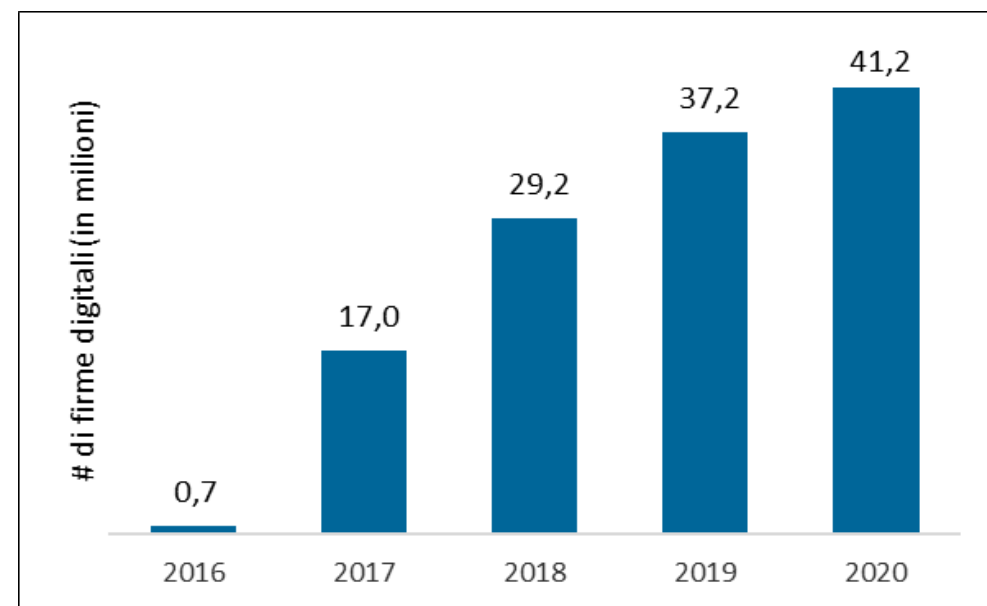
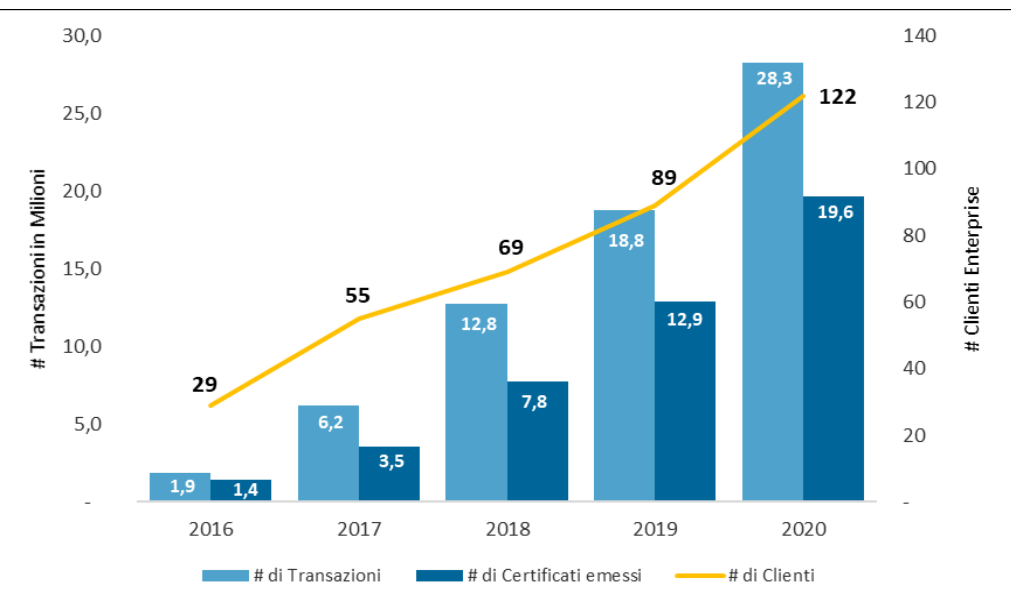


eIDAS definisce i servizi trusted e i tipi di firma digitale:

- Semplice
- Avanzata
- Qualificata

<sup>1</sup>.BCCResearch: crescita del 23,3%del CAGR nel periodo 2018-2023. MarketsandMarkets stima un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 31,% nel periodo di previsione tra il 2020 e il 2026. Per B Fortune mercato DTM crescerà 29% dal 2019 al 2026, raggiungendo oltre 6 miliardi di dollari.

# 3 Digital Trust: Soluzioni Enterprise – TOP & GoSign



- 122 clienti, 20 fuori l'Italia
- Clienti: +37%
- Transazioni: +51%
- Certificati emessi con TOP: +52%
- Maggiori nuovi clienti 2020: Enel X; MPS Fiduciaria; BNP Paribas France; TXT Working Cap Sol

- La digitalizzazione di procedure che necessitano una firma qualificata
- 102 Clienti (di cui 16 non-Italiani)
- Oltre 6.700 utenti attivi
- La pipeline di GoSign è solida, aiutata dal prodotto GoSign Grapho
- Maggiori nuovi clienti 2020: Valentino; Pirelli Sistemi Informativi; Italgas; Acea Ambiente

# Digital Trust: Obiettivi di Piano

## Evoluzione Piattaforma Servizi

1. Infrastruttura **Resiliente H Cloud**
2. Modello servizi **scalabile**
3. **Automazione** provisioning

## Evoluzione Sales Model

1. Area **Inside Sales**
2. **e-Commerce Int.**

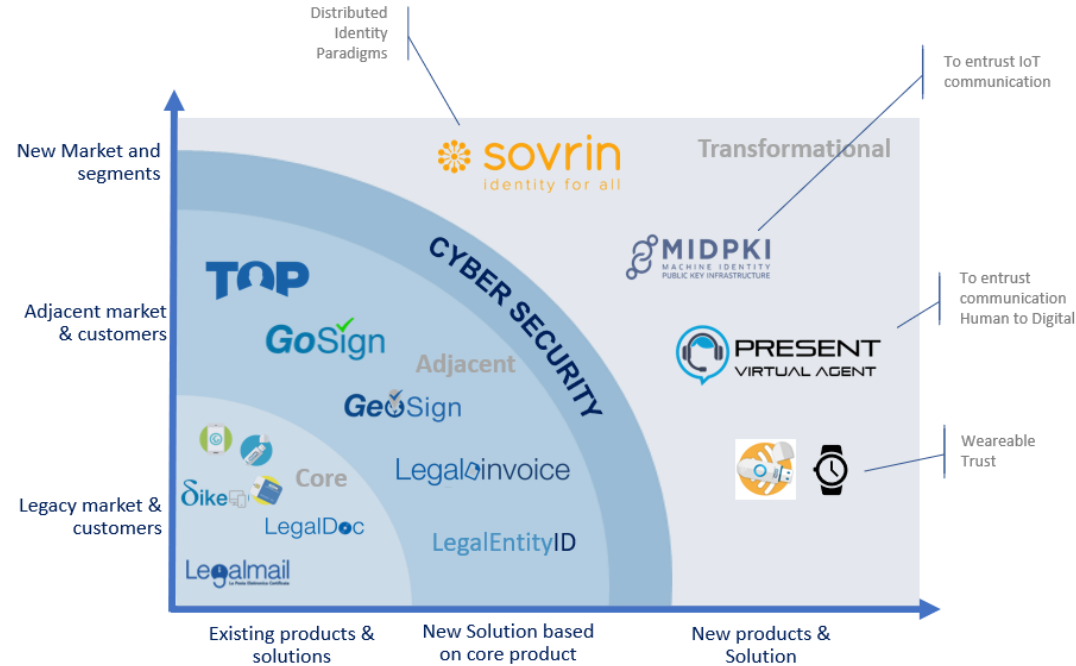
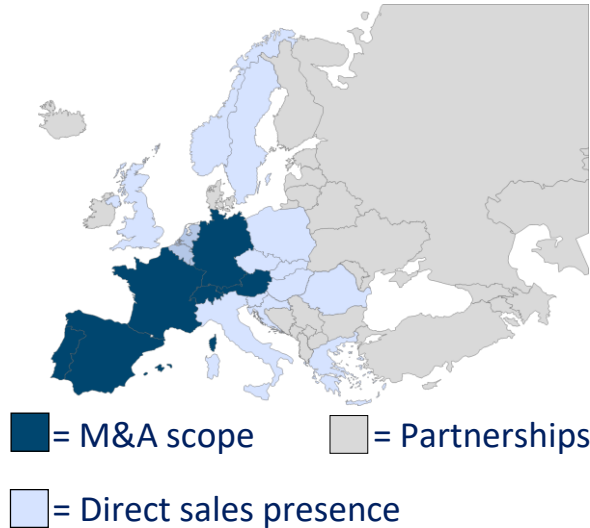


## Crescita Internazionale

1. Aggiunta di **nuove partnership**
2. Pipeline di operazioni **M&A**
3. Aumento **presidi diretti**

## Arricchire portfolio servizi

1. Aggiungere funzionalità di **Cyber Security**
2. Gestire la **compliance** in ulteriori geografie
3. Rilasciare al mercato **nuovi prodotti e API**



	Professionals/SOHO	SME	Large
Ticket	€100k		<b>Soluzioni Custom</b> indirizzare casi d'uso personalizzati su processi di business
<€10k		<b>A. Soluzioni Standard</b> - Inside sales - Partnership <b>B. Offerta API</b>	
<€1k	<b>Prodotti Standard</b> Indirizzare servizi normati		Non in target
	~500k	<b>New target</b>	~1.000
			Clients

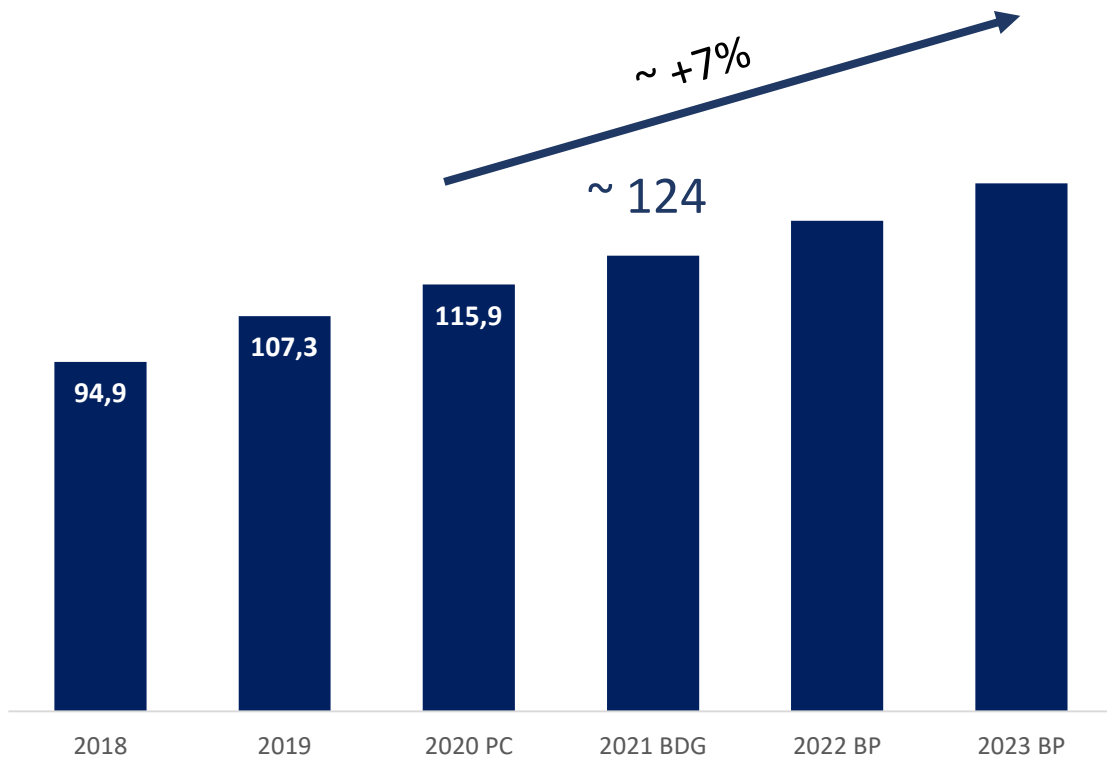
- Nel 2020 InfoCert ha completato la standardizzazione di alcune delle sue soluzioni (es. GoSign, LegalMail Enterprise) adatte a indirizzare i processi DTM alle PMI
- A partire dal 2021 sarà possibile iniziare a rivolgersi al segmento delle PMI con tale offerta
- In seguito InfoCert veicolerà la propria offerta di API puntando ai rivenditori OEM avanzati

