

Company Presentation



BERENBERG
PARTNERSHIP SINCE 1590



TINEXTA

8-9 settembre 2022

Agenda

1

Overview TINEXTA

2

Risultati 2021 + Risultati 1H 2022

3

Piano 2022 – 2024

4

Appendice

Tinexta's Management



PIER ANDREA CHEVALLARD

General Manager & Chief Executive Officer

- Ex AD di Tecno Holding
- Segretario Generale della Camera di Commercio di Milano
- Direttore di Promos (Azienda Speciale CCIAA di Milano per la promozione del commercio internazionale)
- AD di Parcam
- Membro del CdA di Fiera Milano S.p.A.
- Laurea in scienze politiche presso l'Università degli studi di Torino



ODDONE POZZI

Group Chief Financial Officer

- Group Chief Financial Officer e Consigliere Mondadori Group
- Co-AD Giochi Preziosi
- Chief Financial Officer Ventaglio Group
- Direttore Amministrazione, Controllo & Servizi Enel Business Area Gas
- Laurea in Economia e Commercio presso l'Università Bocconi di Milano



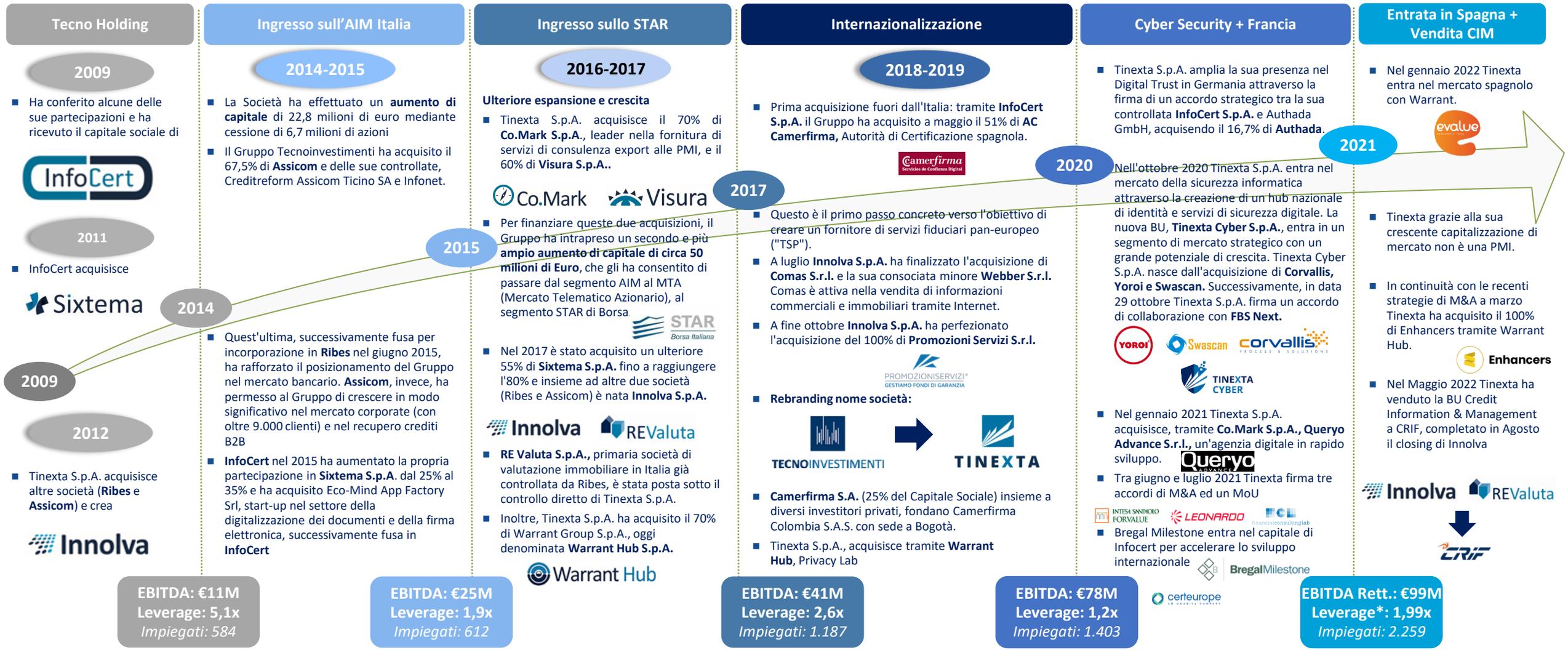
JOSEF MASTRAGOSTINO

Chief Investor Relations Officer

- Head of Investor Relations Gamenet & PMO
- IGT (Director Investor Relations)
- TREVI Group (Investor Relations Manager)
- Lottomatica (Investor Relations)
- Laurea in Economia e Finanza presso l'Università di New York, MS presso la LUISS University, MBA presso la Cornell University, and Value Investing presso la Columbia Business School (Columbia University in New York)

1 La storia e l'evoluzione di Tinexta

Tinexta è cresciuta diventando uno dei principali operatori qualificati nel settore dei servizi finanziari in Italia



* Escluso CertEurope e Forvalue

1 Tinexta's Business

Numeri Chiave (FY'21, Restated) – Guidance 2022 restated per CI&M

	Ricavi* €375M	EBITDA Rett.* €99M	PFN/EBITDA Rett. 2,67x	Utile Netto €40M	FCF >€55M	Dividendi €0,30 o 35% dell'Utile Netto	Impiegati 2.259
TINEXTA	€301,5M Restated +21-23% vs 2021	€76,5M Restated +25-27% vs 2021	c.0,6x				

Digital Trust

- Si riferisce a soluzioni IT per l'identità digitale e la dematerializzazione dei processi secondo la normativa applicabile.
- Prodotti e servizi principali sono: **posta elettronica certificata, archiviazione elettronica, firma digitale, fatturazione elettronica** e soluzioni per la trasmissione sicura e semplificata di documenti legali e finanziari.


 TINEXTA GROUP
88,2%


 TINEXTA GROUP
100%


 TINEXTA GROUP


 TINEXTA GROUP


 AN INFOCERT COMPANY

€131M Ricavi

28% Margine EBITDA

€36M EBITDA Rett.

Risultati 2021

Cyber Security

- Infrastruttura strategica e un asset fondamentale per la protezione dei cittadini e della loro "economia sociale".
- Creare il **polo nazionale della cybersecurity**, con soluzioni personalizzate e proprietarie per la mitigazione e il governo dei rischi legati al settore digitale, perseguendo l'evoluzione delle piattaforme e dei controlli di offerta, oltre che dei profili di innovazione.


 TINEXTA GROUP
100%


51%


70%


60%

€73M Ricavi

14% Margine EBITDA

€10M EBITDA Rett.

Innovation & Marketing Services

- Attraverso Co.Mark e Warrant Group, offre una **piattaforma di consulenza alle PMI per supportarle nelle fasi di crescita manifatturiera e di espansione delle attività commerciali, anche all'estero.**


 TINEXTA GROUP
100%


 TINEXTA GROUP
100%

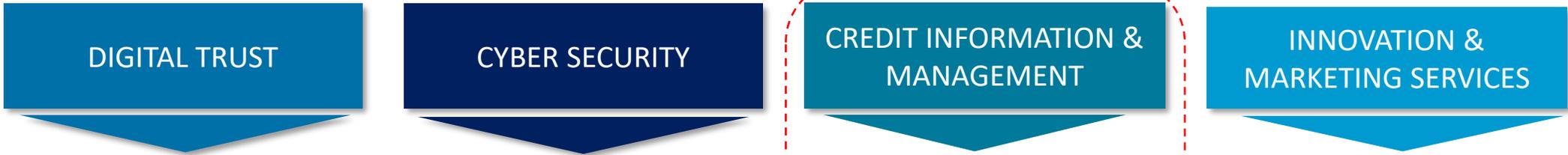
€95M Ricavi

43% Margine EBITDA

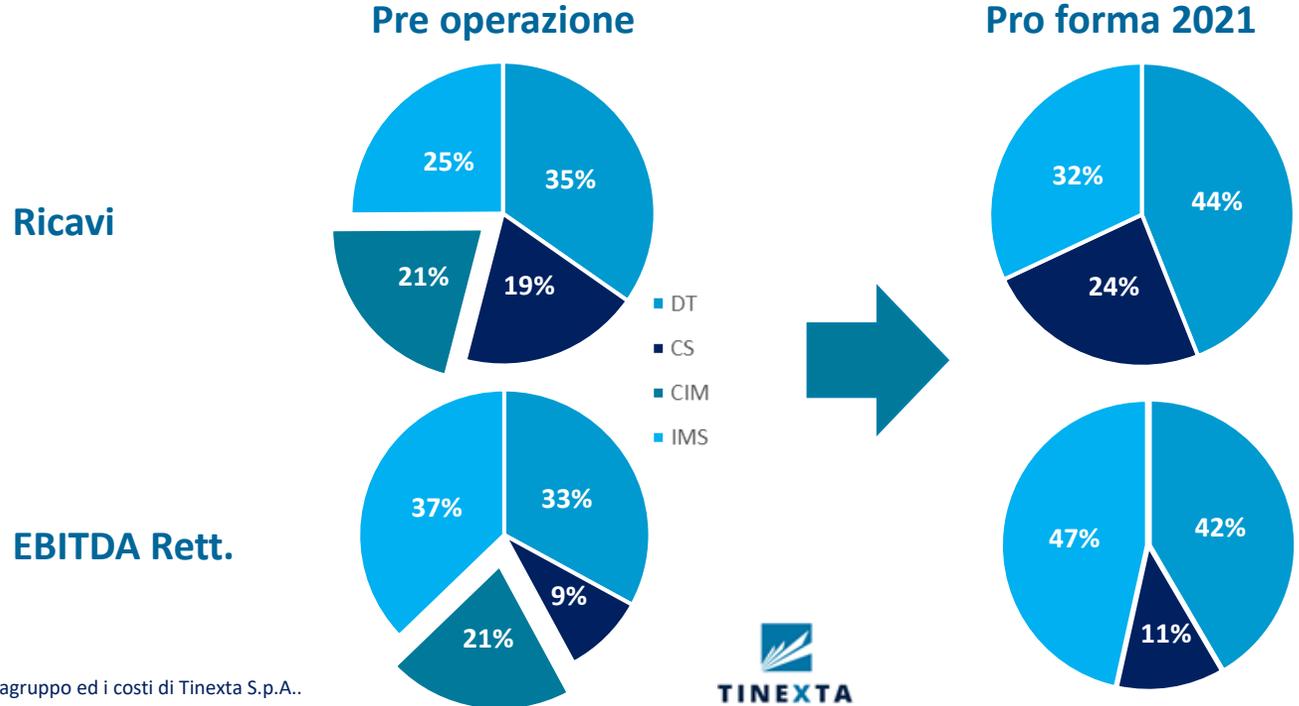
€41M EBITDA Rett.

I ricavi e EBITDA delle BU non includono le infragruppo infrasettoriali
 * Include CertEurope a partire da novembre 2021 e Forvalve, nonché altre acquisizioni minori. I Ricavi e l'EBITDA esclusi CertEurope e Forvalve sono rispettivamente di 369,0 milioni di euro e 96,8 milioni di euro. Restated: esclude CI&M.

1 Risultati pro forma 2021 per Business Unit



	DIGITAL TRUST	CYBER SECURITY	CREDIT INFORMATION & MANAGEMENT	INNOVATION & MARKETING SERVICES
Ricavi	€131M	€73M	€79M	€95M
EBITDA Rett.	€36M	€10M	€23M	€41M
Margine EBITDA Rett.	28%	14%	29%	43%



- ✓ Riequilibrio favorevole sul settore digitale del business
- ✓ Una maggiore razionalizzazione del business consente un mix di attività più interessante

I ricavi e EBITDA delle BU non includono le infragruppo ed i costi di Tinexta S.p.A..

1 Digital Trust – Overview

Un occhio al Business

Digital Trust

- Fornisce soluzioni informatiche per l'**identità digitale e la dematerializzazione dei processi** secondo la **normativa applicabile**
- Consente alle aziende di **innovare le interazioni con i clienti e i processi** aziendali con le soluzioni Trust.

Tipi di prodotti/servizi:

- Off-the-Shelf (OTS):** principalmente un business nazionale
- Enterprise Solutions:** un mercato globale in rapida espansione

Aziende

Prodotti e Servizi

- Posta elettronica certificata
- Archiviazione elettronica
- Firma digitale
- Fatturazione elettronica
- TOP (Trusted Onboarding Platform), GoSign (Digitalizzazione di procedure che richiedono una firma qualificata)
- Soluzioni per la trasmissione sicura e semplificata di documenti legali e finanziari

Mercato e Crescita

CAGRs: +23-31% p.a.

- Mercato DTM/E-Signature **\$640M in Europa, \$2,3MLD nel mondo**
- Gestione transazioni digitali **\$12MLD nel 2018, \$34MLD nel 2023**
- Mercato Firma Elettronica in crescita da **\$2,7MLD nel 2020 a \$14MLD nel 2026**

**RICAVI
21-24 CAGR
+14%***

**EBITDA
Rett.
21-24 CAGR
+18%***

* Include le recenti acquisizioni, su base organica 21-24 CAGR dei ricavi e EBITDA rettificato sono rispettivamente pari al 10% e al 14%.

1 Cyber Security – Overview

Un occhio al Business

Cyber Security

- Creazione di un nuovo player nel settore con l'obiettivo di essere l'Hub Nazionale della Cyber Security.
- Istituita un'infrastruttura strategica e un asset fondamentale per la protezione dei cittadini e della loro "economia sociale"
- Rese disponibili sul mercato le offerte di cyber security, al di là della tradizionale trasformazione digitale



- Principali fattori differenzianti:
- Focus sulla Cyber Security
 - Diventare il “Campione” Italiano
 - Servizi proprietari basati su asset comprovati, ampiamente riconosciuti dal mercato
 - Notevole risposta agli attacchi (può fare affidamento su risorse significative - Pen tester)

- Mercato e Crescita
- CAGR: +8% p.a.**
- Il mercato italiano della Cyber Security (valore €2,1 miliardi) è previsto crescere del **8%*** annuo
 - Le aree funzionali ed i settori di crescita sono illustrati in basso:
 - Aree Funzionali: *Consulenza, Servizi di implementazione, prodotti, servizi di sicurezza gestiti*
 - Focus sui settori: *Servizi finanziari, telecomunicazioni, settore pubblico e privato (potenziale espansione a condizione dell'implementazione del PNRR), PMI*

**RICAVI
21-24 CAGR
+19%**

**EBITDA Rett.
21-24 CAGR
+31%**

* Non include alcun potenziale rialzo derivante dall'implementazione del PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza).