- L'obiettivo di InfoCert è di **consolidare il ruolo** di più grande QTSP in Europa:
  - ✓ Concentrando la **crescita inorganica** in Spagna, Francia and Germania
  - ✓ Espandere la presenza **commerciale diretta** in UK, Belgio/Olanda, Norvegia/Svezia, Ungheria/Slovacchia and Grecia ed ulteriormente in Romania e Polonia, dove siamo attivi dal 2020
- **Consolidamento partnership commerciali** negli altri paesi

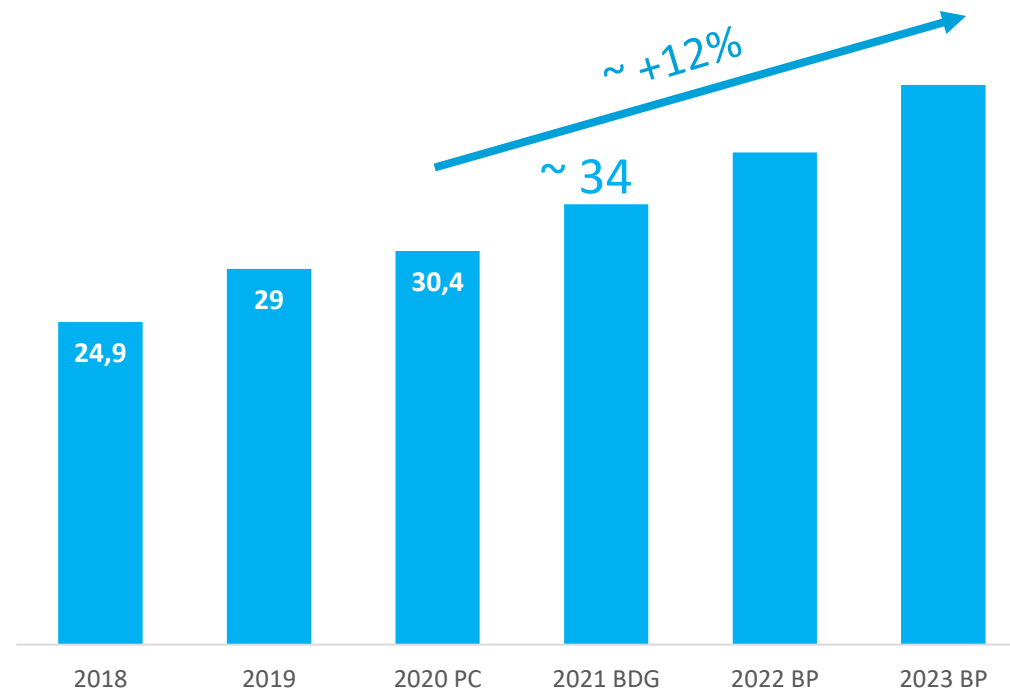
# Digital Trust: Piano 2021 – 2023 Crescita Organica

Il Piano Triennale, su base organica, prevede una crescita dei ricavi pari al 7% ed una crescita dell'EBITDA di circa il 12,%

Ricavi (€ m)



EBITDA (€ m)



\* Il Piano 2021 – 2023 è basato su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una garanzia attendibile circa la performance futura. Si prega di leggere attentamente la Disclaimer a pagina 53.



# Agenda

1

Introduzione

2

2020

3

**Le Business Units**

4

Piano 2021 – 2023

5

Conclusioni

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



Cyber Security

Marco Comastri

CEO Tinexta Cyber

## Cybersecurity, il nuovo business di Tinexta

Tinexta è entrata come player di primo piano nel settore della Cybersecurity, con un'offerta completa nel campo della sicurezza che si affianca a quella tradizionale centrata sull'identità digitale

Tinexta ha acquisito tre business:

- **Corvallis**: la Divisione Projects & Solutions, che include le attività R&S.
- **Yoroi**: tra i più avanzati player del settore: incorpora Cybaze (con il suo brand Emaze) e Mediaservice.net
- **Swascan**, una società innovativa che opera nel campo dei “test di sicurezza” su piattaforma cloud.

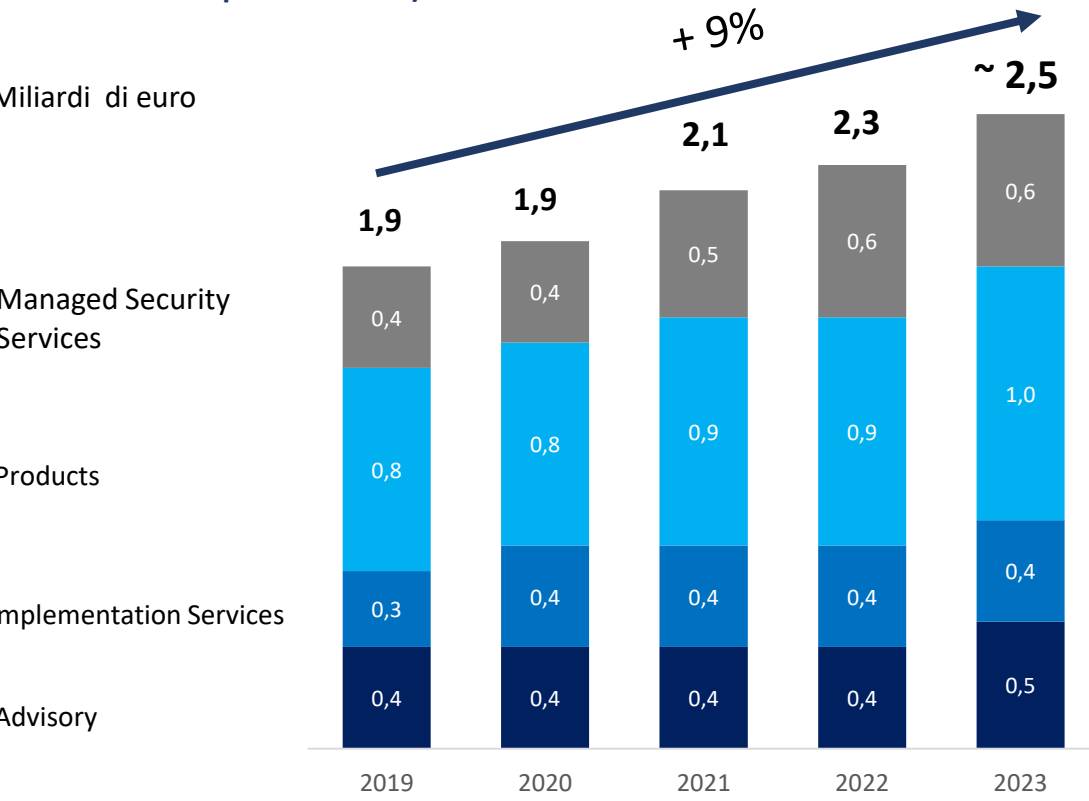
La nuova Business Unit può contare su forti competenze, risorse altamente specializzate e tecnologie avanzate in grado di rispondere alle più articolate esigenze della clientela cogliendo le crescenti opportunità nel mercato in rapida crescita delle applicazioni digitali.

# 3 Cyber: Crescita mercato italiano Cybersecurity 2020 - 2023

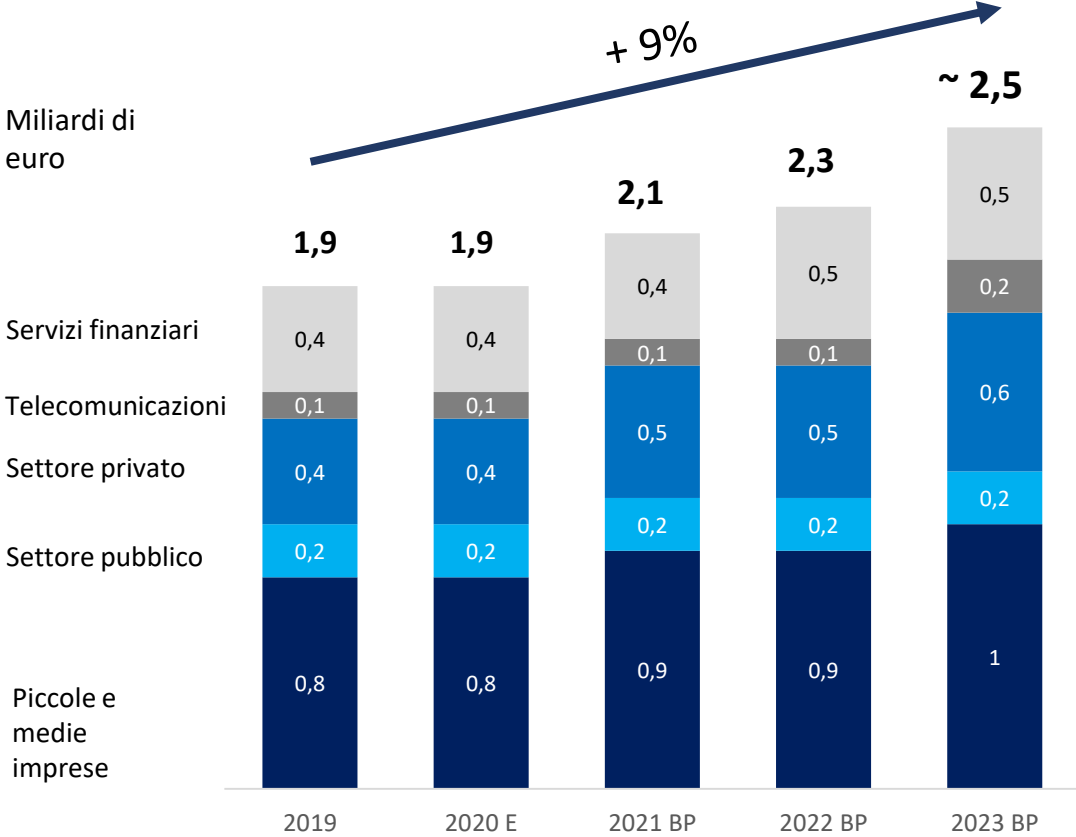
Il mercato italiano prevede un CAGR 9% per il 2020 – 2023 con la “Managed Security Service” che rappresenterà il segmento con le crescite più alte. Si stima inoltre una crescita del mercato armonica nei vari segmenti di industria.