Innovation & Marketing Services – Overview

Un occhio al Business

Innovation & Marketing Services

Offerta di Servizi di Consulenza alle PMI per supportarle nelle fasi di :

- Crescita Manifatturiera
- Espansione delle Attività Commerciali
- Ottenimento fondi Governativi
- Internazionalizzazione

Principali Aziende



Mercato e Crescita

- La Legge di Bilancio 2021 in Italia ha introdotto importanti rettifiche sia in ambito R&D, Innovazione, Design Tax Credit (dal 2022) sia in ambito Investimenti 4.0 (dal 2021) attraverso un aumento delle aliquote
- Impatti positivi sul business possono derivare anche dalle misure a sostegno dell'economia già approvate a livello europeo (NGEU - Recovery Plan)
- Domanda sostenuta per entrare nei mercati esteri con domanda locale stagnante
- I servizi di marketing digitale stanno diventando di crescente interesse

Consulenza e Servizi

- Finanziamenti agevolati (regionali, nazionali ed europei)
- Finanza Aziendale e Internazionalizzazione
- Sussidi Energetici
- Specialisti Export temporaneo «TES®»
- Digital marketing

RICAVI
21-24 CAGR
+11%*

EBITDA Rett.
21-24 CAGR
+10%*

M&A: la vendita di CIM crea valore aggiunto per gli azionisti

Gruppo Tinexta cede l'asset - Credit Information & Management - a CRIF S.p.A. per un Enterprise Value di € 237,5M

- **Considerazioni sull'operazione e sulla struttura:**

- Tinexta **annuncia la cessione a CRIF S.p.A. della divisione Credit Information & Management** (esclusa Forvalue) per un totale di **€ 237,5M**
 - Perimetro: società Gruppo Innolva + REValuta
- Una **valutazione pari a c. 11x EV/EBITDA Rettificato** (sui risultati 2021A)
- **Equity Value di € 227,7M** (marzo 31, 2022)
- **100% pagamento per cassa al closing**

- **Razionale Strategico & creazione di valore:**

- **CI&M non è un asset core** per il Gruppo Tinexta visto il **focus sul digitale**
- Il momentum è ai massimi storici visto il **recente consolidamento del settore** nel mercato italiano
- Facilitata la **collaborazione con CRIF** per le altre business units di Tinexta
- **La valutazione più alta mai offerta** per la Business Unit Credit Information & Management
- **Il margine EBITDA Rettificato** della divisione aziendale è **ai massimi storici**, CI&M ha registrato un margine pari al 29% per l'esercizio 2021
- **Momento favorevole per la vendita** data la generale incertezza macroeconomica che sta interessando i mercati
- **Creazione di valore per i nostri azionisti**, elevato il ritorno dell'investimento iniziale in CI&M
- **Aumenta notevolmente il firepower per futuro M&A**

- **Fondamenti finanziari solidi:**

- L'operazione consente una **razionalizzazione del Capitale Investito** del Gruppo **passando da c.€ 500M a c.€ 370M**
- **Rapporto di leva finanziaria pro forma 2022 a c.0,4x da 2,7x (FY'21)**
- Guidance pro forma ricavi ed EBITDA Rettificato 2022 sostanzialmente invariata rispetto ai valori del PY

- **Tempi & approvazioni:**

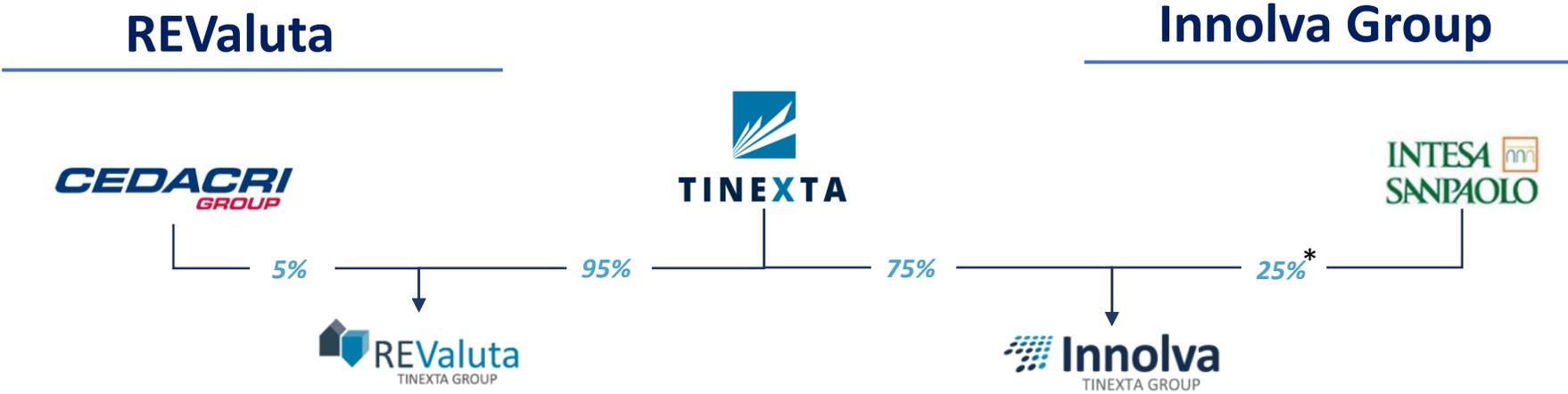
- Il closing, previsto nella seconda metà del 2022, è soggetto alle consuete condizioni per questo tipo di operazioni, inclusa la Golden Power Rule + Condizioni Sospensive

1 Struttura societaria di C&IM

Closing completato il 3 agosto 2022

Condizioni sospensive:

- Mancato esercizio del diritto di prelazione spettante a Cedacri
- Golden Power

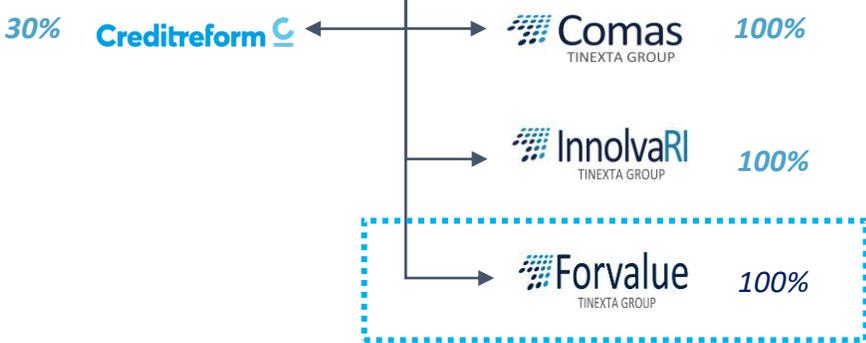


Condizioni sospensive:

- Cessione del 25% di Innolva detenuto da Intesa a CRIF e cessione di Forvalue a Tinexta o ad una società di Tinexta. Intesa continuerà la partnership strategica con il Gruppo Tinexta.
- Golden Power

Perimetro dell'operazione: KPIs 2021A¹

Ricavi € 75,4M	EBITDA Rett. € 22,0M
Debito Netto € 4,0M**	Dipendenti 372



Esclusa dall'operazione

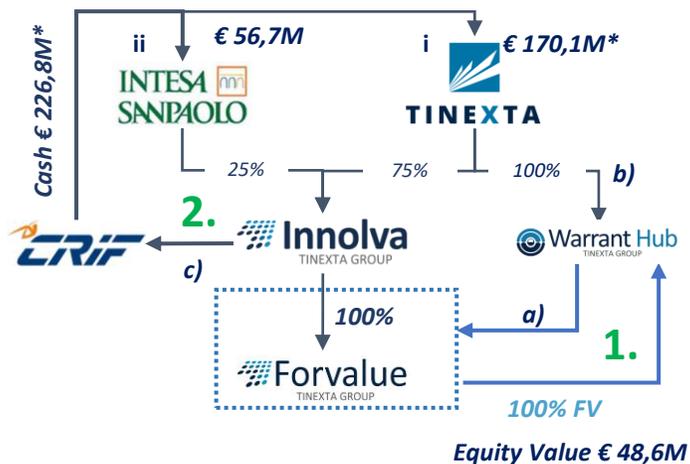
(1) Esclusa Forvalue (Ricavi: € 3,8M, EBITDA Rett.: € 0,7M, PFN (cassa netta): € (3,1M))

- Come da Comunicato Stampa del 21 giugno 2021 relativo al trasferimento da parte di Intesa Sanpaolo di Intesa Sanpaolo Forvalue a Innolva in cambio di una quota del 25%.

**Esclude i dividendi distribuiti nel 2022.

1 Closing di Innolva – dettagli della transazione (3 agosto 2022)

Vecchia Struttura:



1. Innolva cede il 100% di Forvalue a Warrant Hub per un Equity Value di € 48,6M (@Fair Market Value luglio 2022)

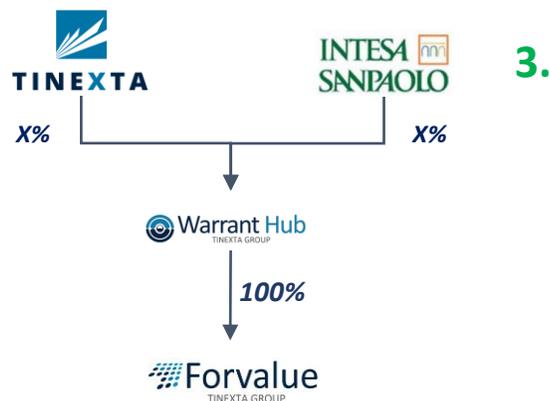
- a) Warrant Hub corrisponde a Innolva l'importo esatto (€48,6M)
- b) Il credito di Innolva (debito di Warrant) è coperto da Tinexta
- c) Innolva cede il credito (al netto dell'infragruppo) a CRIF (€ 36,0M = € 48,6M - € 12,6M)

2. Tinexta e Intesa San Paolo cedono il 100% di Innolva per € 226,8M

- i. Tinexta incassa: **75% dell'Equity Value di Innolva** al netto del debito verso CRIF ovvero **€ 134,1 M** (€ 170,1M - € 36,0M)
- ii. Intesa San Paolo incassa: **25% Equity Value di Innolva € 56,7M**

3. Con il cash-in ottenuto, Intesa San Paolo sottoscriverà un aumento di capitale in Warrant Hub (che ad oggi detiene Forvalue)

Nuova struttura:



* Include € 36,0M di debito verso CRIF derivante dall'operazione.

1

L'offerta – Proposta d'acquisto irrevocabile per C&IM

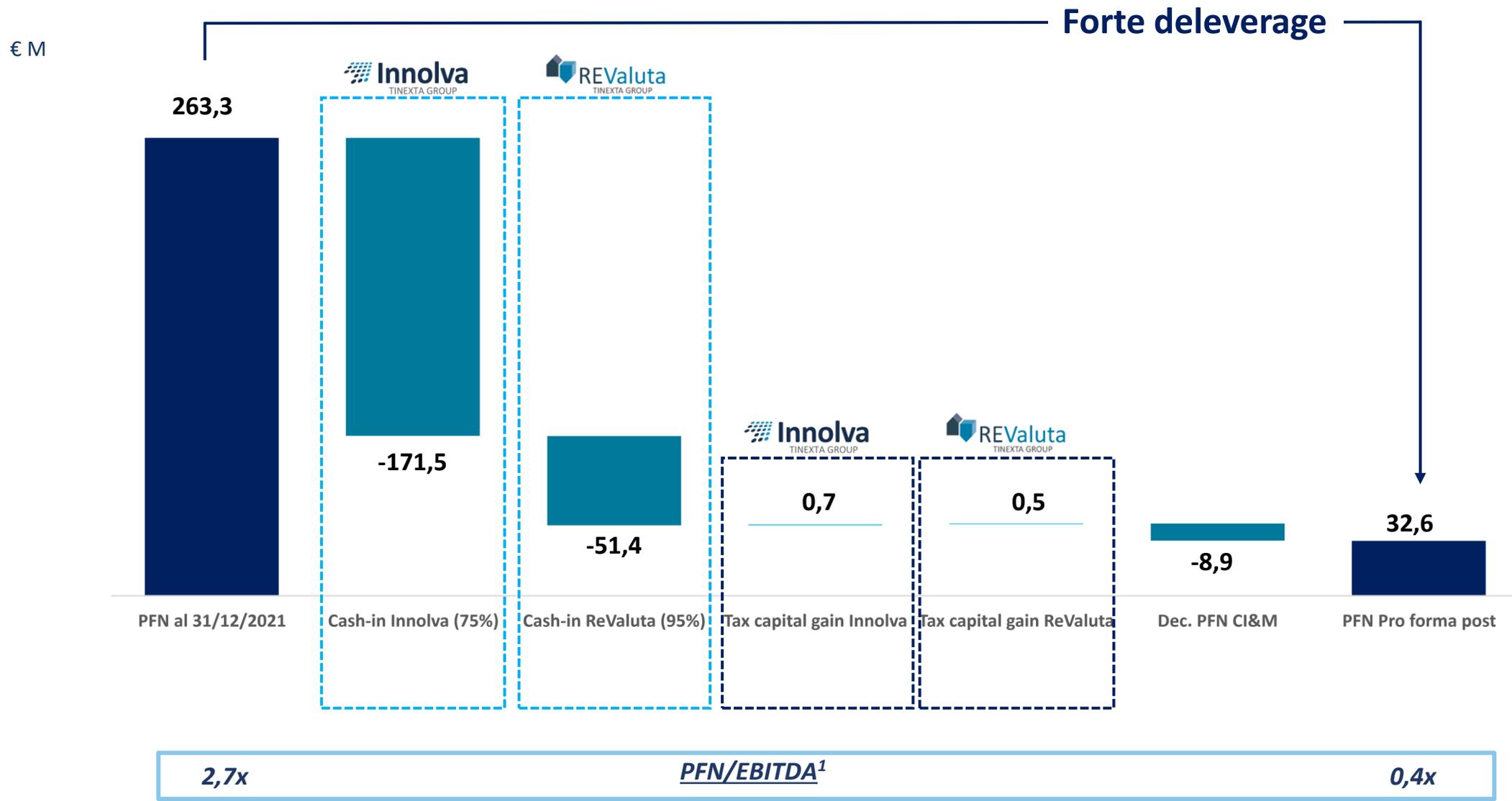
	Innolva Group	REValuta	Totale
Perimetro	Maggioranza   Minoranze  		Credit Information & Management Division (escl. ForValue)
EV 100%	€187,5M	€50,0M	€237,5M
EV/EBITDA Rett. (2021A)	10,4x	12,5x	10,8x
PFN (@marzo 31, 2022)	€14,4M	€(4,6)M	€9,8M*
Equity Value 100%¹	€173,1M	€54,6M	€227,7M
Pagamento	100% per cassa	100% per cassa	100% per cassa

(1) Computato sulla base della PFN effettiva CI&M al 31 marzo 2022 secondo definizione contrattuale (€ 9,8M). Il computo definitivo risultante dagli accordi contrattuali terrà conto della verifica puntuale della PFN in essere al momento del closing dell'operazione.

*Include i dividendi distribuiti nel 2022.

1

Bridge PFN – Pro forma



(1) Calcolato come PFN/EBITDA Rettificato FY'21 (per il FY'21); Pro forma PFN /2021 Pro forma EBITDA Rett.