Si stima una crescita del mercato sostanzialmente in linea in tutti i settori industriali

Evoluzione del mercato italiano della Cybersecurity per aree funzionali (in miliardi di euro | 2019-2023E)



Evoluzione del mercato italiano della Cybersecurity nei diversi settori industriali (miliardi di euro | 2019-2023E)



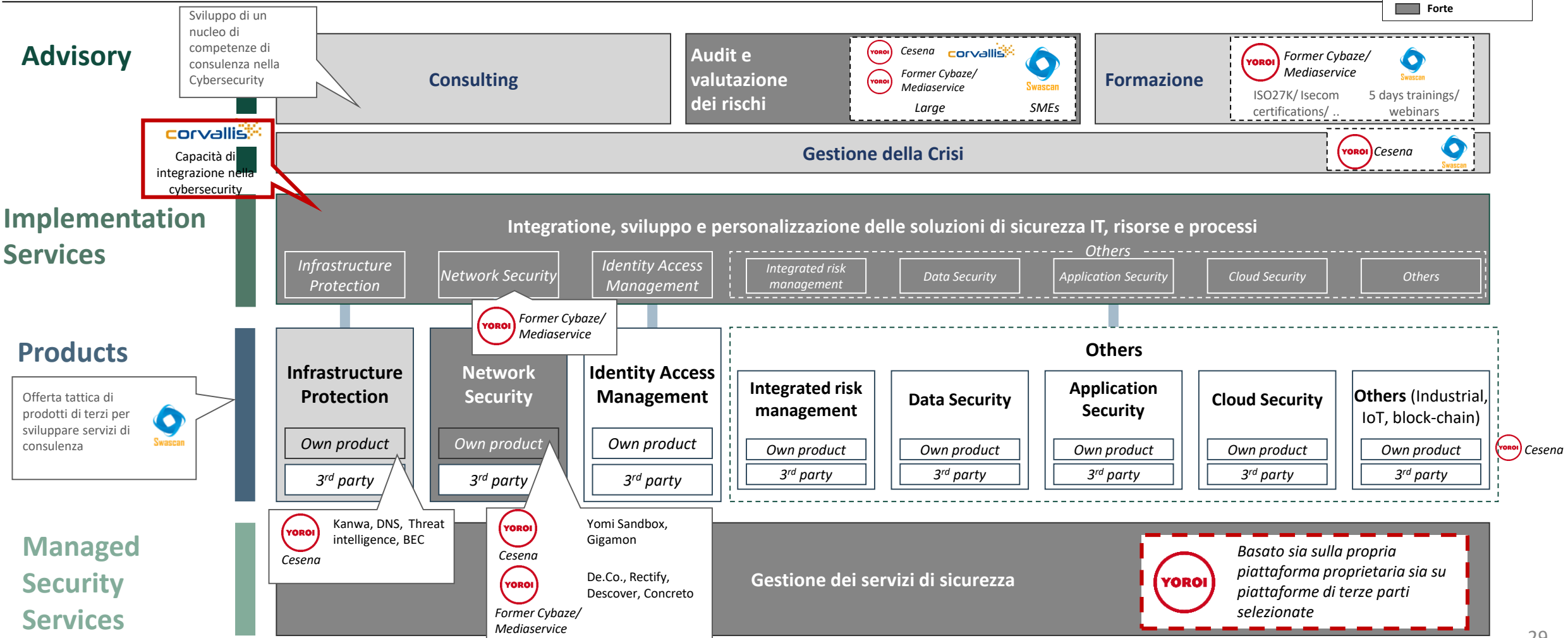
# 3 Cyber: Offerta - A breve termine

In futuro, con il supporto di Corvallis, il gruppo sarà in grado di scalare e coprire altre aree funzionali interessanti (ad esempio Implementation Services, MSS di terze parti)

## A TENDERE: Il posizionamento del polo della Cybersecurity per aree funzionali

Media dei ricavi

- Limitata
- Regolare
- Forte



# Cyber: Assi di Differenziazione

Tinexta Cyber sarà una tra le aziende autorevoli con vere competenze/attività specifiche italiane

“Soft”

**Focus sulla  
Cybersecurity**



Tinexta Cyber mira a diventare il più grande provider di cybersecurity in Italia, focalizzato ad affrontare anche la gestione della sicurezza per conto dei propri clienti

**Un campione  
italiano**



Tinexta Cyber sarà una tra le aziende autorevoli con vere competenze/attività specifiche italiane e con un footprint

**Servizi basati  
su assets**



L'offerta di Tinexta Cyber si svilupperà su un nucleo di servizi ripetibili e all'avanguardia che hanno caratteristiche di automazione e scalabilità e possano essere erogabili on-demand

**Risposta  
agli incidenti**



Tinexta Cyber si posizionerà come punto di riferimento nazionale per la risposta agli incidenti di cybersecurity, sfruttando e rafforzando le capacità distintive dei team di risposta di Yoroi e Swascan.

“Hard”

**Focus su  
Financial  
Services**



Tinexta Cyber svilupperà capacità specifiche mirate al cluster di clienti italiani dell'area Financial Services, facendo leva sulla storia consolidata di Corvallis e sulle forti competenze di Yoroi (Red Team, Compliance, Blue Team).

**Focus sulle  
Piccole e  
Soprattutto  
Medie Imprese**



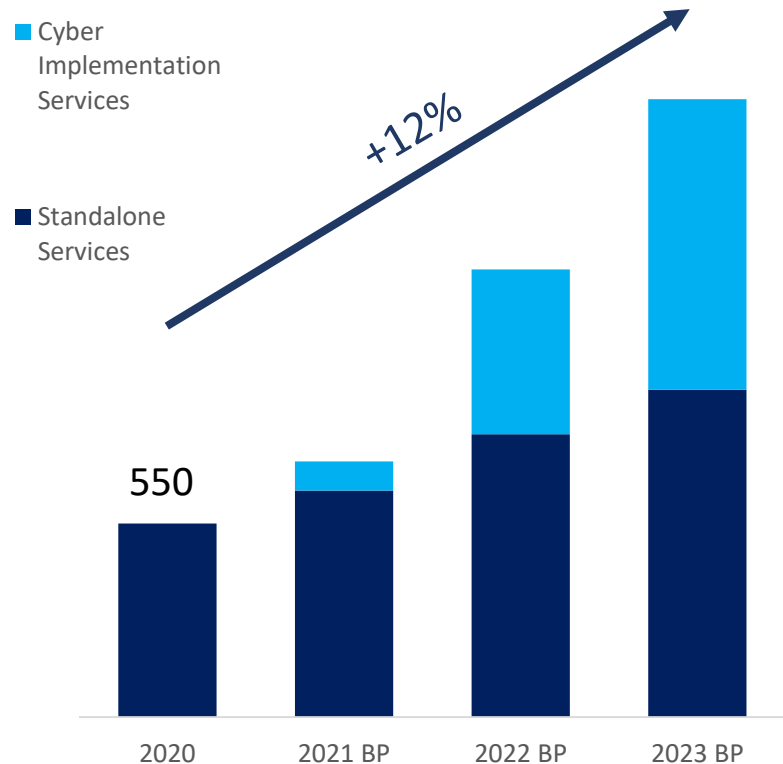
Tinexta Cyber si posizionerà come punto di riferimento per la cybersecurity delle PMI (soprattutto MI) facendo leva sulla proposta distintiva di Swascan e sulla forza di Tinexta sulle PMI.

# 3 Cyber: Evoluzioni BU – Delivery Management

Delivery model: è prevista una chiara strategia di assunzioni e riconversioni con costi una tantum per rendere possibile lo sviluppo dell'offerta

## Delivery FTEs Evolution

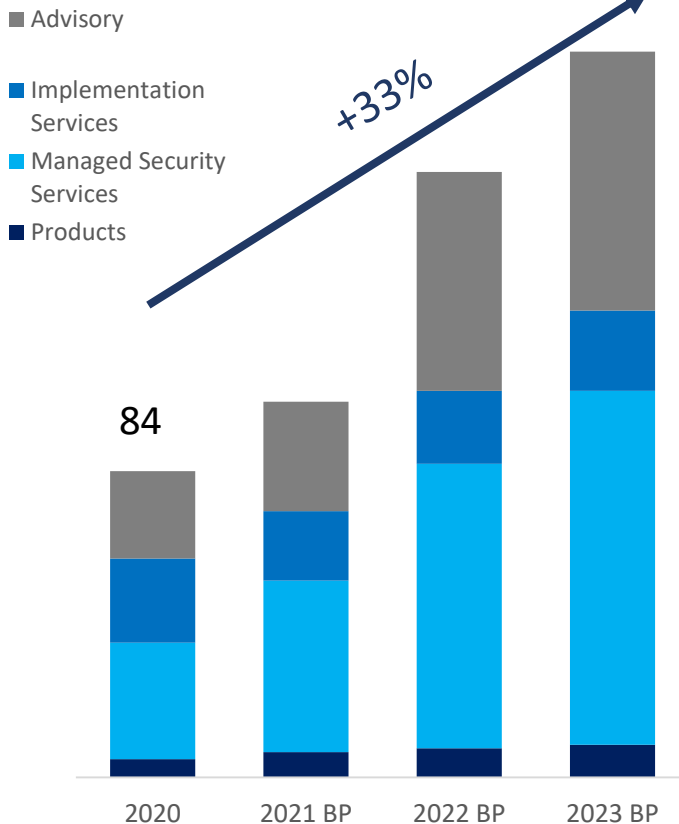
Forza di delivery di Corvallis (#)



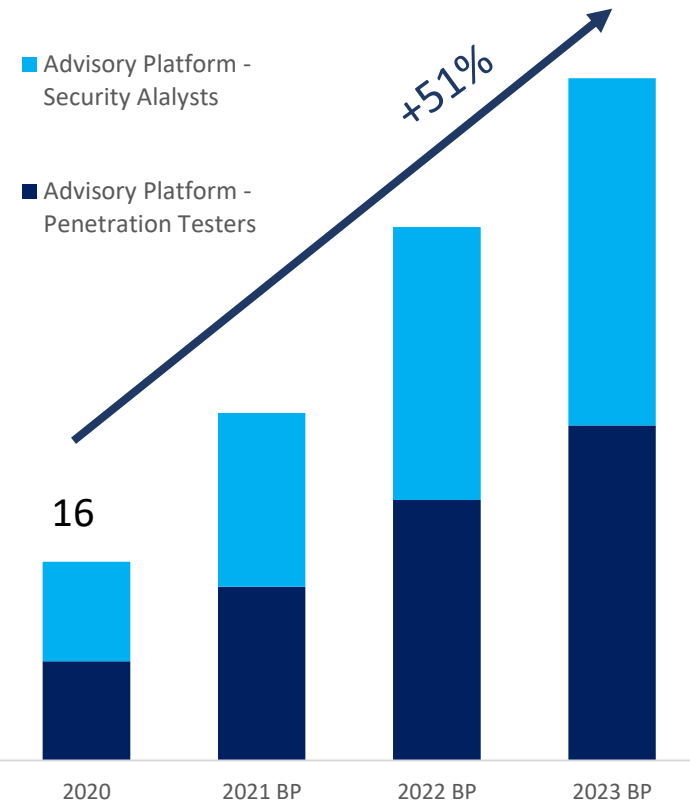
Forza di delivery di Yoroi (#)



199



Forza di delivery di Swascan (#)



## Cyber: Il Business

Gli elementi fondamentali per sviluppare la Cybersecurity in Tinexta

1. Raggiungere una massa critica per diventare un player credibile per un vasto numero di società, per il settore pubblico, per le piccole e medie imprese italiane ed europee.
2. Sviluppare forti sinergie con il Gruppo Tinexta (in particolare con InfoCert)
3. Realizzare capacità ed esperienze per:
  - Gestire e implementare progetti complessi a breve e lungo termine
  - Sviluppare un'offerta diversificata per piccoli e grandi clienti con un forte valore innovativo e ottimizzando gli investimenti tecnologici
4. Cercare partnership con primari player strategici e con elevate specializzazioni in modo da offrire il più alto livello di competenze tecnologiche