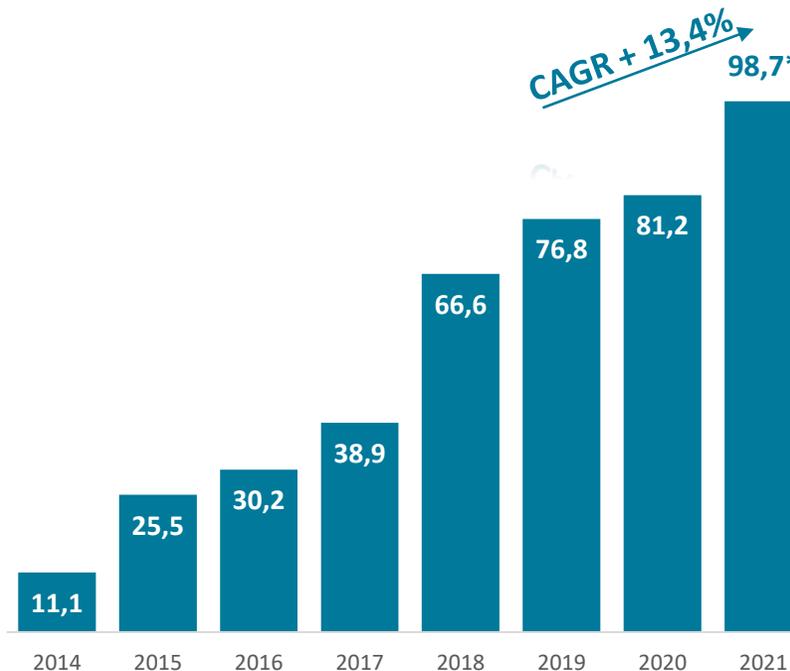
1 Risultati 2021 – Il trend

Dal 2014 al 2021 i Ricavi del Gruppo Tinexta sono cresciuti con un CAGR del 25,5% dal 2014 al 2021. L'EBITDA Rettificato è cresciuto con un CAGR del 36,6% nello stesso periodo.

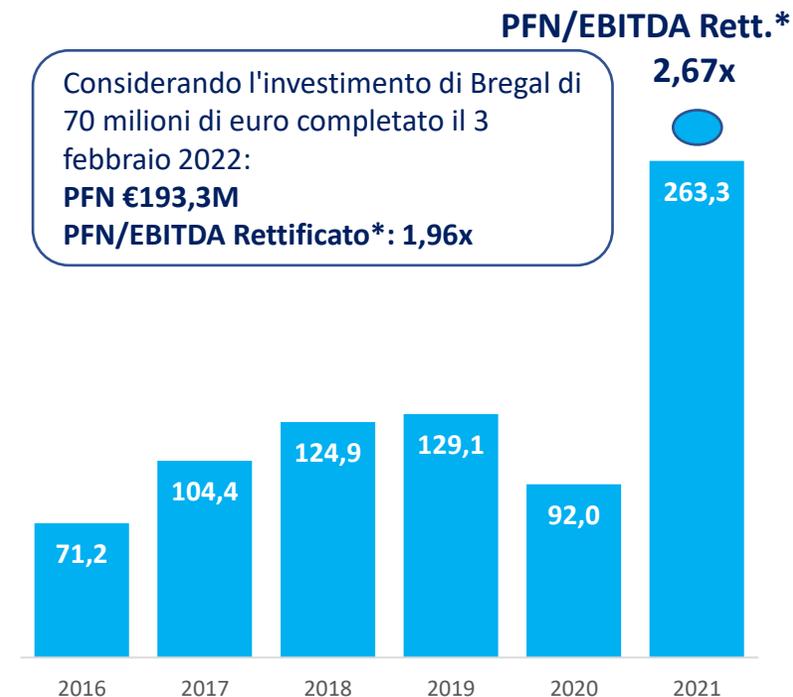
Ricavi (€M)



EBITDA Rettificato (€M)



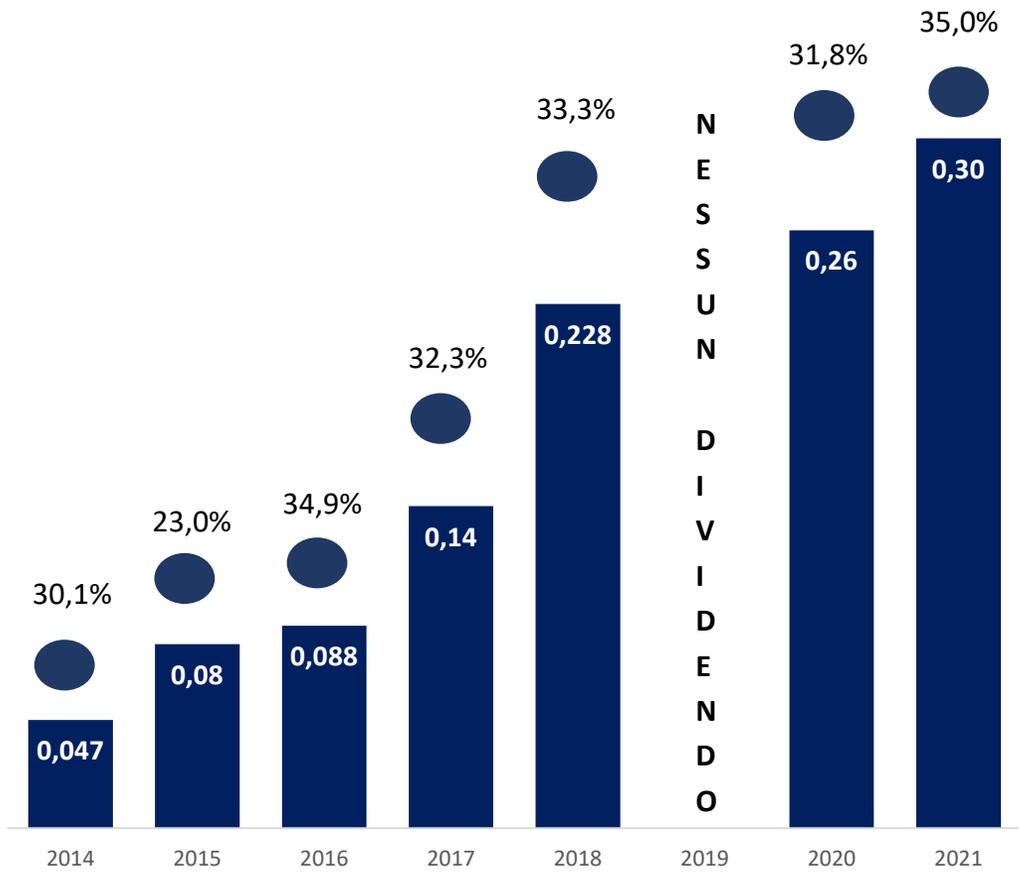
PFN (€M)



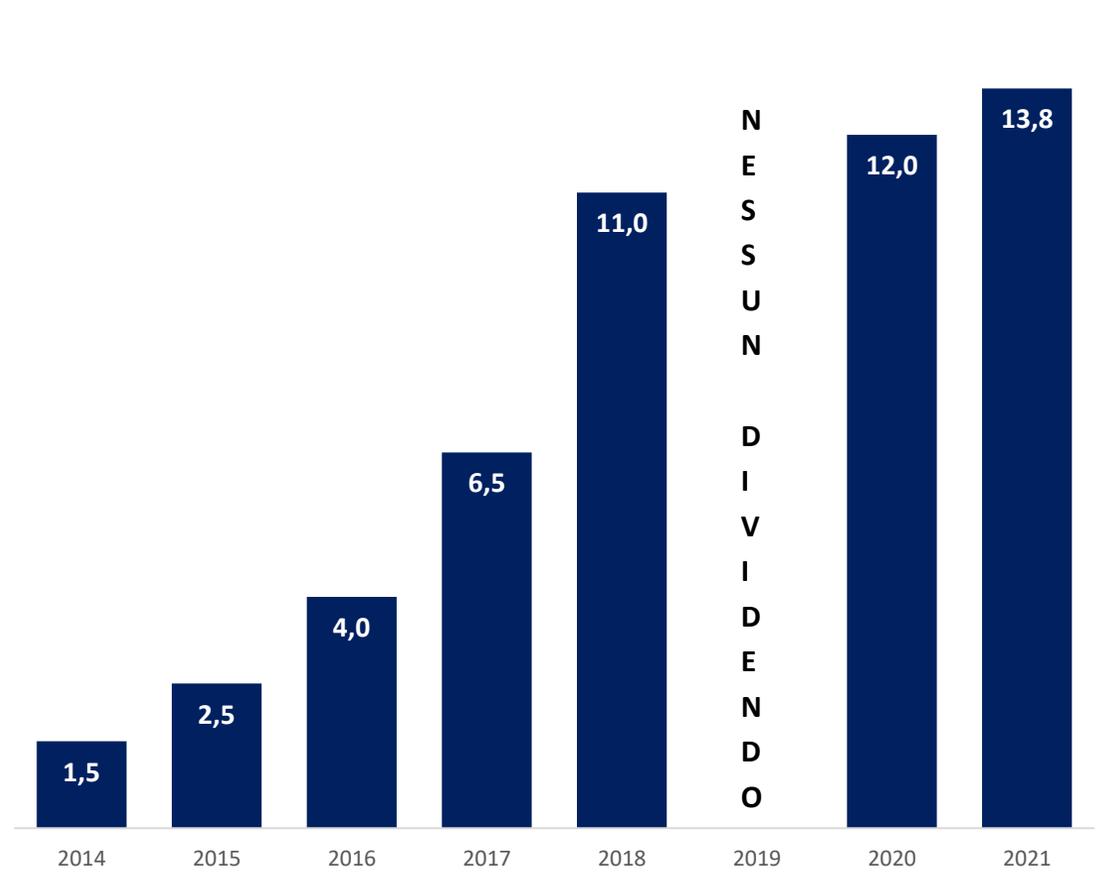
* Include CertEurope a partire da novembre 2021 e Forvalue, nonché altre acquisizioni minori. I ricavi e l'EBITDA esclusi CertEurope e Forvalue sono rispettivamente di 369,0 milioni di euro e 96,8 milioni di euro

1 Risultati 2021 – Dividendi

Dividendo per Azione (€)



Dividendi Totali (€M)



● % dell'utile netto

Agenda

1

Overview Tinexta

2

Risultati 2021 + Risultati 1H 2022

3

Piano 2022 – 2024

4

Appendice

Raggiunta un'ulteriore crescita nella maggior parte delle BU rafforzando la posizione di mercato del Gruppo

Creata basi solide per l'espansione della BU Cyber Security; clienti/contratti chiave assicurati

Espansione del Gruppo a livello internazionale entrando nel mercato francese del DigitalTrust

Entrata in partnership strategiche per far crescere Cyber Security e Credit Information & Management

Acquisizione asset chiave strategici nell'Innovation & Marketing Services entrando nel mercato spagnolo

Soddisfatto le esigenze dei clienti e sviluppato soluzioni adeguate

Raggiunto la guidance 2021 accompagnata da un'accelerazione della generazione di flussi di cassa operativi



TINEXTA

2 FY 2021 Un ulteriore anno di crescita

- **Il 2021 ha registrato un forte progresso:**

- Ricavi¹: € 375,4M (+39,5% vs 2020, +7,7% su base 2020);
- EBITDA Rettificato¹: € 98,7M (+21,5% vs 2020, +2,7% su base 2020), L'EBITDA² è pari a € 93,0M (+19,4% vs 2020, +1,5% su base 2020);
- Margine EBITDA Rettificato¹ 26,3% (28,8% su base 2020); Margine EBITDA² 24,8% (27,3% su base 2020);
- EBIT: € 56,9M (+8,1% vs 2020, +2,7% su base 2020) – Margine EBIT: 15,2% (18,7% su base 2020);
- Utile Netto: € 44,9M, includendo la PPA risulta pari a € 39,6M (+4,9% vs 2020, -0,4% su base 2020);
- La PFN riflette interamente le recenti acquisizioni e si attesta a € 263,3M (€ 193,3M considerando l'investimento di BREGAL completato il 3 febbraio 2022) & Leverage³ di 2,67x (1,96x proforma per Bregal);
- Free Cash Flow: € 56,4M nel 2021.

- **Nel 2021 la maggior parte delle business lines⁴ continuano a crescere:**

- Digital Trust, crescita del 13,3% (+11,0% su base 2020) nei Ricavi e EBITDA in aumento del 17,2% (+13,5% su base 2020). Il margine EBITDA è pari al 27,7%
- Cyber Security, Ricavi per € 72,8M e margine EBITDA al 13,9%
- Credit Information and Management, crescita del 2,2 nei Ricavi e lieve decrescita del 3,7% nell'EBITDA. Il margine EBITDA è pari al 28,9%
- Innovation and Marketing Services, crescita del 23,9% nei Ricavi (+11,3% su base 2020) con EBITDA in crescita del 14,0% (+3,7% su base 2020). Il margine EBITDA è pari al 43,3%

- **Eventi Recenti:**

- **Tinexta Capital Markets Day** – Presentazione del piano industriale 2022 – 2024 il 28 febbraio 2022.
 - **Fornita la Guidance 2022 e l'Outlook 2024**

Memo: Al fine di consentire un'analisi il più completa possibile, i risultati FY 2021 sono confrontati sia a perimetro 2020 costante, sia a perimetro 2021 (che include tutte le società di TINEXTA con l'aggiunta di quelle di nuova acquisizione)

(1) Include CertEurope a partire da novembre 2021 e Forvalue, nonché altre acquisizioni minori. I Ricavi e l'EBITDA esclusi CertEurope e Forvalue sono rispettivamente di 369,0 milioni di euro e 96,8 milioni di euro. I dati 2020 sono rideterminati in relazione al completamento delle business combination di Swascan ed Euroquality. EBITDA Rettificato (Esclude le Stock Options & altri componenti non ricorrenti)

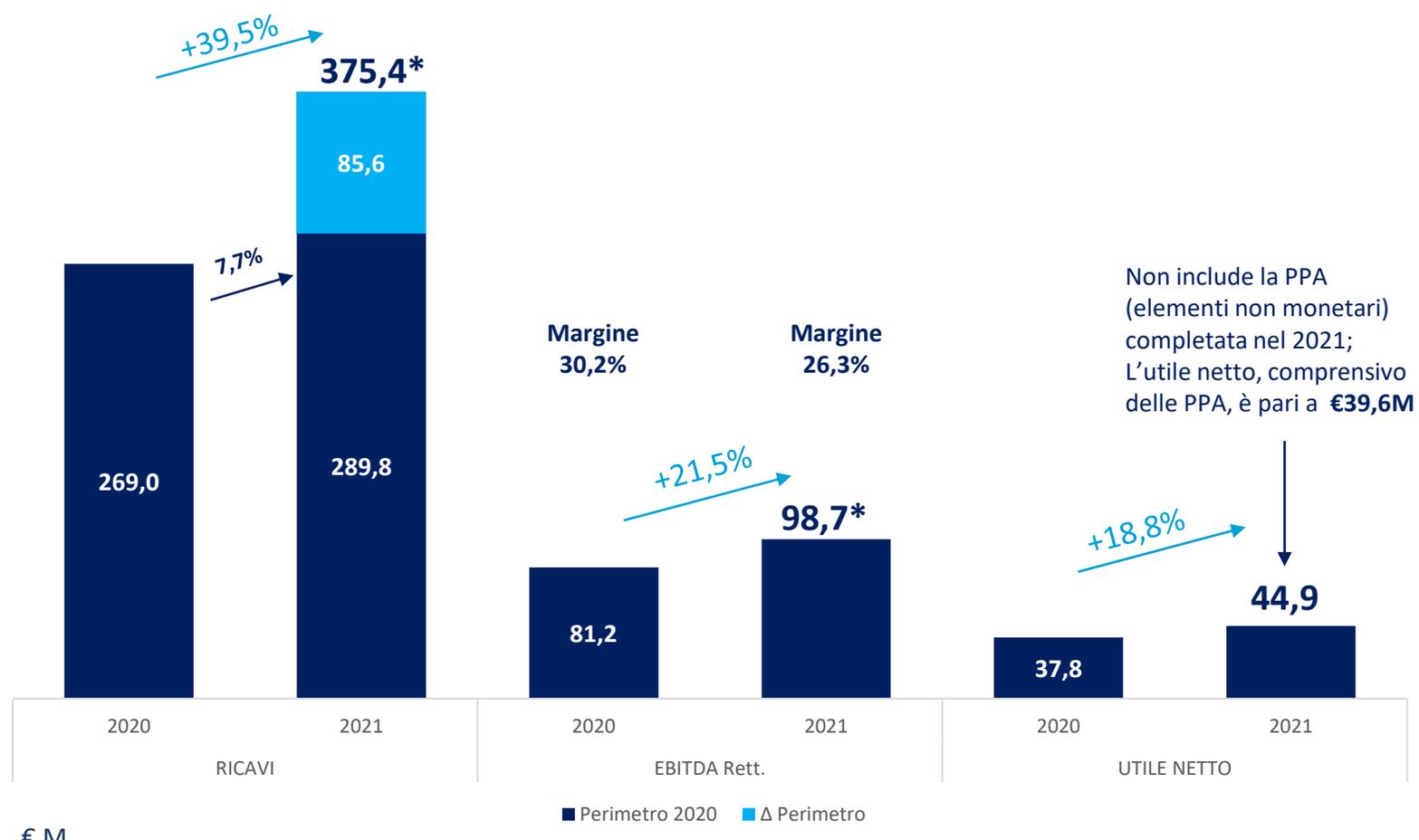
(2) EBITDA Reported

(3) Calcolato come PFN/EBITDA Rettificato

(4) I dati delle BU includono EBITDA rettificati

2 Risultati al 31 dicembre 2021

I risultati 2021 mostrano Ricavi per **375,4 milioni** di euro, EBITDA Rettificato per **98,7 milioni** di euro e un Utile Netto di **44,9 milioni** di euro. L'EBITDA Reported è pari a **93,0 milioni** di euro

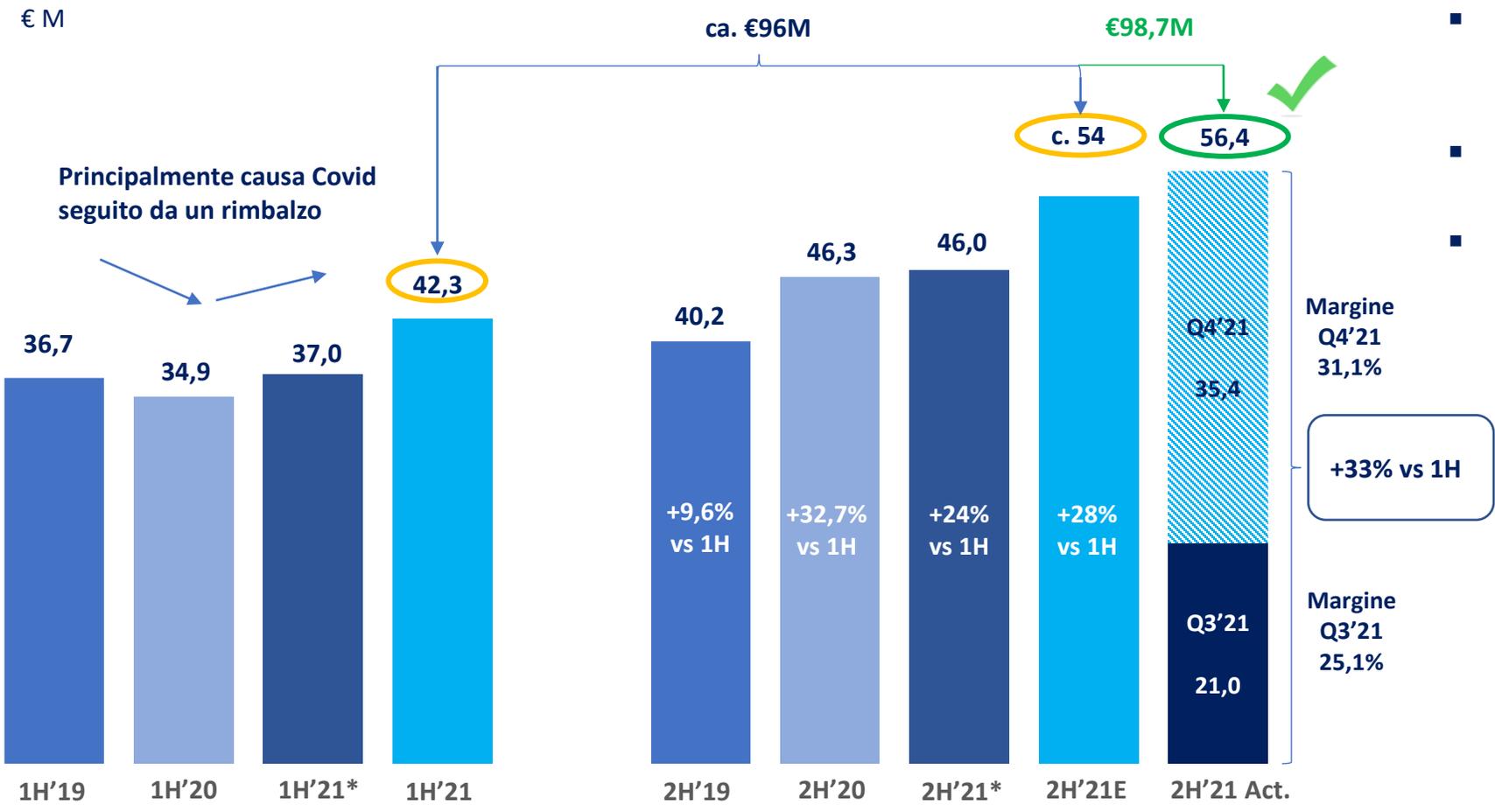


- I risultati 2021 mostrano una crescita sia nei ricavi (+39,5%) sia nell'EBITDA Rettificato (+21,5%). Questi risultati sono principalmente dati dalla crescita nella maggior parte delle Business Units;
- L'EBITDA Rettificato è **98,7 milioni** di euro, in crescita dagli 81,2 milioni di euro del 2020; **L'EBITDA rettificato* vs la guidance del 2021 è pari a 96,8 milioni di euro;**
- L'EBITDA è di **93,0 milioni** di euro;
- Il margine dell'EBITDA Rettificato è del 26,3%;
- Il margine dell'Utile Netto è 12,0% dal 14,0% del 2020;
- Il Free cash Flow supera i 55 milioni di euro.

* Include CertEurope a partire da novembre 2021 e Forvalue, nonché altre acquisizioni minori. I ricavi e l'EBITDA esclusi CertEurope e Forvalue sono rispettivamente di 369,0 milioni di euro e 96,8 milioni di euro

2 EBITDA Walkthrough

EBITDA Rettificato WALKTHROUGH



- Prevista una crescita dell'EBITDA per fine anno, raggiunti tutti gli obiettivi
- L'EBITDA Rettificato del 2021 è €98,7M
- La performance trimestre su trimestre non è rappresentativa della performance annuale del Gruppo

* A perimetro costante

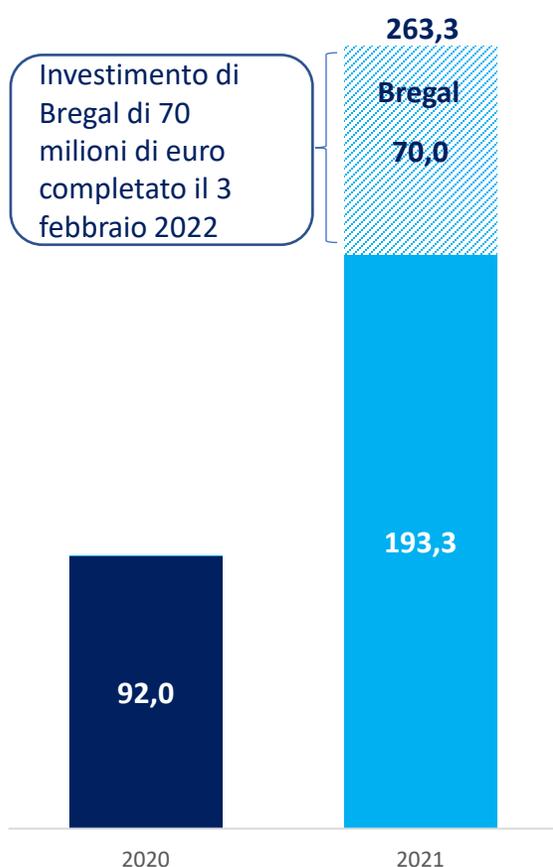
Risultati FY 2021 – FCF & PFN

PFN

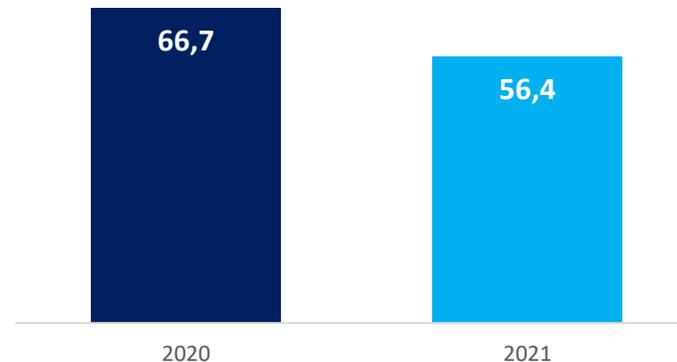
€ M

Principali variazioni nel 2021:

- € 193,3M acquisizioni
 - *Corvallis*: - € 56M
 - *Yoroi*: - € 38,6M
 - *Queryo*: - € 18,1M
 - *Forvalue*: + € 1,3M
 - *Other*: - € 5,8M
 - *CertEurope*: - € 76,2M
- € 12,0M Dividendi
- € 5,0M Adeguamento Opzioni Put/Earn out
- € 9,3M Acquisto di azioni proprie al servizio del piano di stock option

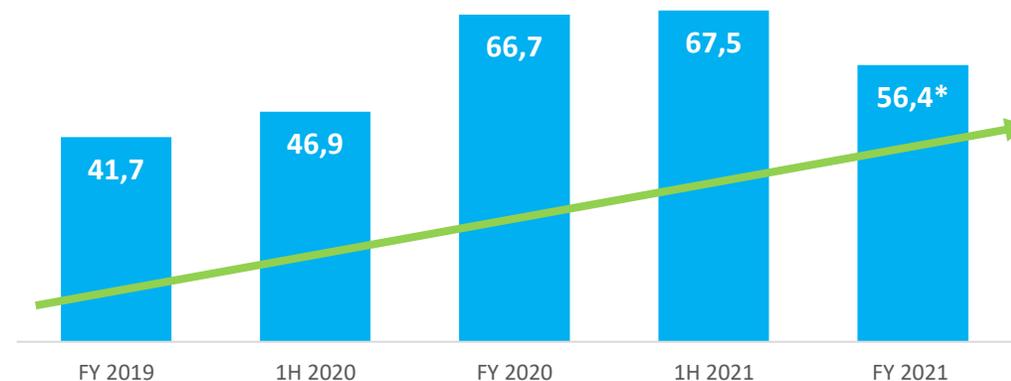


FREE CASH FLOW



Il decremento è dovuto principalmente alle maggiori imposte pagate compensate dal continuo miglioramento del capitale circolante netto (+ €3,1M)

LTM FREE CASH FLOW



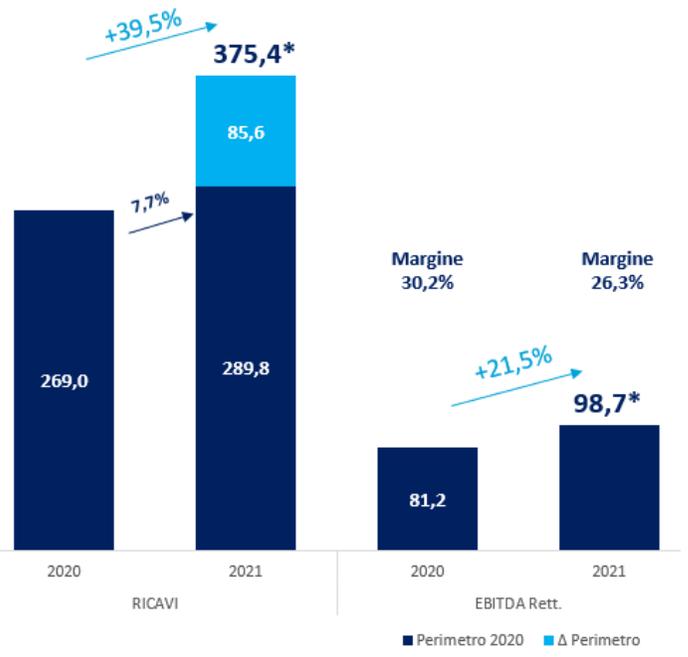
*Principalmente a causa delle maggiori tasse pagate nel periodo relativo a PY