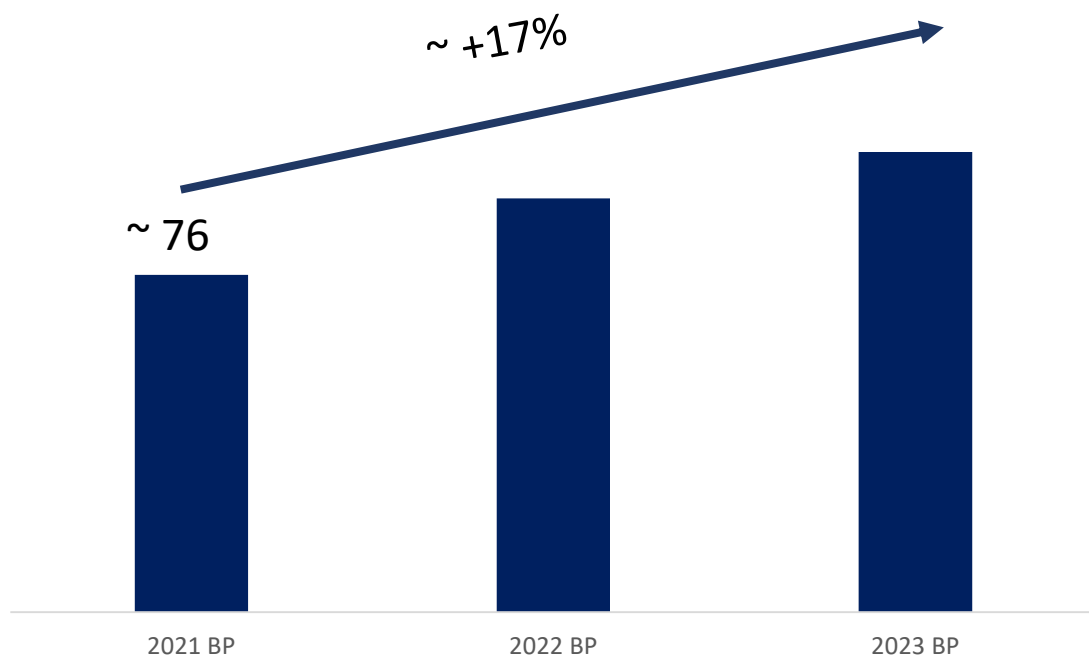
***Obiettivo: diventare leader di mercato con un'offerta focalizzata***



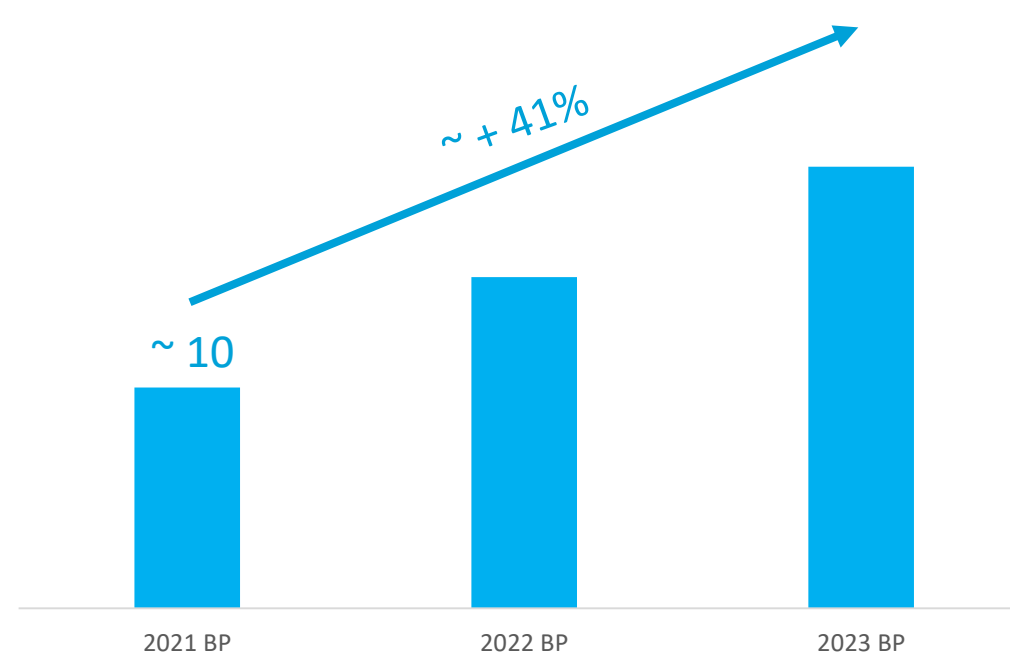
## Cyber: Piano 2021 – 2023

Il Piano Triennale, prevede una crescita dei ricavi pari a circa il 17% ed una crescita dell'EBITDA di circa il 41%

Ricavi (€ m)



EBITDA (€ m)



\* Il Piano 2021 – 2023 è basato su diverse valutazioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una garanzia attendibile circa la performance futura. Si prega di leggere attentamente la Disclaimer a pagina 53.

# Agenda

1

Introduzione

2

2020

3

**Le Business Units**

4

Piano 2021 – 2023

5

Conclusioni

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



**TINEXTA**

Credit Information & Management

Valerio Zappalà

CEO Innolva

# Credit Information & Management: Il mercato di riferimento

## Business Information

A seguito della pandemia la possibilità di disporre di **dati ad elevato valore predittivo** si è rivelato un elemento ad alto contenuto strategico, i **modelli di rating**, ancor più di prima, sono **vettori fondamentali per la mitigazione del rischio in tutte le fasi del ciclo di vita del credito**.

## Credit Management

I servizi di recupero crediti stanno subendo una sempre più rapida evoluzione; le esigenze sono sempre più orientate verso una **gestione virtuosa dei crediti in bonis** da realizzarsi con attività di **soft collection** e **customer care** e verso la necessità di esternalizzare alcuni processi *no core* (BPO).

Il **comparto Banking** è alle prese con **possibili nuove esigenze di gestione degli NPE** per effetto delle insolvenze legate alla pandemia.

## Real Estate

La **domanda**, sostanzialmente legata all'andamento del mercato bancario ed alla richiesta di nuovi mutui, **ha fortemente risentito della crisi economico finanziaria** causata dalla pandemia da Covid 19.

## Servizi di BPO

**Estensione degli interventi governativi in materia di Garanzia dei finanziamenti bancari alle imprese** previsti almeno fino al 31 dicembre 2021.

## Mercato Corporate

- Realizzate **partnership commerciali con player nazionali ed esteri** finalizzati all'erogazione di soluzioni integrate **in ottica *data driven***;
- Ampliata la **gamma prodotti** in ambito business information, il **portafoglio servizi** nel settore recupero crediti e rafforzato il **posizionamento** sul canale *web/digital*.

## Mercato Banking

- **Ampliato il portafoglio clienti bancari** principalmente per effetto della **vendita di servizi di BPO** legati all'istruttoria delle pratiche per l'accesso al Fondo Centrale di Garanzia;
- Avviata la linea di business advisory focalizzata inizialmente nei servizi di Due Diligence e realizzata partnership commerciale con Warrant Hub.

## Operazioni Straordinarie

- Realizzata la  **fusione**  per incorporazione  **di Webber in Comas**  e la  **fusione**  per incorporazione  **di Promozioniservizi in Innolva** , tali operazioni consentiranno di incrementare i livelli di **efficienza produttiva** e le **sinergie commerciali** già in parte realizzate nel 2020.

## Credit Information & Management: Promozioniservizi

A decorrere dal mese di marzo 2020, con lo scopo di garantire supporto alle imprese italiane fortemente impattate dal blocco causato dallo scoppio della pandemia, il Governo tramite successivi DPCM ha facilitato il sistema bancario nell'erogazione di finanziamenti alle imprese **tramite concessione di Garanzia dello Stato rilasciata in base alla Legge 662/96**, meglio nota come istitutrice del cosiddetto "Fondo di Garanzia per le PMI".

Promozioniservizi, primo player italiano **nell'erogazione dei servizi di outsourcing per accesso al Fondo Centrale di Garanzia**, ha saputo beneficiare tempestivamente di tali interventi contribuendo in maniera significativa alla crescita della Business Unit CIM.

Nel corso del 2021 Promozioniservizi opererà sul mercato come Business Unit di Innolva, per effetto della fusione realizzata nel mese di dicembre 2020, potendo proiettare volumi particolarmente importanti per effetto del combinato disposto di:

- **Proroga** fino al 31 Dicembre 2021 delle misure di potenziamento del Fondo di Garanzia;
- **Estensione** della platea dei beneficiari e della durata delle operazioni fino a 30 K euro;
- Significativo **incremento della customer base** e previsione di volumi in incremento rispetto ai valori abitualmente generati fino al 2019 anche in assenza di interventi governativi.

## Credit Information & Management: Strategia Innolva e RE Valut

La **strategia di Innolva** è orientata a garantire:

- i) **Incremento quote di mercato sul mercato bancario** tramite *proposition* di servizi aggiuntivi (BPO/AML) derivanti da discontinuità normative;
- ii) **Incremento quote sul mercato di professionisti e PMI** tramite canale **teleselling, APP, canale web**;
- iii) Ampliamento dei volumi sul mercato Corporate tramite **up-selling di prodotti/servizi** e tramite *proposition* di **soluzioni *data driven*** in collaborazione con **partner strategici**.

Ampliamento offerta  
servizi di BPO

Sviluppo canale web

Partnership  
strategiche

APP per mercato  
prosumers

Sviluppo soluzioni anti  
-frode/antiriciclaggio

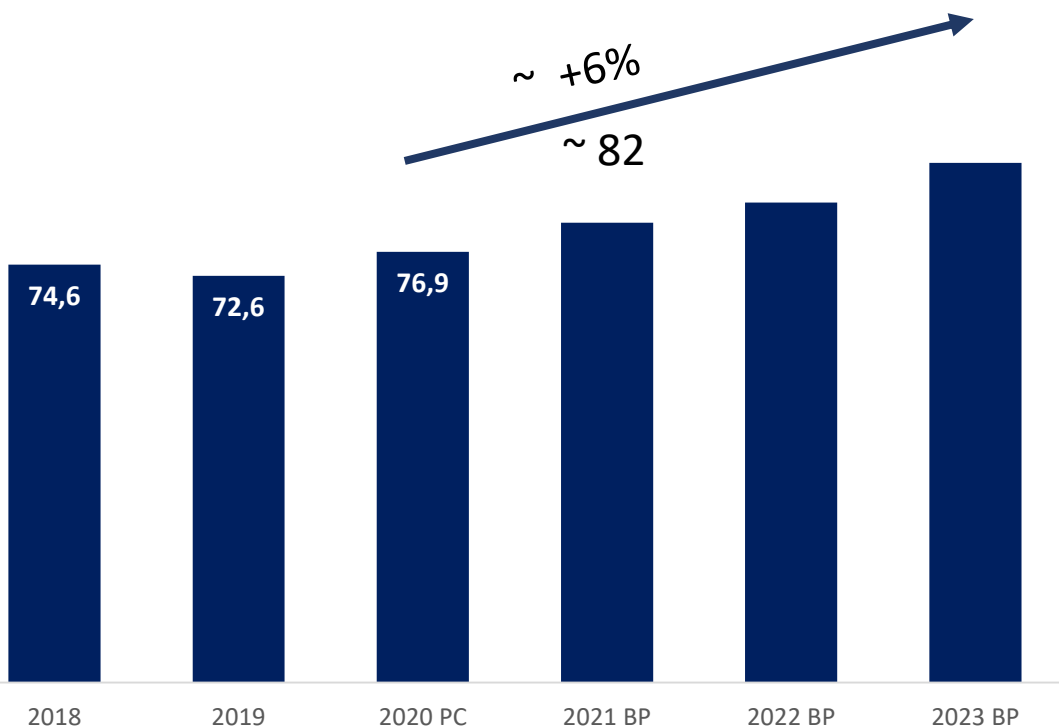
---

La **strategia di ReValuta** è incentrata sull'**ampliamento dell'offerta di Servizi immobiliari** in logica *full service provider* attraverso, sia accordi commerciali con altri operatori del settore, sia attraverso la costituzione di un team interno di "advisory", con l'obiettivo di proporre un'offerta integrata anche per diversificare la base clienti.