2

Analisi Business Units – Overview FY 2021

€ M

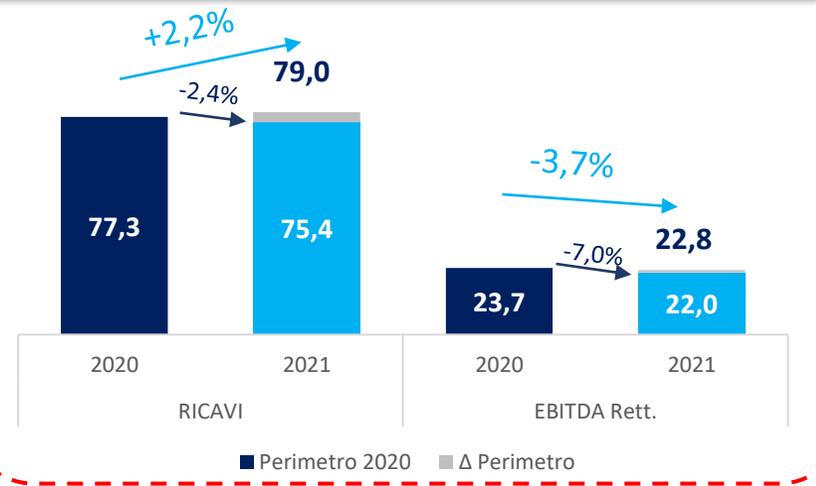
GRUPPO



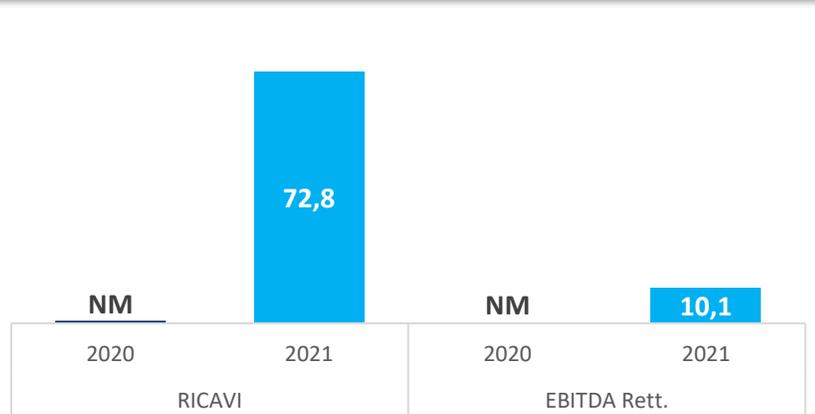
DIGITAL TRUST



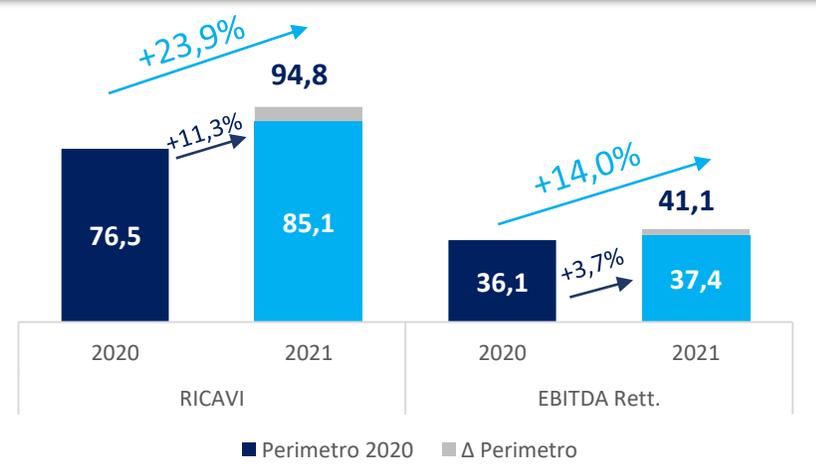
CREDIT INFORMATION & MGMT



CYBER SECURITY



INNOVATION & MKT SERVICES



2 1H'22 sulla strada della delivery

I dati ed il confronto vs PY sono forniti escluse le attività CIM. Forvalue è incluso in IMS

• I risultati del primo semestre mostrano un supporto alla crescita e all'outlook di fine anno:

- Ricavi: € 168,0M nel 1H'22 (+ 20,2% vs 2021);
- EBITDA Rettificato: € 37,1M nel 1H'22 (+ 20,6% vs 2021) guidato principalmente da DT e IMS, EBITDA¹: € 32,6M (+ 11,8% vs 2021);
- Margine EBITDA Rettificato 22,1% (22,0% vs 2021); Margine EBITDA¹ 19,4% (20,9% vs 2021);
- EBIT: € 19,0M (+ 11,5% vs 2021) – Margine EBIT: 11,3%;
- Utile netto delle attività operative: € 13,3M (+ 22,3% vs 2021); Utile Netto: € 16,6M (- 7,7% vs 2021);
- PFN: € 266,7 include tutte le recenti acquisizioni ed esclude i proventi della vendita di CIM;
- Free Cash Flow delle *continuing operations*: € 16,1M (include tasse non ricorrenti & costi e altri investimenti); Free Cash Flow LTM delle *continuing operations*: € 45,0M.

• Tutte le BU² continuano a crescere nel 1H 2022:

- Digital Trust, Ricavi +20,8%; EBTDA +35,1%; Margine EBITDA 27,4%;
- Cyber Security, Ricavi +6,2%; EBITDA si attesta a € 3,0M; Margine EBITDA 8,2%;
- Innovation and Marketing Services, Ricavi +32,9%; EBITDA +16,8%; Margine EBITDA 36,1%.

• Eventi recenti:

- Vendita di CIM (Forvalue non inclusa): Enterprise Value Totale: € 237,5M (11x EV/EBITDA Rett. sui risultati 2021). Totale effetto cash sulla PFN di € 228,8M (inclusa PFN stimata di Revaluta)
 - Closing perfezionato (3 agosto 2022) per cessione di Innolva a CRIF, Equity Value di € 170,1M, al lordo dell'incorporazione di Forvalue in Warrant Hub
- PLANNET:
 - Enterprise Value Totale: € 6,5M pagato interamente in cash + Earn-out sui risultati 2024
- Partnership INFOCERT – CRIF:
 - Lancio di una piattaforma integrata di onboarding e KYC nel settore dei servizi finanziari

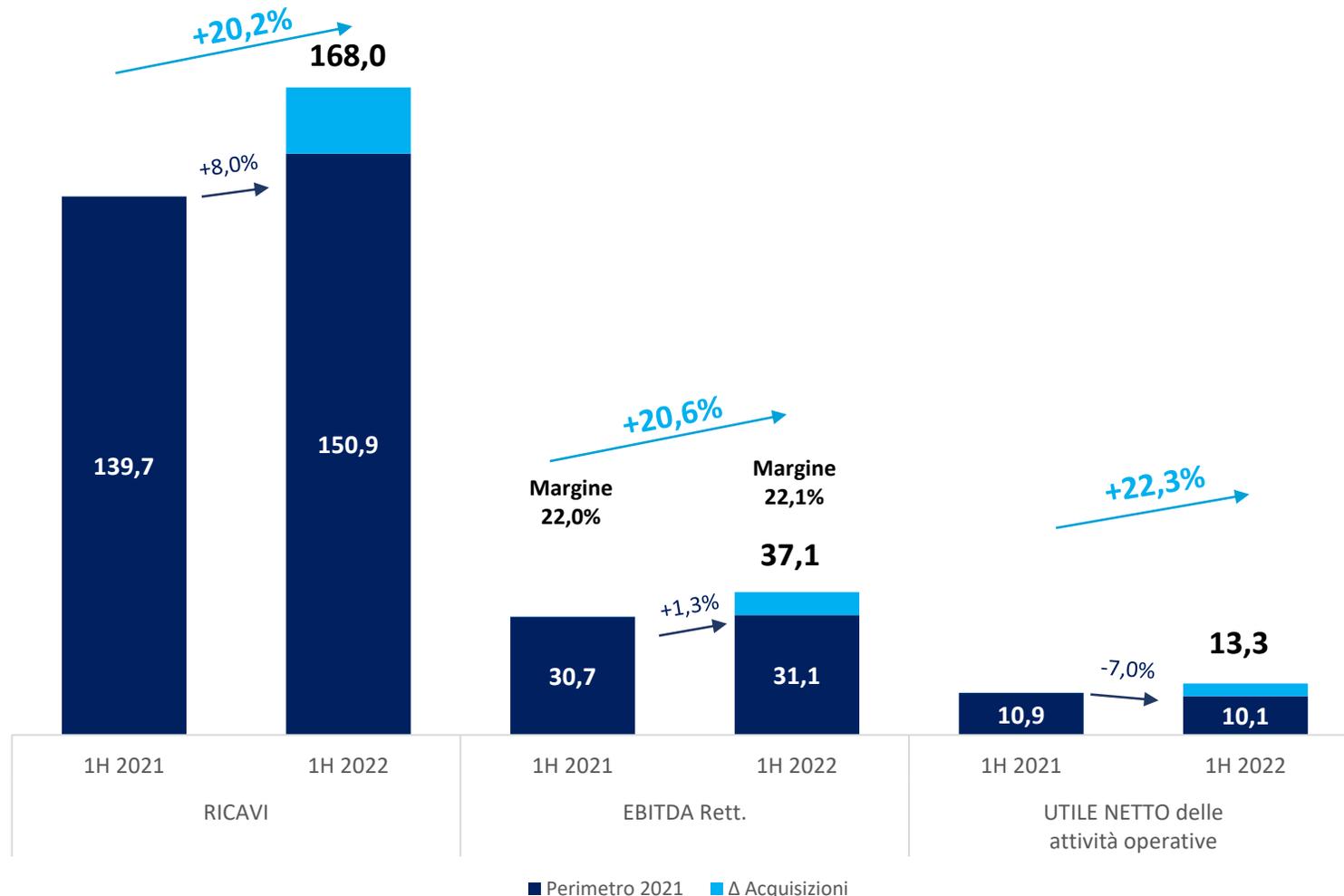
• Risorse Umane: al 30 giugno 2022 l'azienda conta 2.208 dipendenti (senza CIM)

Memo: Al fine di consentire un'analisi il più completa possibile nel presente documento, i risultati 1H'22 sono comparati sia a perimetro 2021 che a perimetro 2022 (che include tutte le società di TINEXTA con l'aggiunta di quelle di nuova acquisizione). I dati 1H'22 sono stati "restated" e per ogni ulteriore dettaglio si rimanda alla relazione finanziaria semestrale 1H'22.

(1) EBITDA reported

(2) I dati delle BU includono EBITDA Rettificati

I risultati del 1H 2022 mostrano Ricavi per **168,0 milioni** di euro, EBITDA Rettificato per **37,1 milioni** di euro e un Utile Netto delle attività operative di **13,3 milioni** di euro. L'EBITDA è pari a **32,6 milioni** di euro.



€ M

- I risultati 1H'22 mostrano una crescita sia nei Ricavi (c. +20%) sia nell'EBITDA rettificato (c. +21%). Questi risultati sono guidati principalmente dalla crescita delle BU;
- L'EBITDA Rettificato ammonta a **37,1 milioni** di euro in crescita dai **30,7** del 2021; L'EBITDA Rettificato su base 2021 è pari a **31,1 milioni** di euro;
- L'EBITDA è pari a **32,6 milioni** di euro;
- Il margine dell'EBITDA Rettificato è pari al 22,1% (22,0% nel 2021);
- L'Utile Netto delle *attività operative* è pari a **13,3 milioni** di euro;
- Il Free Cash Flow delle *attività operative* è di **16,1 milioni** di euro.

Risultati 1H'22 – PFN & FCF

PFN

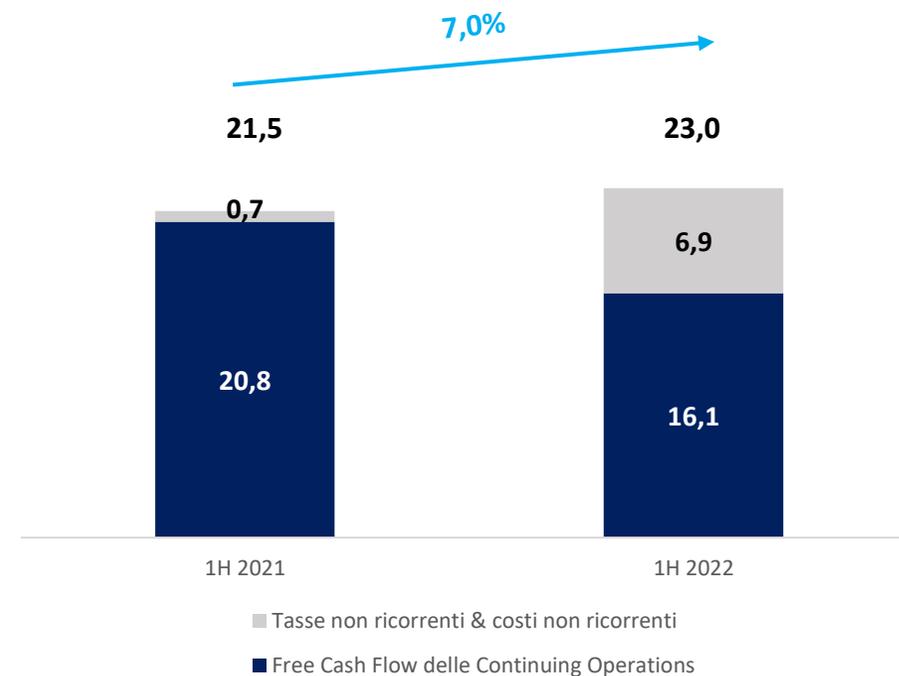
Principali variazioni nel 1H'22:

- € 60,8M acquisizioni
 - *Evalue*: - € 33,9M
 - *Enhancers*: - € 21,3M
 - *Sferabit*: - € 3,1M
 - *Nomesia*: - € 0,9M
 - *Altro*: - € 1,6M
- € 19,4M Dividendi
- € 17,4M Adeguamento contratti Leasing
- + € 4,9M Copertura derivati in OCI (sugli incrementi futuri attesi dei tassi di interesse)
- + € 70M investimento di Bregal in Infocert



€ M

FREE CASH FLOW delle attività operative



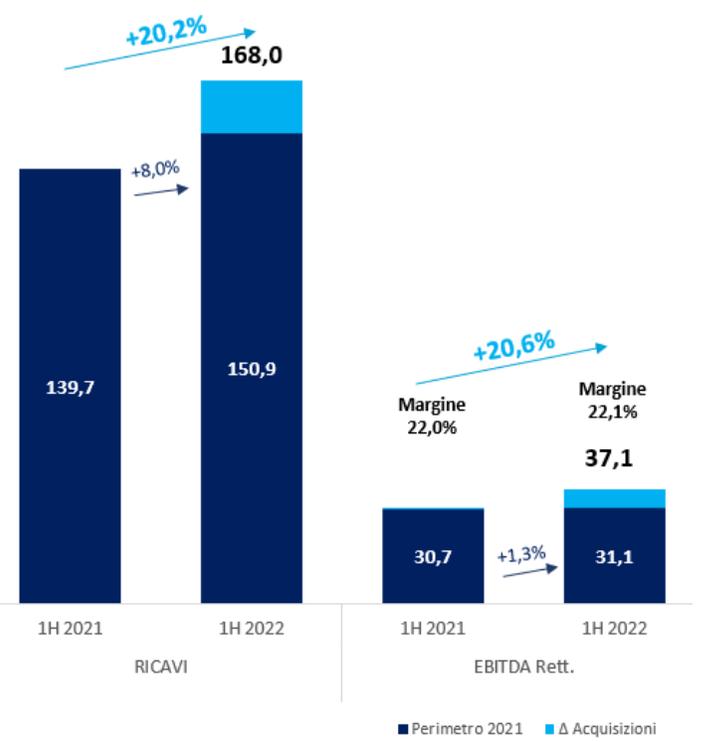
2

Analisi Business Units – Overview 1H'22

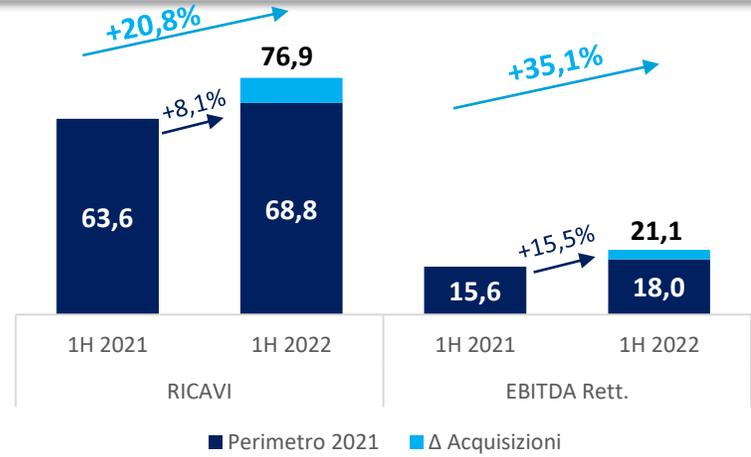
I dati ed il confronto vs PY sono forniti escluse le att. CIM. Forvalue è incluso in IMS

€ M

GRUPPO



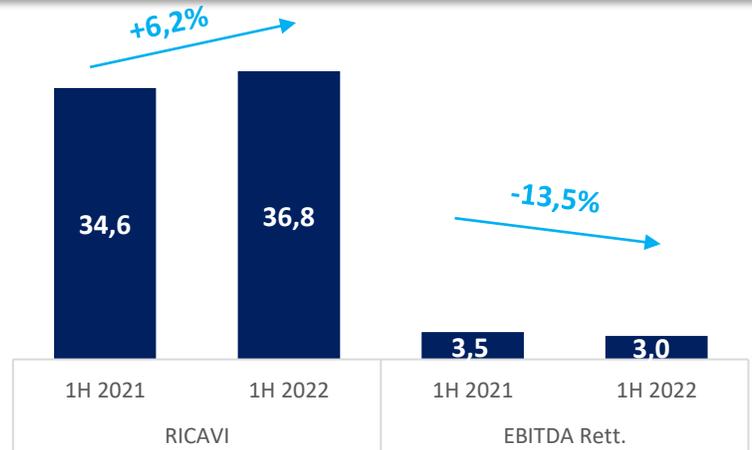
DIGITAL TRUST



INNOVATION & MKT SERVICES



CYBER SECURITY



Agenda

1

Overview Tinexta

2

Risultati 2021 + Risultati 1H 2022

3

Piano 2022 – 2024

4

Appendice

- **Piano 2022 – 2024**
- Piano 2022 – 2024 + M&A

3 Punti chiave della nostra strategia – Piano 2022-2024

Rafforzare la nostra leadership nei nostri mercati di riferimento



1

Continuare a sfruttare una forte crescita organica



2

Operazioni M&A selezionate + Internazionalizzazione



3

Maggiore integrazione



4

Persone e Organizzazione + ESG



5

Focus sulla politica finanziaria



6



PNRR
«Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza»



7

Rafforzare la nostra
leadership nei nostri mercati
di riferimento

1



- **Rafforzare la presenza sul mercato tramite l'integrazione verticale in:**
 - ❖ Digital Trust
 - ❖ Cybersecurity
 - ❖ Digital Innovation
 - ❖ Digital Marketing
- **Aumentare la presenza nel mercato della Pubblica Amministrazione**
- **Promuovere iniziative strategiche trasversali**
 - ❖ Open Innovation
 - ❖ Academy

Continuare a sfruttare una forte crescita organica

2



- La forte crescita organica del settore dà uno slancio continuo a Tinexta
- I mercati in cui opera il Gruppo crescono a tassi positivi
- L'offerta di prodotti del Gruppo è costantemente perfezionata per adattarsi meglio alle esigenze dei clienti

3 Punti chiave della nostra strategia – Piano 2022-2024 3/6

Operazioni M&A selezionate
+ Internazionalizzazione

 3

M&A più importanti

Digital Trust  	Credit Information & Mgmt  
	
Cyber Security   	Innovation & Marketing Services   

Criteri essenziali

- ✓ Fondamenti Solidi del Business
- ✓ Segmento di mercato in crescita
- ✓ Fit & Finish strategico
(prodotto/servizio, tipo di relazione, localizzazione geografica)
- ✓ Politica finanziaria disciplinata
- ✓ Generatore di Cash Flow

Solo operazioni di M&A selezionate che rispettano i criteri essenziali per entrare nel Gruppo TINEXTA



Aumento dell'integrazione

4



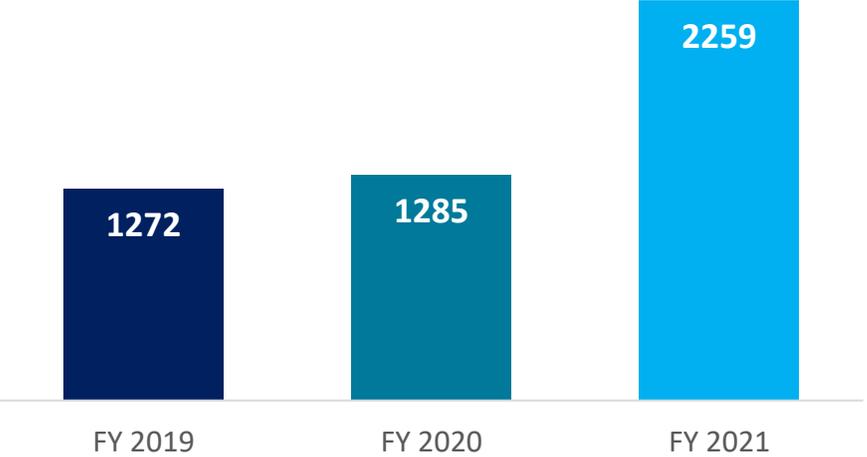
- **CRM Centralizzato**
- **Group Sales & Marketing permettono:**
 - ❖ Coordinamento centrale per lo sviluppo dell'offerta integrata del Gruppo e del relativo go to market
 - ❖ Razionalizzazione del canale Forvalue di nuova istituzione per rafforzare la strategia commerciale del Gruppo per i servizi alle PMI
- **Aumentare le sinergie operative all'interno del gruppo**
- **Semplificare la struttura aziendale**
- **Aumentare e sviluppare l'integrazione post M&A**

3 Punti chiave della nostra strategia – Piano 2022-2024 5/6

FTE di Gruppo e per BU

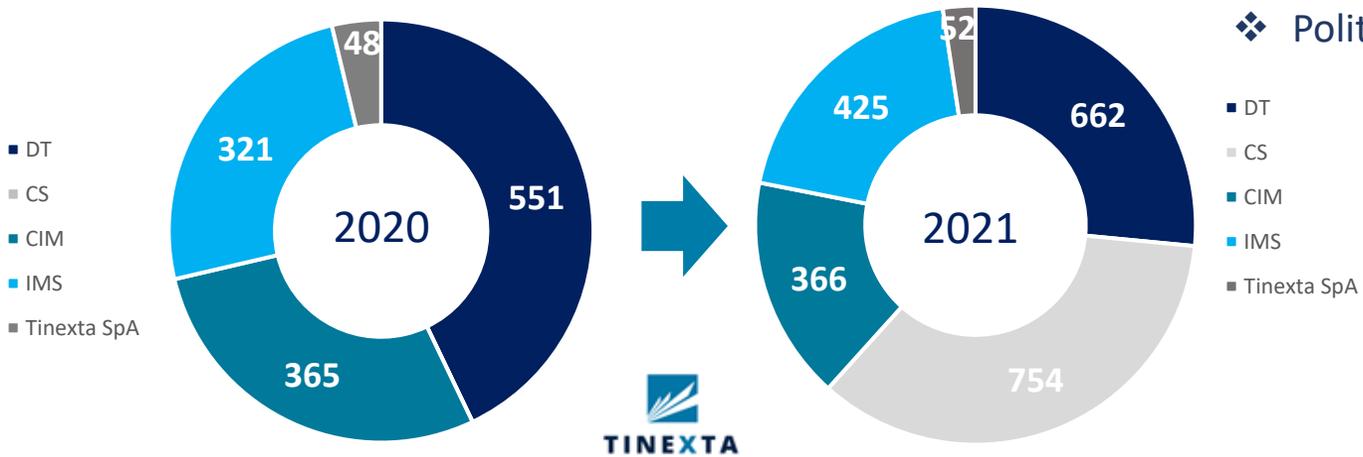
Persone & Organizzazione
+
ESG

5

➤ La maggiore crescita dell'occupazione - trainata dall'espansione del business (principalmente M&A) - richiede solide basi di analisi progettuale e comporta la ridefinizione del :

- ❖ Organizzazione e integrazione dei processi
- ❖ Corporate Academy per promuovere la cultura del gruppo di leadership e le competenze strategiche
- ❖ Piani di sostenibilità
- ❖ Politica retributiva



3 Punti chiave della nostra strategia – Piano 2022-2024 - ESG 5/6

Ambiente, Sociale e Governance

Attività principali:

- Benchmark
- Gap Analysis
- Action Plan

➤ **Sustainable Development**



Obiettivi



Principali risultati nel 2021

- ✓ Dalla Compliance all'Engagement
- ✓ Eseguito benchmark ESG la GAP Analysis per comprendere meglio il posizionamento dell'azienda e migliorarlo
- ✓ Standard di riferimento utilizzati :
 - ❖ Global Reporting Initiatives (GRI)
 - ❖ UN SdGs
 - ❖ MSCI
 - ❖ SASB

➤ **Creazione di una Roadmap:**

 16 PEACE, JUSTICE AND STRONG INSTITUTIONS Diritti umani	 13 CLIMATE ACTION Politica ambientale	 13 CLIMATE ACTION Manager ambientale	 16 PEACE, JUSTICE AND STRONG INSTITUTIONS Anti-corruzione	 5 GENDER EQUALITY Diversità di genere	 8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH Valutazione della performance
ESG KPIs on comp 	Academy 	Diversità 	Controllo CO2 	Politica di sostenibilità 	Politica Fiscale 



Cosa aspettarsi nel 2022 e oltre

Environmental	Social
	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Maggior consumo di energia rinnovabile ❖ Mobilità sostenibile ❖ Piano di Riduzione della CO₂ ❖ Economia circolare ❖ Carbon Disclosure Project (CDP) ❖ "Uffici Verdi" 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Sostegno comunitario ❖ Piano filantropico ❖ Certificazione SA8000 per lavoratori e fornitori ❖ Posizioni dirigenziali per le donne ❖ Riduzione divario di genere ❖ Soddisfazione del cliente ❖ Emancipazione femminile e sicurezza sul lavoro Certificazione ISO 45001 ❖ Business continuity Certificazione ISO 22301 ❖ Marketing responsabile
GOVERNANCE	
	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Proprietà intellettuale – IP ❖ UN Global Compact ❖ Piano di sostenibilità ❖ Prevenzione corruzione e anticorruzione Certificazione ISO 37001 ❖ AML ❖ Criteri ESG sui fornitori ❖ Coinvolgimento di investitori e stakeholder 	

Focus sulla politica finanziaria

6

- Continuo focus sul cash flow applicando costantemente un approccio "Cash is King"
- Rapporto di leva positivo
 - ❖ Leva finanziaria pro-forma per l'investimento di Bregal fortemente positiva
- Forte attenzione ai costi
- Costo del debito invidiabile
- La prevedibilità del flusso di cassa consente un ritorno continuo agli azionisti

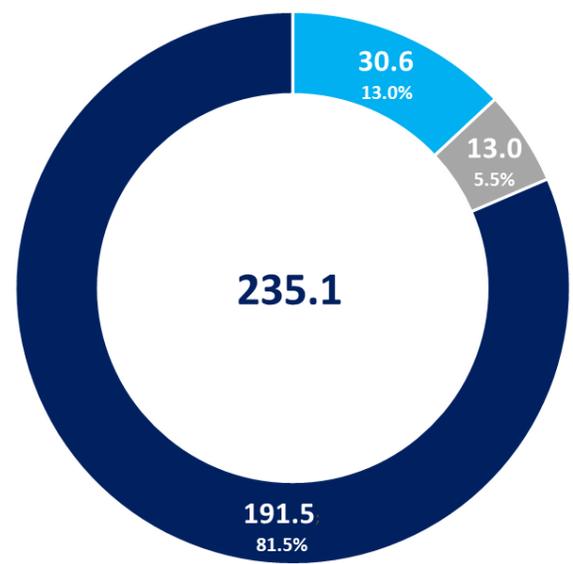
3 Punti chiave della nostra strategia – Piano 2022-2024 PNRR

Recovery Plan - PNRR
«Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza»

7

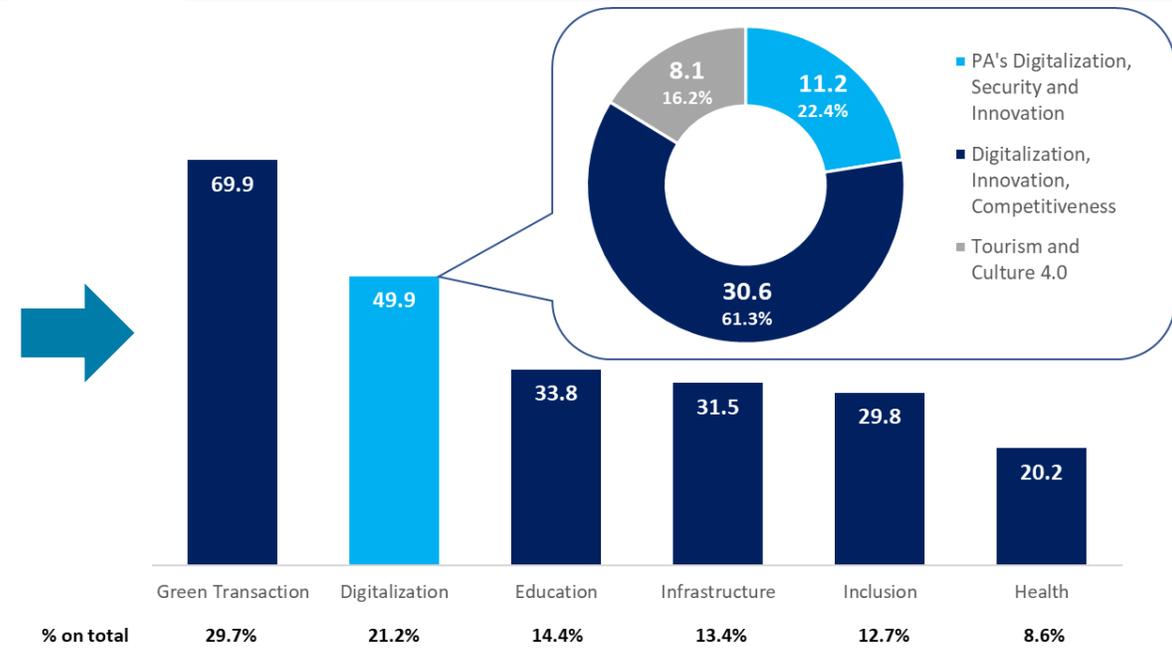
TINEXTA

Fondi PNRR (€MLD)



■ Next Gen EU ■ Additional Fund ■ React-UE

Allocazione fondi PNRR (€MLN)



- Tra le priorità del PNRR, la digitalizzazione assume un ruolo fondamentale e Tinexta dovrebbe beneficiarne fortemente in modo indiretto
- Le fonti/opportunità primarie deriveranno da: 1) *Appalti pubblici/privati* 2) *Partnership* 3) *Gare della Pubblica Amministrazione*

Fonte: Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, 2021

3 Punti chiave della nostra strategia – Piano 2022-2024 *PNRR*

Italia & Digitalizzazione: 4 criticità che meritano la massima priorità

Recovery Plan - PNRR
«Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza»



7

Bassa digitalizzazione dell'economia e della società

Italia 25° nell'indice di digitalizzazione
DESI della Commissione Europea



Mancanza di skills

Italia 25° nell'UE-28 per quota di persone con competenze digitali superiori a quelle di base

Ritardi nella digitalizzazione della PA

Italia 28° nell'UE-28 per percentuale di cittadini che completano le procedure amministrative online

Ritardi nella digitalizzazione del business specialmente nelle PMI

Italia 22° nell'UE-28 per digitalizzazione d'impresa

Fonte: Digital Economy and Society Index, 2021.