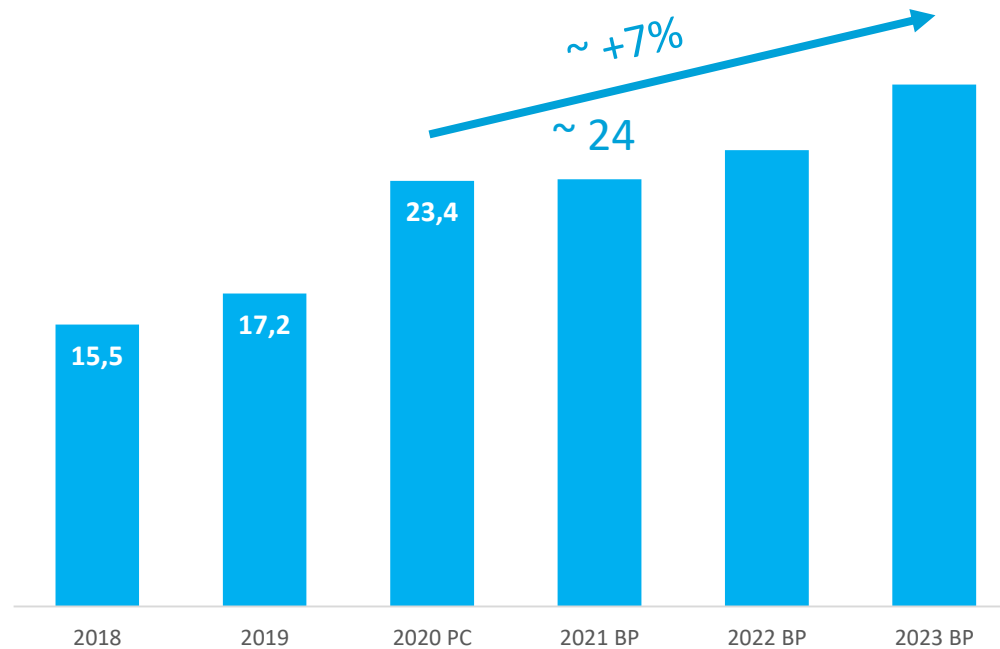
## Credit Information & Management: Piano 2021 – 2023 Crescita Organica

Il Piano Triennale su base organica prevede una crescita dei ricavi pari a circa il 6% ed una crescita dell'EBITDA del 7% circa

Ricavi (€ m)



EBITDA (€ m)



\* Il Piano 2021 – 2023 è basato su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una garanzia attendibile circa la performance futura. Si prega di leggere attentamente la Disclaimer a pagina 53.



# Agenda

1

Introduzione

2

2020

3

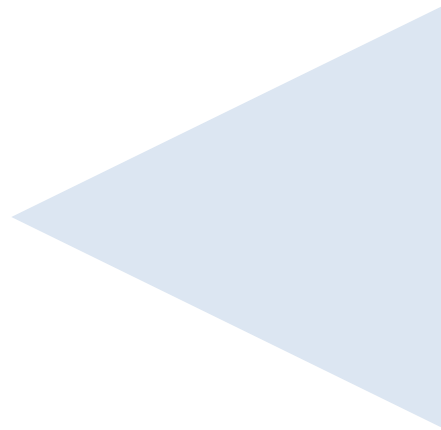
**Le Business Units**

4

Piano 2021 – 2023

5

Conclusioni



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



**TINEXTA**

Innovation & Marketing Services

Fiorenzo Bellelli

CEO Warrant Hub

Marco Sanfilippo

CEO Co.Mark

### 3 Innovation & Marketing Services: Contesto di Mercato e performance 2020

Il contesto macroeconomico ha influenzato le performance della Business Unit «Innovation & Marketing Services».

I servizi di «Consulenza per l'Innovazione» hanno nel complesso confermato le performance d'esercizio precedente con un mix di Ricavi tuttavia differente rispetto a quanto previsto nel periodo precedente alla pandemia.

Le attività di Finanza agevolata automatica hanno mostrato una contrazione riconducibile ai minori volumi gestiti quale diretta conseguenza del periodo emergenziale caratterizzato da minori investimenti effettuati dai clienti.

Complessivamente i nuovi servizi hanno proseguito il loro percorso di crescita a ritmi molto sostenuti, ulteriormente accelerati dall'attuale contesto, in particolar modo relativamente alla finanza d'impresa.

Contrazione dei ricavi per «Servizi alle Esportazioni» (SE) concentrata nel primo semestre a causa del lock down che ha determinato la sospensione di clienti ed un significativo rallentamento commerciale. Tale trend è stato solo parzialmente bilanciato da una ripresa della domanda nell'ultimo trimestre.

**Contesto/dinamiche del mercato****Economico**

Il contesto economico post-Covid, pur in quadro complessivo di significativo ridimensionamento rispetto al passato, potrà consentire un'ulteriore acquisizione di quote di mercato da parte di Warrant Hub per effetto di un'ampia ed integrata capacità d'offerta in grado di cogliere le nuove opportunità di sviluppo indotte da nuovi strumenti agevolativi

**Legislativo**

La Legge di Bilancio 2021 ha introdotto importanti correttivi sia in ambito Credito d'imposta R&D, Innovazione, Design (da 2022) che in ambito Credito Investimenti 4.0 (da 2021) attraverso una maggiorazione delle aliquote.

Impatti positivi sul business di warrant Hub potranno anche derivare dalle misure di sostegno all'economia già approvate a livello europeo (NGEU – Recovery Plan).

## Crescita organica

### Crescita Orizzontale

La crescita organica per l'anno 2021 è attesa prevalentemente sulle linee di business Digital Trust, Euro progettazione, IP Management, Energia e formazione.

In ambito FA Automatica l'obiettivo è atteso un significativo incremento del numero di clienti a portafoglio, nonché la massimizzare le nuove opportunità collegate a nuovi strumenti agevolativi regionali e nazionali

### Posizionamento

La società ricopre un posizionamento di assoluta leadership per quanto attiene agli strumenti di FA Automatica e si posiziona su un livello qualitativo più elevato rispetto alla concorrenza.

Contribuiranno ad un ulteriore consolidamento della posizione le nuove proposizioni in ambito green/sostenibilità e *innovation positioning*

### Cross-Selling

Ulteriore impulso verrà dato agli ambiti di collaborazione con le altre società del gruppo ed in particolare con Co.Mark nonché con le società della Busines Unit «Credit Information & Management» Innolva e ReValuta, con la quale è stata avviata la proposizione di Business congiunta in ambito di Ecobonus 110%

### 3 Innovation & Marketing Services: Strategia Warrant per la crescita esterna

#### Sviluppo canali indiretti

Attraverso accordi di partnership con operatori finanziari ed istituzionali

#### Internazionalizzazione

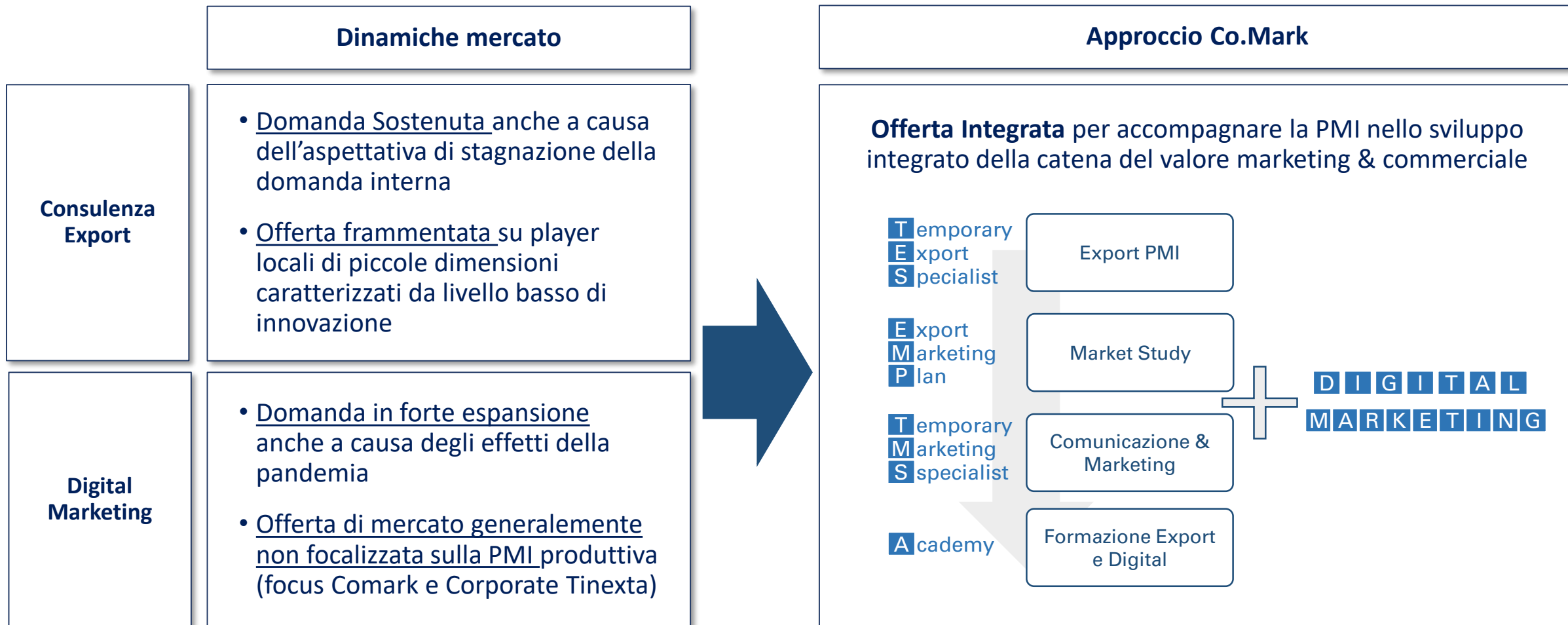
Attraverso il rafforzamento del presidio sul mercato Francese (Euroquality) e sul Mercato Spagnolo

#### Digital Transformation & Innovation

Operazioni di M&A o partnership industriali in Italia e all'estero in ambito digital transformation con focus specifico sul comparto manufacturing

# 3 IMS: Sviluppo Offerta Integrata Sales & Digital Marketing

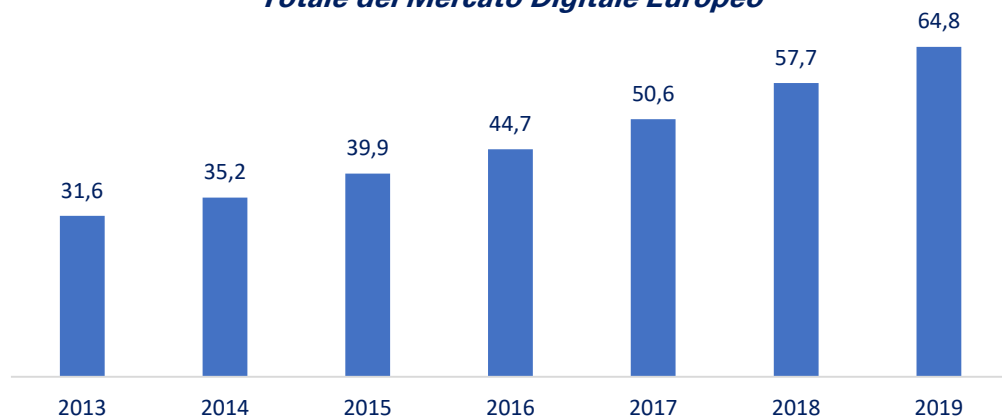
In un mercato caratterizzato da una spinta all'export e da una accelerazione ai servizi digitali, la BU IMS, tramite il Gruppo Co.Mark, accelera verso una offerta integrata