Piano 2022-2024 – Priorità per rendimento superiore per azionisti

Continua crescita dei «quality revenues»



a)

Migliorare l'efficienza operativa aumentando il margine EBITDA del Gruppo



b)

Crescita sia dell'EPS che del DPS



c)

Forte generazione di cassa e solido stato patrimoniale



d)

a) Crescita dei ricavi guidata da una significativa crescita organica e da fusioni e acquisizioni

Nel maggio 2022 vendita della divisione CIM, completato il closing di Innolva ad agosto 2022

Crescita Organica

- Continuare a prevedere una forte crescita del mercato dopo un forte 2021
- Rafforzare e difendere le quote di mercato
- Crescita di tutte le BUs



M&A

- Continua strategia di acquisizione in paesi selezionati:
 - *Francia, Spagna, UK & Germania*
- Strutture finanziarie pronte a cogliere rapidamente le opportunità del mercato



- Ricavi con **CAGR 2022-2024** in crescita a «**high single digit**» (su base organica) per **Tinexta** rispetto ai Risultati 2021 e con **CAGR 2022-2024** in crescita a «**low double digit**» considerando le M&A annunciate (prima della vendita di CIM)

b) Redditività guidata dalla crescita del settore e dalla le operativa

I driver della redditività

- Mercato locale e internazionale
- Leva operativa
- Cross-selling + sinergie potenziali
- Funzioni aziendali centralizzate e ottimizzazione su piattaforme orizzontali:
 - *SalesForce, CRM, SAP HANA, Acquisti*



I driver della crescita

- Risorse:
 - Attrarre, premiare e trattenere i talenti
 - Change Management (*sensibilizzazione, coinvolgimento e formazione*)
 - Sviluppare la leadership in modo coeso



- EBITDA Rettificato con **CAGR 2022-2024** in crescita a «**low double digit**» (su base organica) per Tinexta rispetto ai Risultati 2021 e con **CAGR 2022-2024** in crescita a «**mid double digit**» considerando le M&A annunciate (prima della vendita di CIM)

3 c) Crescita EPS & DPS

D&A

- Rapporto sui ricavi in linea con gli anni precedenti



Oneri Finanziari

- ~ 1% costo medio del debito complessivo

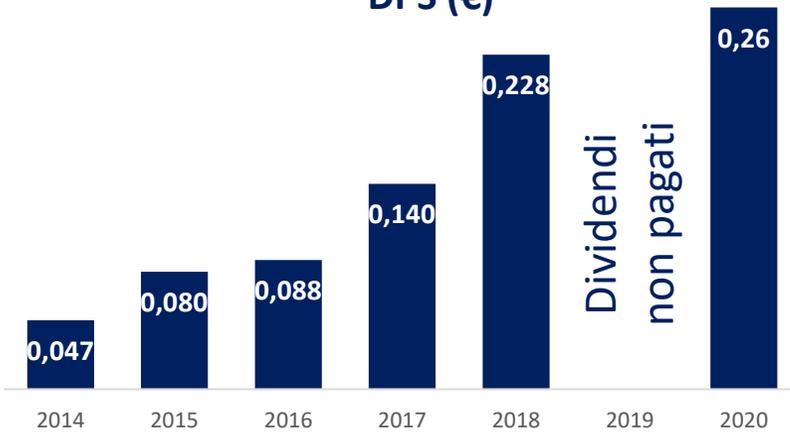


Tasse

- In linea con gli anni precedenti



DPS (€)



EPS Adj. (€)



d) Generazione di cassa sostenuta e solido stato patrimoniale

I proventi della vendita di CIM aumentano notevolmente la già elevata capacità di cash-out

Cash Flow Operativo

- Continuare la forte cash conversion
- Gestione rigorosa del circolante



Capex

- Nella media e sostanzialmente in linea con gli anni precedenti



Cash out per M&A

- Continuare il ritmo sostenuto delle acquisizioni in mercati selezionati:
 - *Francia, Spagna, UK & Germania*
- M&A solida parte storia di TINEXTA:
 - ~ **€200M-€250M** di potenziali investimenti



- Il forte flusso di cassa operativo sostiene Capex, M&A e rendimenti degli azionisti, concentrandosi al contempo sul deleverage
- Cash-out di ~ **€200M-€250M** è inteso con una leva combinata compresa tra 2,5x e 2,1x nel periodo (2022-2024) del piano (prima della vendita di CIM)

✓ Attesa una forte performance per il 2H'22, confermata la Guidance

Guidance*	2022 (Perimetro Costante)	2022 (con acquisizioni)
Ricavi	Crescita ~ 10-12% vs PY	Crescita ~ 21-23% vs PY
EBITDA Rettificato	Crescita ~ 8-10% vs PY	Crescita ~ 25-27% vs PY
PFN/EBITDA Rettificato	N.M.	~ 0,6x

* La guidance è calcolata su base restated. I Ricavi restated del 2021 sono stati di 301,5 milioni di euro, l'EBITDA Rettificato restated di 76,5 milioni di euro.

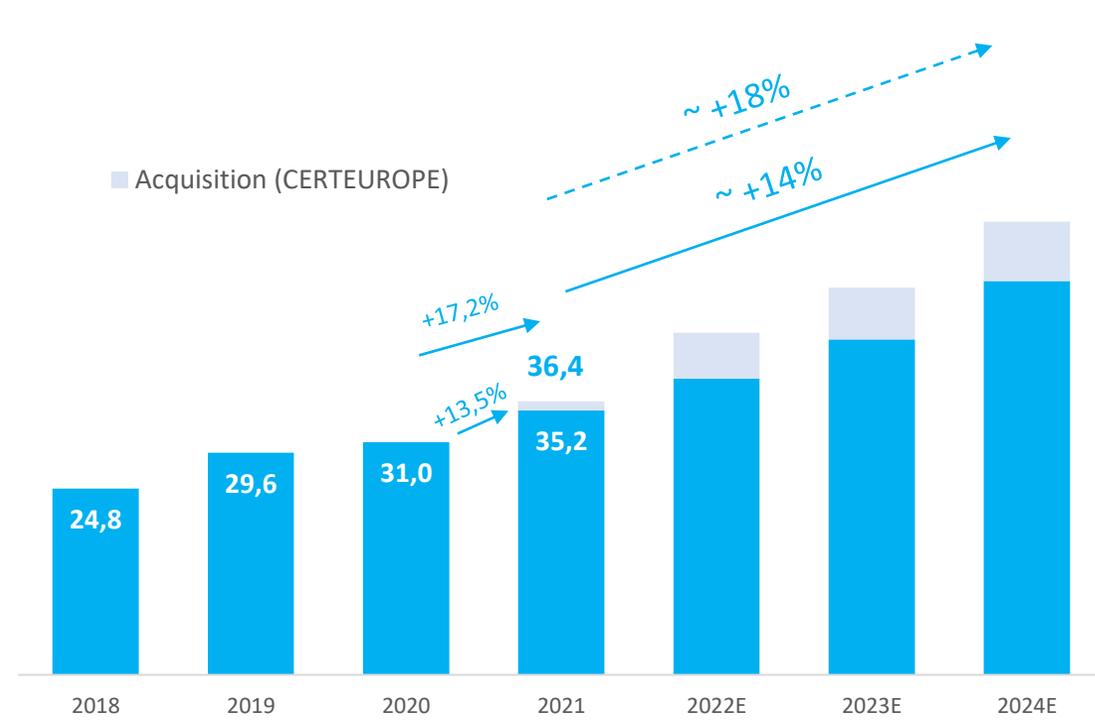
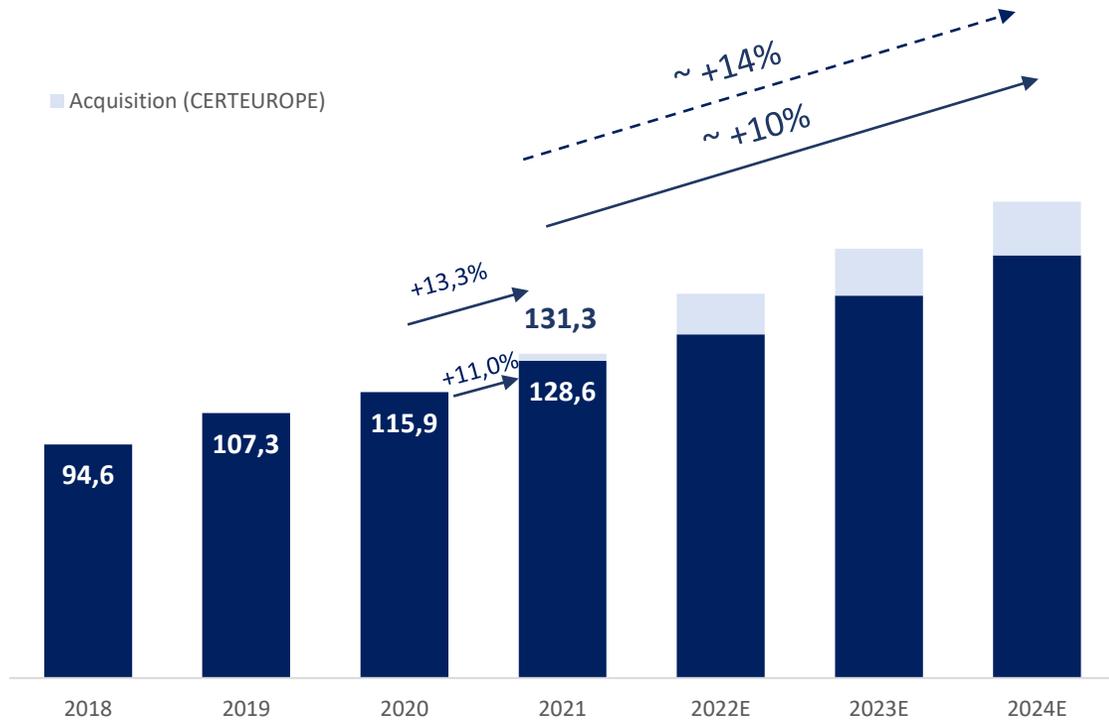
➤ I potenziali benefici positivi del PNRR non sono inclusi nelle linee guida né ulteriori fusioni e acquisizioni

3 Digital Trust – Business Plan 2022-2024

Il Piano Triennale su base organica prevede una crescita dei Ricavi di circa il 10% e dell'EBITDA Rettificato di circa il 14%, con acquisizioni la crescita dei Ricavi è pari a c. 14% ed l'EBITDA Rettificato a c. 18%

Ricavi (€M)

EBITDA Rettificato (€M)



Il Piano 2022-2024 si basa su varie ipotesi, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggetti a molteplici incertezze e altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono diversi fattori che possono far sì che i risultati e le tendenze differiscano sostanzialmente da quelli espressi o impliciti nelle informazioni previsionali e, di conseguenza, tali informazioni non costituiscono una garanzia affidabile di prestazioni future.

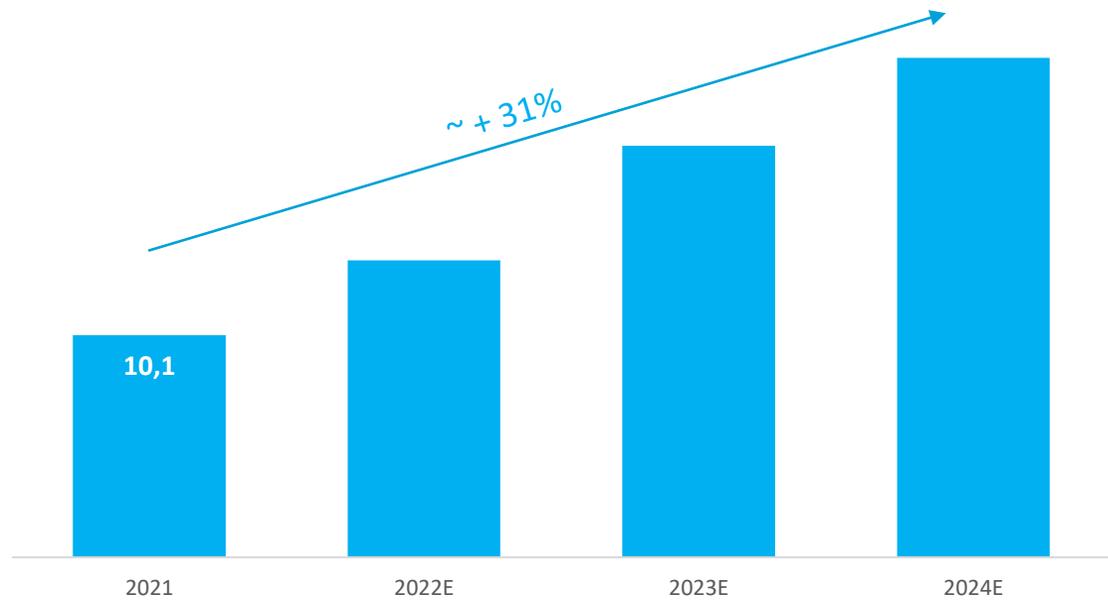
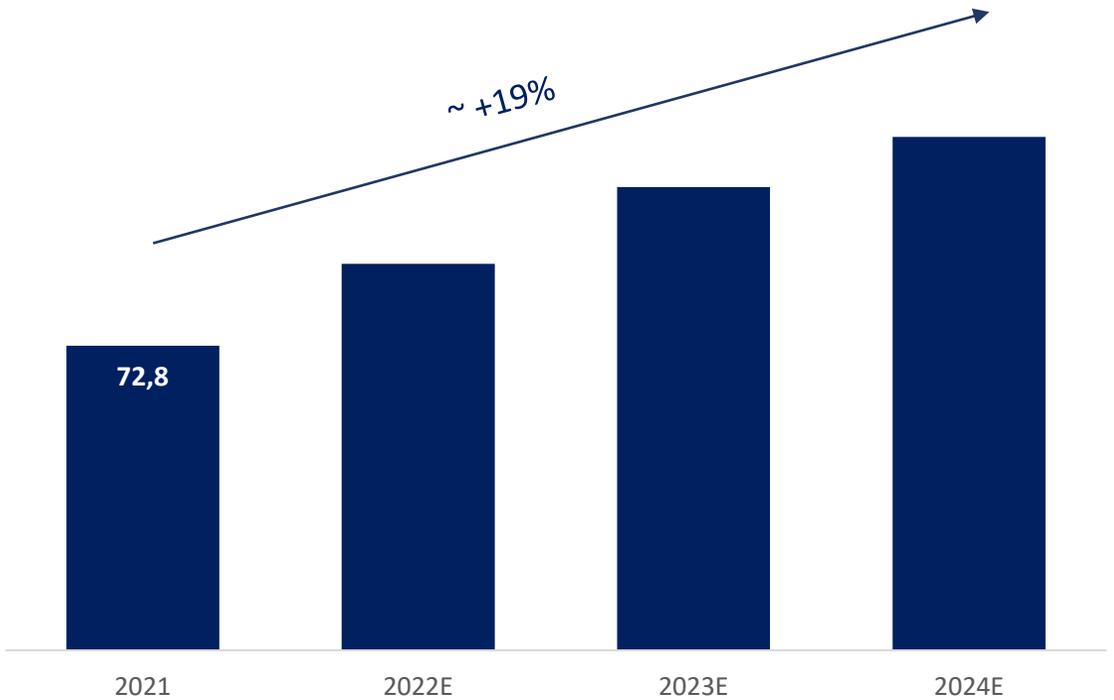
E = Risultati Stimati