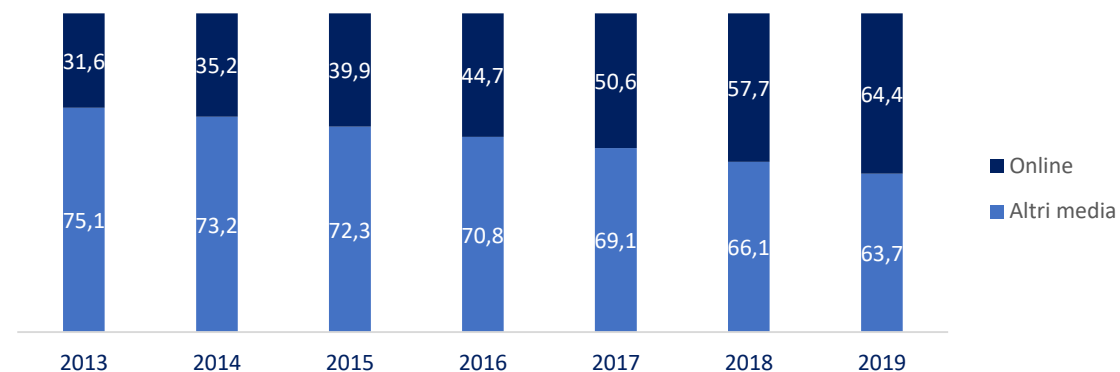
# 3 IMS: Il Mercato del Digital Marketing

Il mercato del Digital Marketing è in rapida crescita sia relativa che assoluta. In un anno di crisi profonda per l'advertising intero (2020) l'advertising on-line supera in valore assoluto l'advertising su televisione

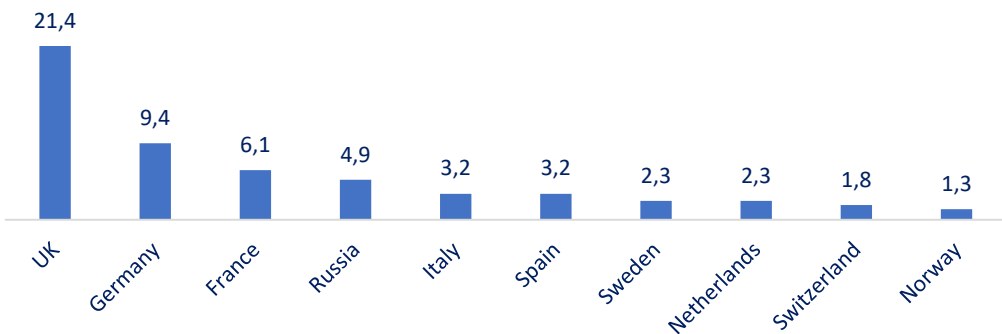
**Totale del Mercato Digitale Europeo**



**Spesa Totale dei Media Europea (bn)**



**Top 10 Paesi per il Mercato Digitale**

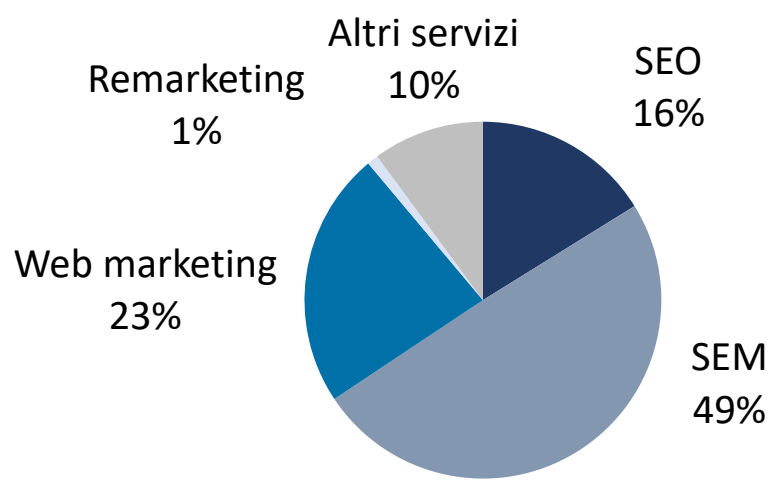
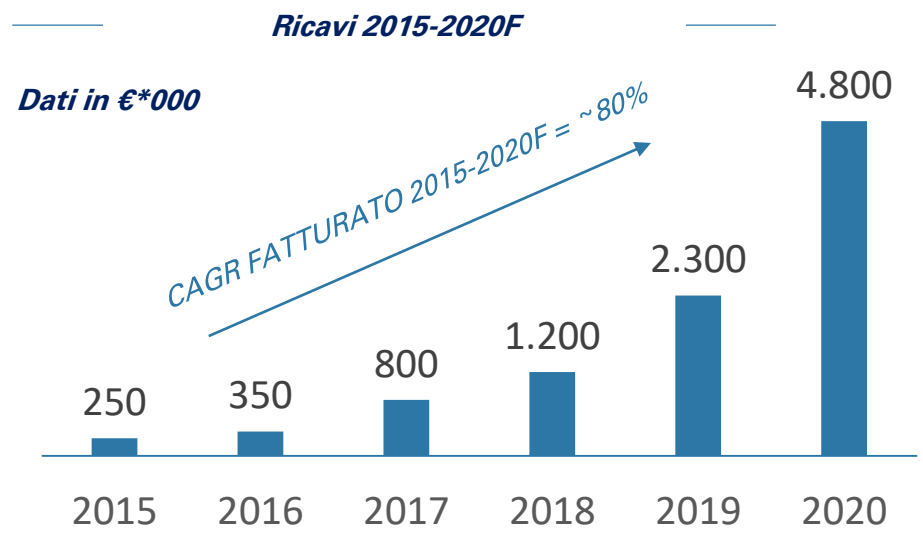


- Il settore dell'online è in rapida crescita e nel 2020 per la prima volta il digitale ha raggiunto una quota di mercato (41,9%) superiore a quella della televisione (41,6%)
- Il mercato del digitale in Italia ha subito un'accelerazione repentina, anche in virtù delle necessità determinate dalla contingenza epidemiologica
- Il mercato italiano per il digital marketing presenta un ampio spazio di crescita se confrontato con gli altri Paesi europei



# 3 IMS: Queryo

- Queryo completa e rafforza la mission della Business Unit Innovation & Marketing Service nel ruolo di *growth enabler* per le imprese clienti, ampliando l’offerta con servizi Digital Data Driven
- Queryo è una Digital Agency che offre servizi di progettazione e gestione di campagne di Digital ADV, SEM - SEA e SEO, Social Media Marketing, E-Commerce strategy and operations, Remarketing e advanced Web Analytics, con una vision spiccatamente Data Driven e performance-oriented.
- Fondata nel 2014, l'azienda è composta da un team di circa 30 risorse.
- Ricavi in sostanziale crescita dalla sua fondazione (+80% CAGR)

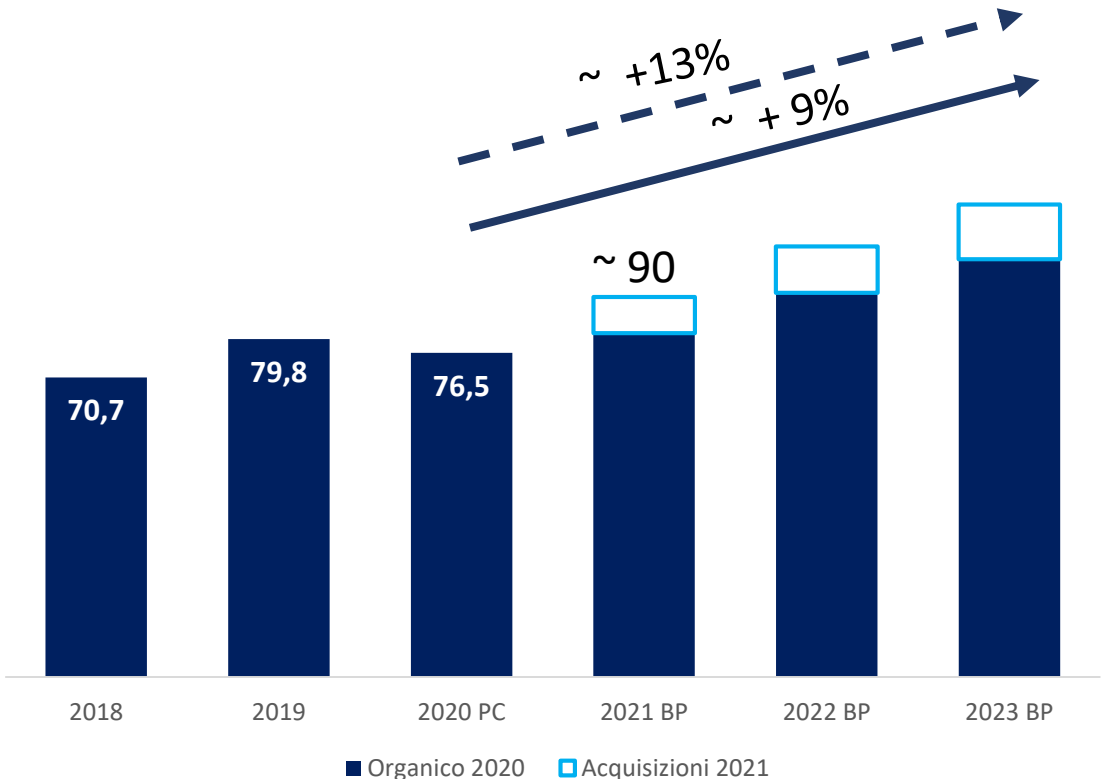


3

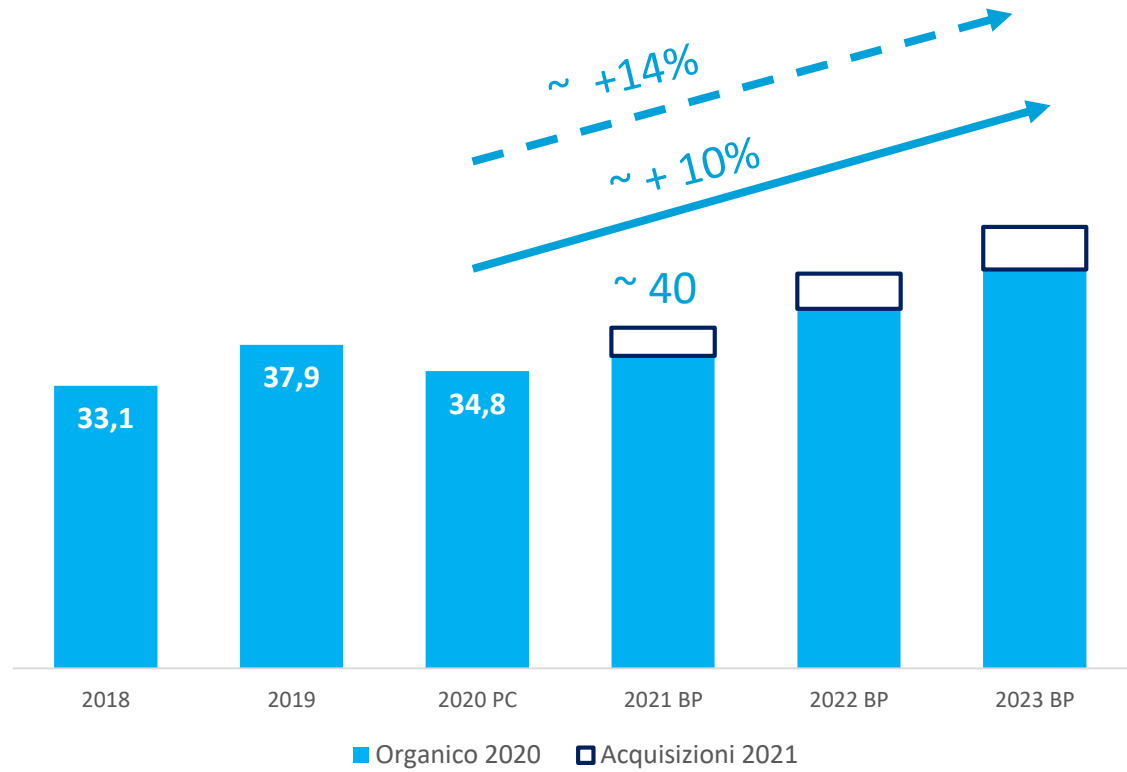
# Innovation & Marketing Services: Piano 2021 – 2023 Crescita Organica a perimetro 2021

Il Piano Triennale, su base organica (i.e. perimetro costante), prevede una crescita dei ricavi pari a circa il 9% ed una crescita dell'EBITDA di circa il 10%. Includendo le recenti acquisizioni, i ricavi crescono del 13% circa e l'EBITDA cresce di circa il 14%

Ricavi (€ m)



EBITDA (€ m)



\* Il Piano 2021 – 2023 è basato su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una garanzia attendibile circa la performance futura. Si prega di leggere attentamente la Disclaimer a pagina 53.

# Agenda

1	Introduzione
2	2020
3	Le Business Units
<b>4</b>	<b>Piano 2021 – 2023</b>
5	Conclusioni

- **Piano 2021 – 2023**
- Piano 2021 – 2023 con M&A

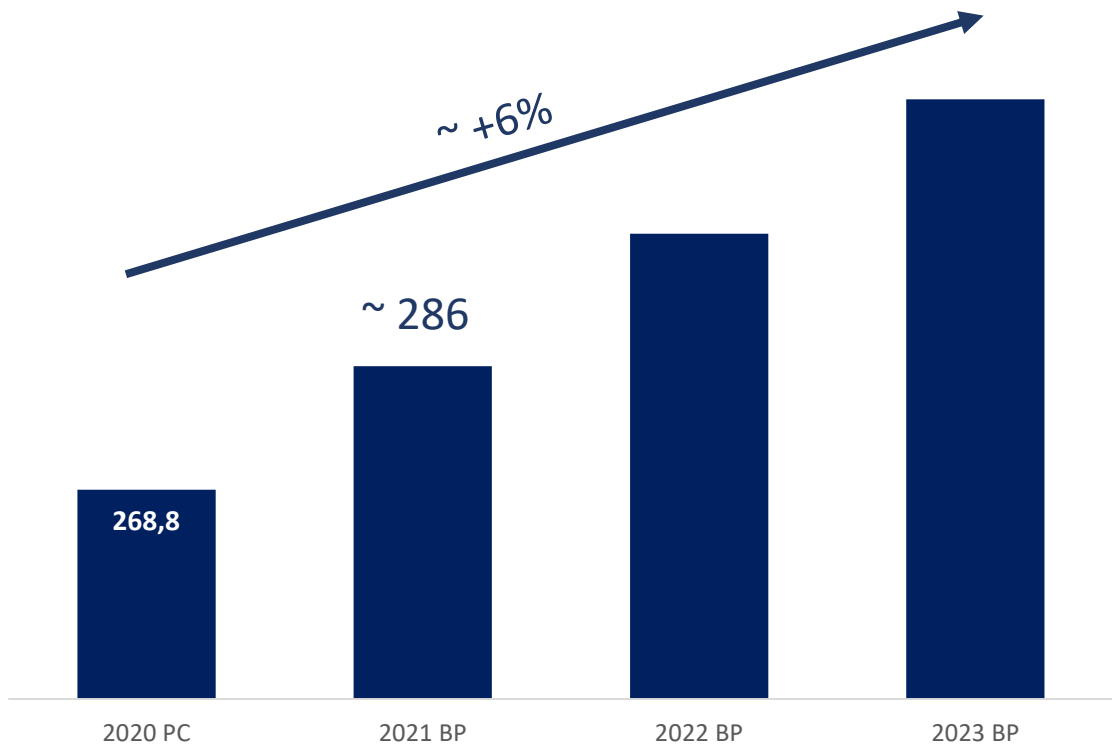
## Il Gruppo: Linee Guida (1/4)

- ✓ Proseguire con il progressivo allargamento della proposta di prodotti e servizi innovativi in tutte le aree di Business
- ✓ Procedere con un tasso di crescita composto dai ricavi «*High Single Digit*» nelle diverse aree di Business
- ✓ Continuare il miglioramento dell'efficienza operativa incrementando l'EBITDA Margin % di gruppo
- ✓ Proseguire con la focalizzazione sulla generazione di Cassa Operativa finalizzata al continuo *deleverage* abilitando ulteriori investimenti di allargamento del perimetro

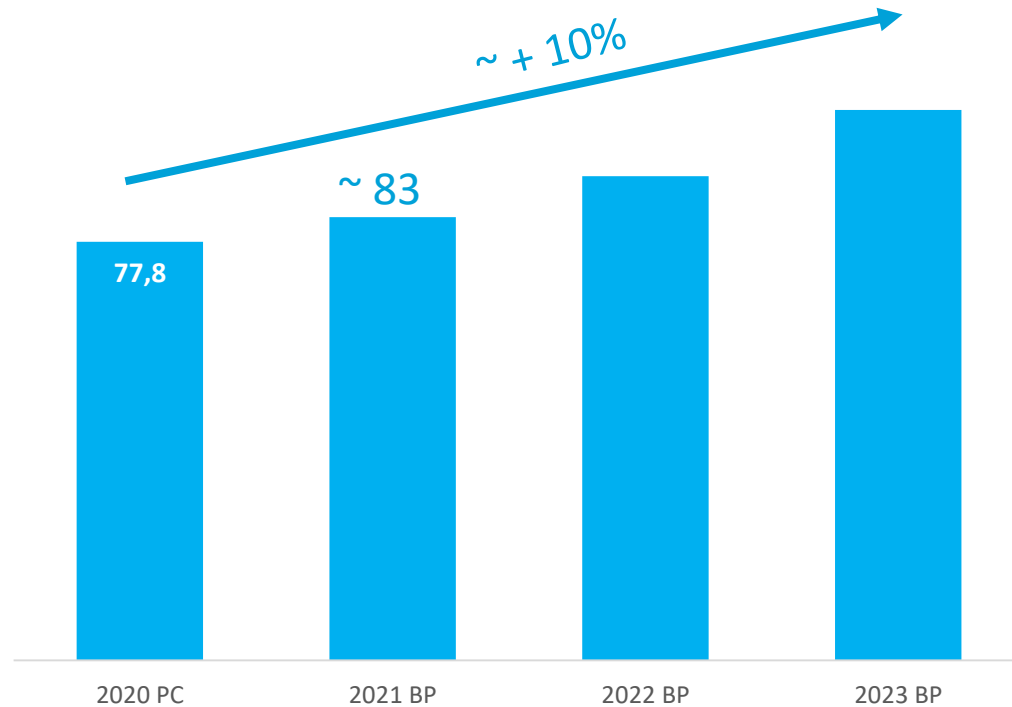
# 4 Il Gruppo: Piano 2021 – 2023 Crescita Organica (2/4)

Il Piano Triennale, su base organica, prevede una crescita dei ricavi pari a circa il 6% ed una crescita dell'EBITDA di circa il 10%

Ricavi (€ m)



EBITDA (€ m)



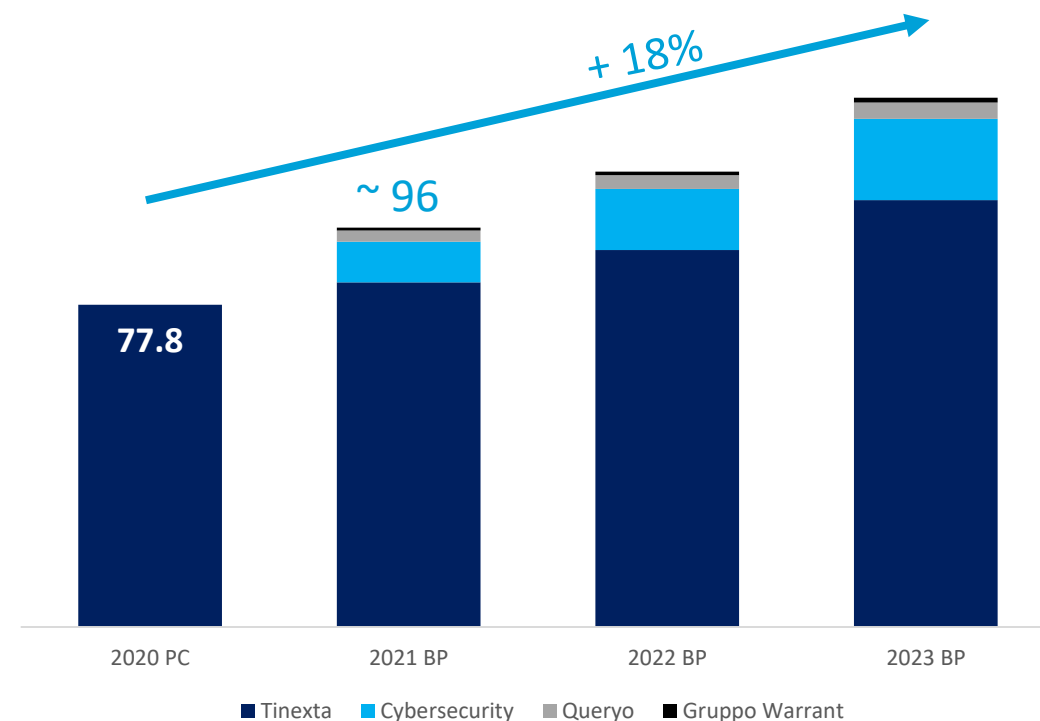
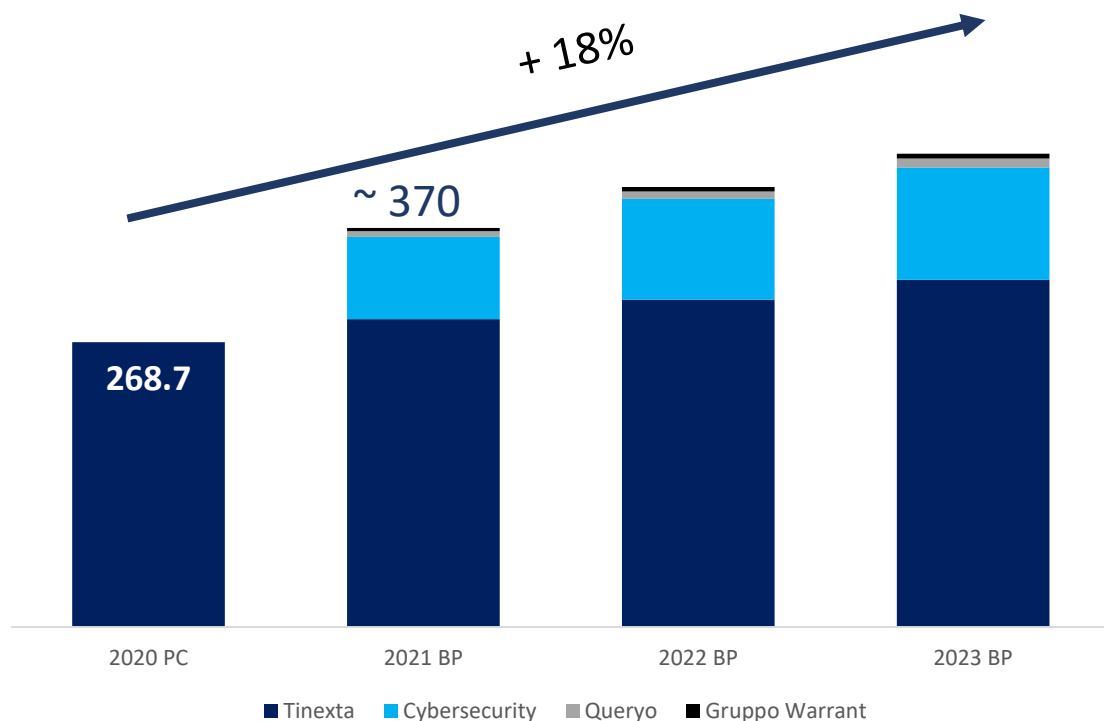
\* Il Piano 2021 – 2023 è basato su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una garanzia attendibile circa la performance futura. Si prega di leggere attentamente la Disclaimer a pagina 53.

# Il Gruppo: Piano 2021 – 2023 Crescita Organica + Acquisizioni in portafoglio (3/4)

Accelerazione della crescita di Ricavi ed EBIDTA con il contributo delle recenti acquisizioni

Ricavi (€ m)

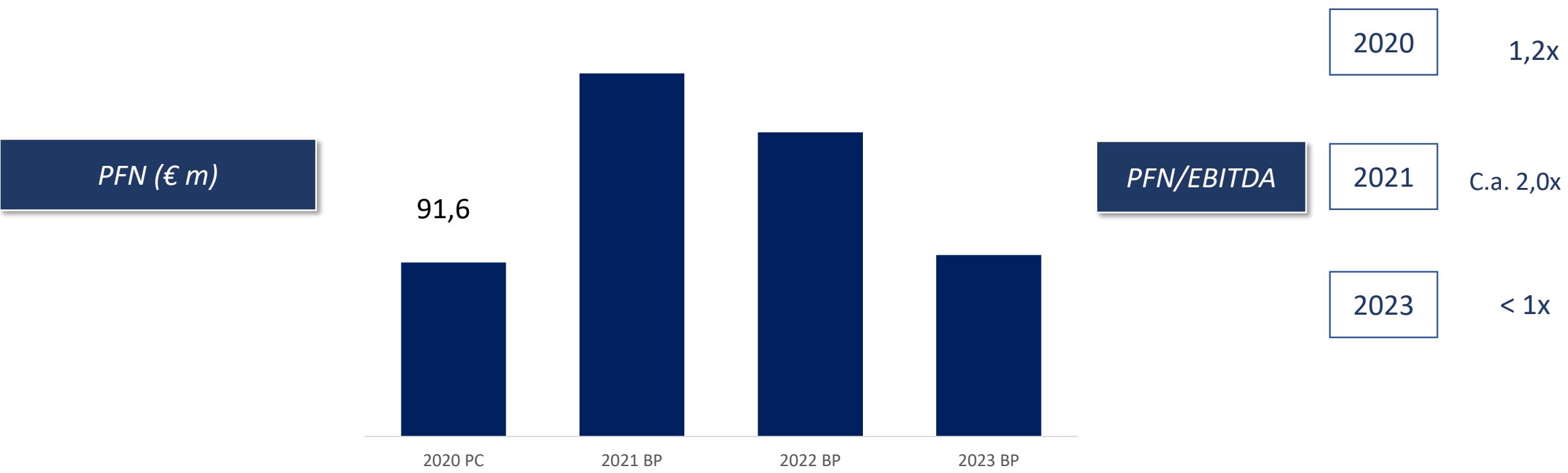
EBITDA (€ m)



\* Il Piano 2021 – 2023 è basato su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una garanzia attendibile circa la performance futura. Si prega di leggere attentamente la Disclaimer a pagina 53.

# 4 Il Gruppo: Piano 2021 – 2023 Crescita Organica (4/4)

Il Piano Triennale, a nuovo perimetro prevede una significativa riduzione dell'indebitamento finanziario netto e una progressiva riduzione del rapporto PFN/Ebitda a fine piano previsto inferiore a 1



\* Il Piano 2021 – 2023 è basato su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una garanzia attendibile circa la performance futura. Si prega di leggere attentamente la Disclaimer a pagina 53.

# Agenda

- 1 Introduzione
- 2 2020
- 3 Le Business Units
- 4 Piano 2021 – 2023**
- 5 Conclusioni

- Piano 2021 – 2023
- **Piano 2021 – 2023 con M&A**



## Il Gruppo: Linee guida M&A (1/2)

Il Gruppo Tinexta intende destinare una parte rilevante della cassa generata nell'arco di Piano per nuove acquisizioni, mantenendo una politica conservativa della leva finanziaria e sostenendo lo sviluppo di medio-lungo periodo

### Obiettivi primari:

- **Crescita all'estero** con l'obiettivo di ampliare nel lungo termine la componente dei **ricavi internazionali**
- **Estensione** della gamma di prodotti e servizi in ambiti altamente innovativi
- **Completamento** dell'offerta di prodotti e servizi sui mercati di riferimento in Italia

### Track record di successo:

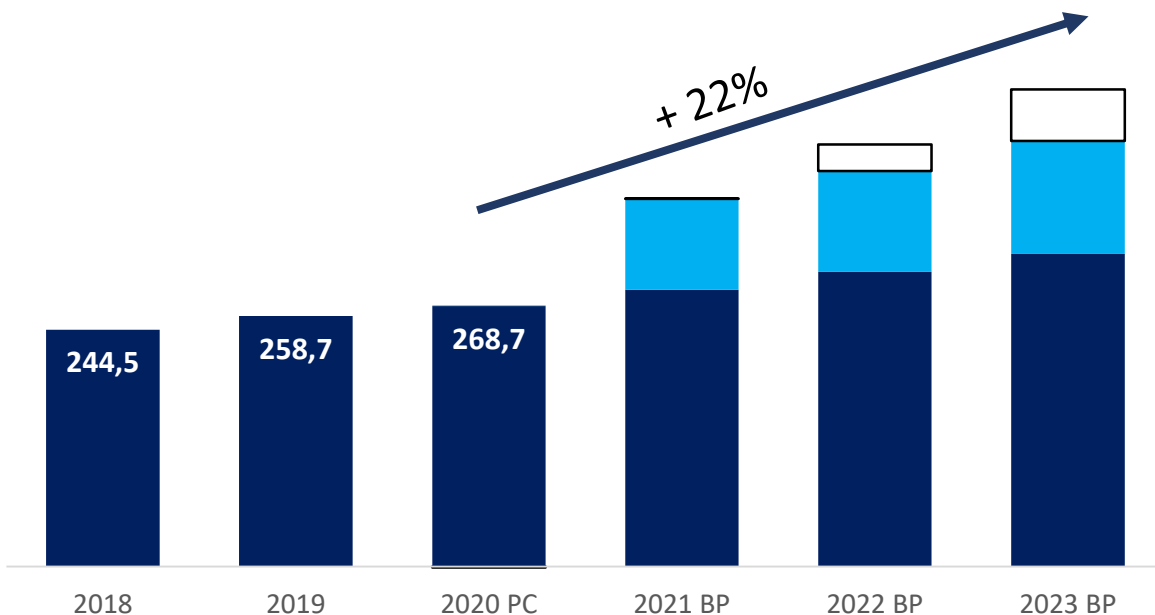
Circa 25 operazioni di M&A dal 2013, con una spesa totale pari a circa € 300 m



## 4 Il Gruppo: Piano 2021 – 2023 Inclusivo di M&A Potenziale (2/2)

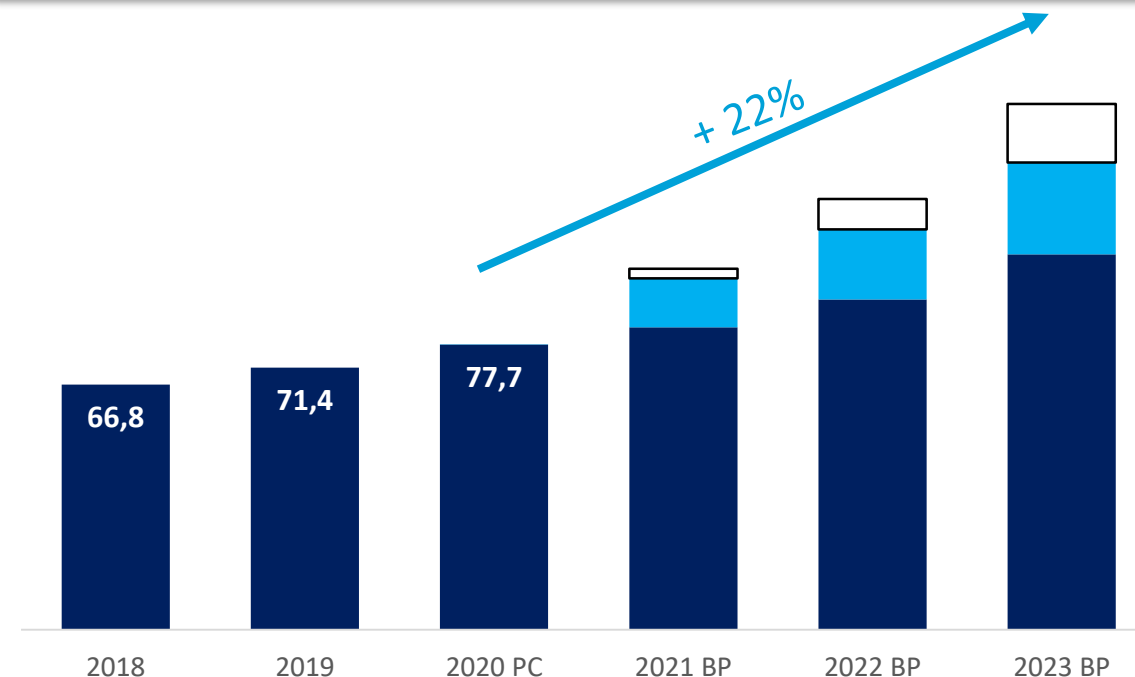
Il significativo *Deleverage* previsto nell'arco di piano combinato ad una **leva compresa tra 2,5x e 2,0x** abilita opportunità di **investimento nel triennio** per variazione di perimetro **nell'intorno di 200 milioni di Euro**

Ricavi (€ m)



■ Organico 2020 ■ Acquisizioni 2021 □ M&A Potenziale

EBITDA (€ m)



■ Organico 2020 ■ Acquisizioni 2021 □ M&A Potenziale

\* Il Piano 2021 – 2023 è basato su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una garanzia attendibile circa la performance futura. Si prega di leggere attentamente la Disclaimer a pagina 53.

# Agenda

1

Introduzione

2

2020

3

Le Business Units

4

Piano 2021 – 2023

5

**Conclusioni**

## Il Gruppo

Ha proseguito, in un contesto macroeconomico complesso, il percorso di crescita e di miglioramento della redditività riducendo ulteriormente l'indebitamento finanziario netto

Tra la fine del 2020 e l'inizio del 2021 ha completato una serie di acquisizioni con significativo potenziale di crescita dei ricavi ed incremento della redditività

Il piano 2021 – 2023 presenta un sostenuto tasso di crescita dei ricavi, un'ulteriore crescita della redditività e una significativa capacità di *Deleverage*.

In tale contesto il Gruppo ha la possibilità di ulteriormente perseguire il processo di crescita per linee esterne.



**TINEXTA**

# 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 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.

# Risultati preconsuntivi 2020

## Piano 2021 – 2023



**TINEXTA**

Investor relations:  
[investor@tinexta.com](mailto:investor@tinexta.com)