3 Cyber Security – Business Plan 2022-2024

Il Piano Triennale prevede una crescita dei ricavi di circa il 19% e una crescita dell'EBITDA rettificato di circa il 31%

Ricavi (€M)

EBITDA Rettificato (€M)



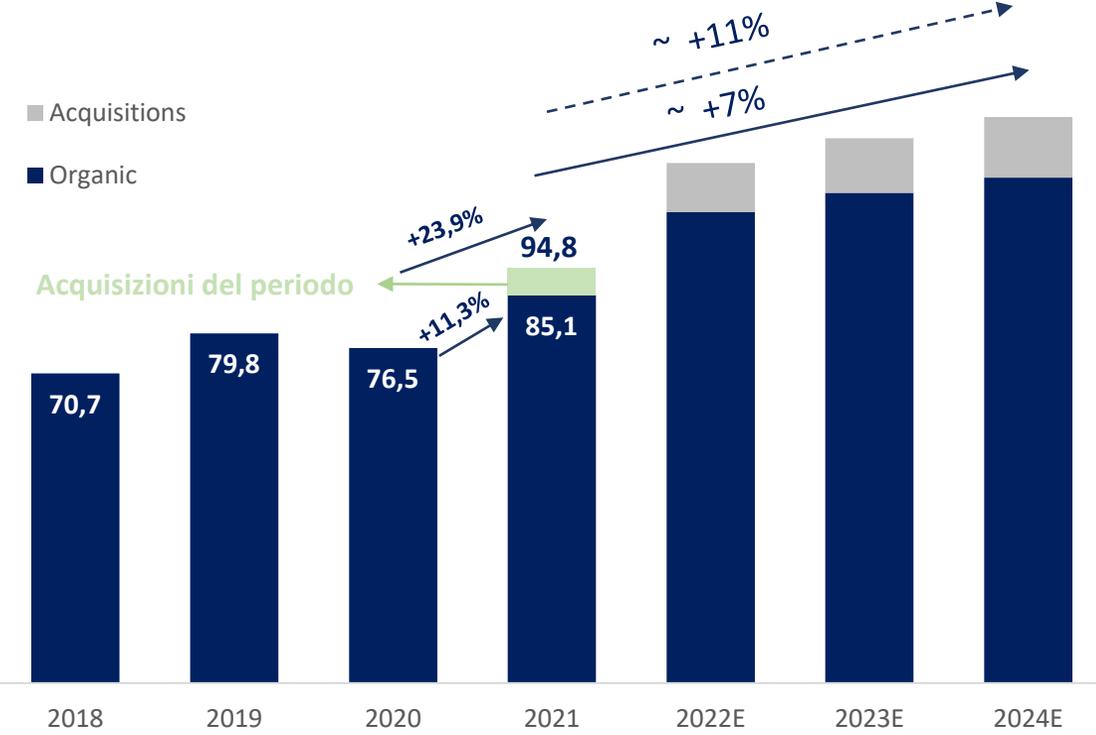
Il Piano 2022-2024 si basa su varie ipotesi, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggetti a molteplici incertezze e altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono diversi fattori che possono far sì che i risultati e le tendenze differiscano sostanzialmente da quelli espressi o impliciti nelle informazioni previsionali e, di conseguenza, tali informazioni non costituiscono una garanzia affidabile di prestazioni future.

E = Risultati Stimati

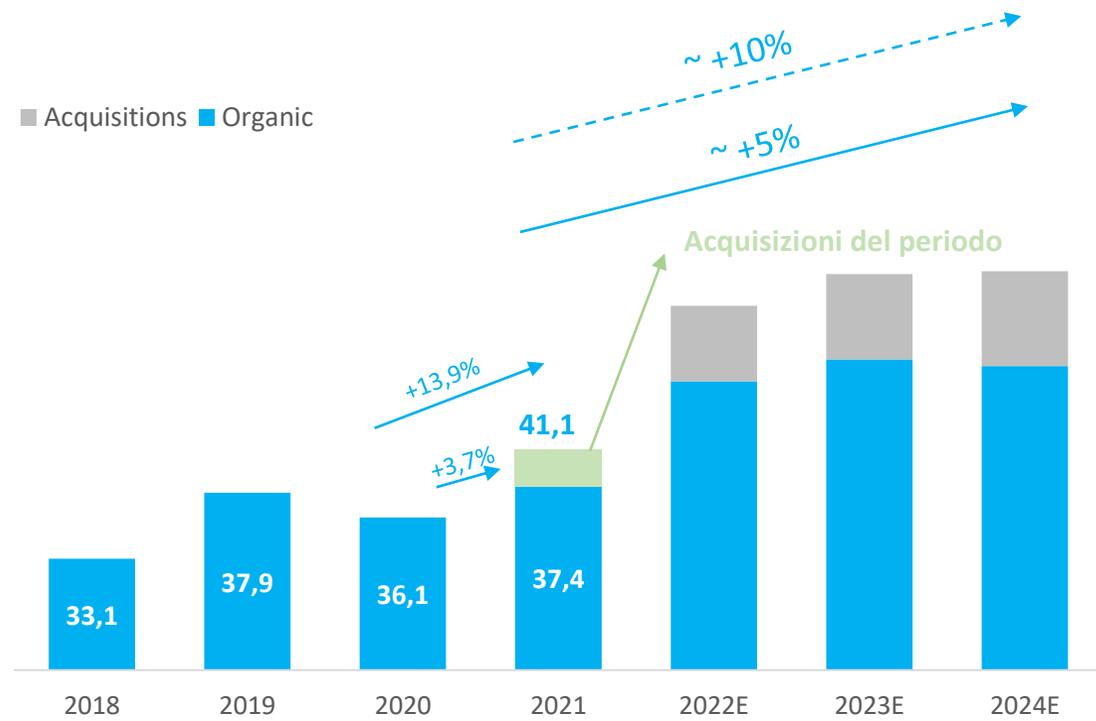
3 IMS – Business Plan 2022-2024

Il Piano Triennale su base organica (ossia a perimetro costante) prevede una crescita dei ricavi di circa il 7% e una crescita dell'EBITDA di c. 5%. Includendo le recenti acquisizioni, i ricavi cresceranno di circa l'11% e l'EBITDA crescerà di circa il 10%.

Ricavi (€M)



EBITDA Rettificato (€M)



Il Piano 2022-2024 si basa su varie ipotesi, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggetti a molteplici incertezze e altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono diversi fattori che possono far sì che i risultati e le tendenze differiscano sostanzialmente da quelli espressi o impliciti nelle informazioni previsionali e, di conseguenza, tali informazioni non costituiscono una garanzia affidabile di prestazioni future.

E = Risultati Stimati

Agenda

1

Overview Tinexta

2

Risultati 2021 + Risultati 1H 2022

3

Piano 2022 – 2024

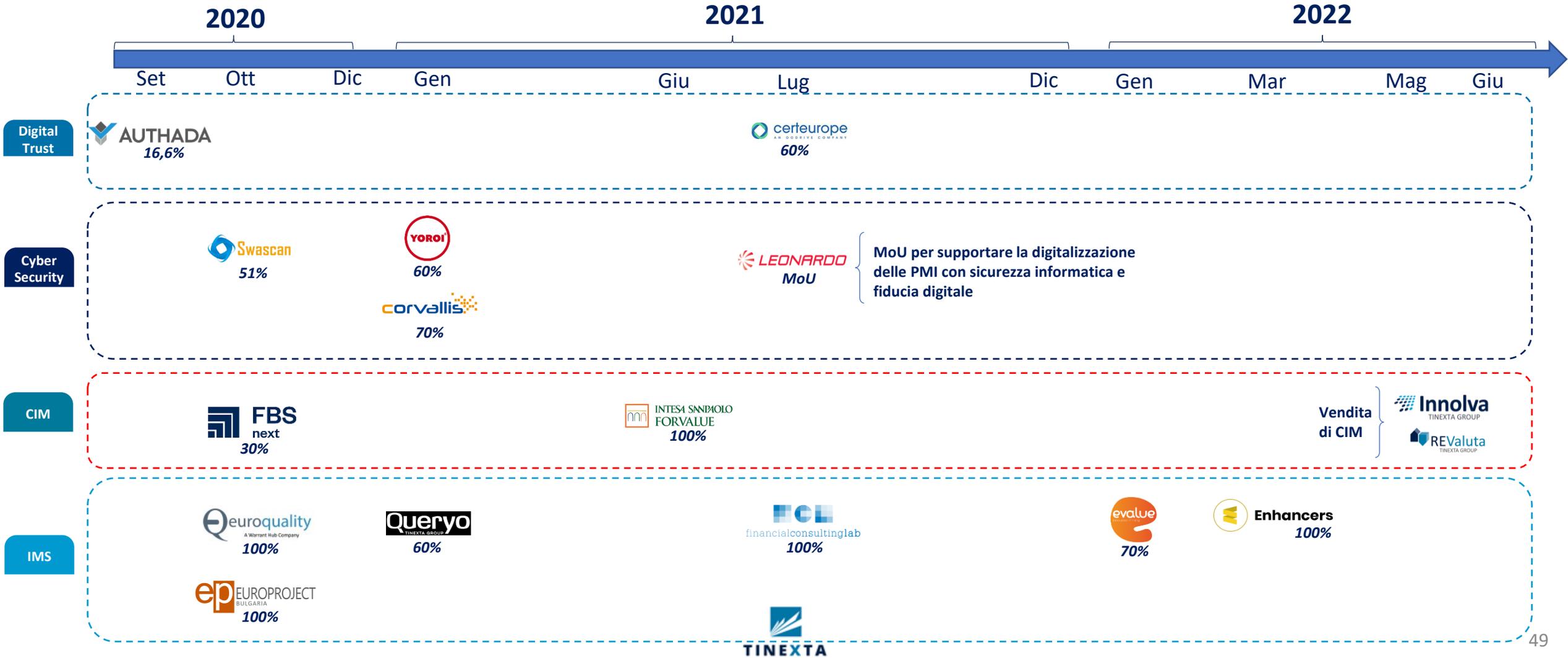
4

Appendice

- Piano 2022 – 2024
- **Piano 2022 – 2024 + M&A**

3 M&A: The track record

- Un track record consolidato di M&A accrescitive
- Dal 2013 Tinexta ha completato **27** operazioni di M&A per un investimento totale di **€450M**
- Vendita la divisione Credit Information & Management **per €237,5M (EV) o c.11x EV/EBITDA Rettificato**



Agenda

1

Overview Tinexta

2

Risultati 2021 + Risultati 1H 2022

3

Piano 2022 – 2024

4

Appendici

4 Risultati FY 2021 – Conto Economico

	FY 2021		FY 2020		FY 2021 su FY 2020		Con Acquisizioni		Perimetro 2020	
		%		%		%	Δ	Δ%	Δ	Δ%
Ricavi	375,4	100,0%	269,0	100,0%	289,8	100,0%	106,3	39,5%	20,8	7,7%
Totale Costi Operativi	276,6	73,7%	187,8	69,8%	206,4	71,2%	88,8	47,3%	18,6	9,9%
Costi per servizi ed altri costi	138,9	37,0%	103,9	38,6%	114,8	39,6%	35,0	33,7%	10,8	10,4%
Costo del personale	137,7	36,7%	83,9	31,2%	91,6	31,6%	53,8	64,2%	7,8	9,3%
EBITDA prima delle Stock Options	98,7	26,3%	81,2	30,2%	83,4	28,8%	17,5	21,5%	2,2	2,7%
Stock Option e altri componenti non ricorrenti	5,7	1,5%	3,3	1,2%	4,3	1,5%	2,4	72,2%	1,0	30,3%
EBITDA	93,0	24,8%	77,9	29,0%	79,1	27,3%	15,1	19,4%	1,2	1,5%
Ammortamenti, Accantonamenti e Svalutazioni	36,1	9,6%	25,2	9,4%	25,0	8,6%	10,9	43,1%	-0,3	-1,0%
Risultato Operativo	56,9	15,2%	52,7	19,6%	54,1	18,7%	4,3	8,1%	1,4	2,7%
Proventi Finanziari	1,1	0,3%	3,6	1,3%	0,5	0,2%	-2,4	-68,6%	-3,0	-85,5%
Oneri Finanziari	4,4	1,2%	3,0	1,1%	3,6	1,2%	1,5	49,2%	0,7	22,0%
Oneri Finanziari Netti	3,3	0,9%	-0,6	-0,2%	3,1	1,1%	3,9	-649,8%	3,7	-615,5%
Risultato delle partecipazioni al PN	-0,2	-0,1%	-1,0	-0,4%	-0,2	-0,1%	0,8	-79,4%	0,8	-81,1%
Risultato ante imposte	53,4	14,2%	52,3	19,4%	50,9	17,6%	1,1	2,1%	-1,5	-2,8%
Imposte	13,8	3,7%	14,5	5,4%	13,2	4,6%	-0,7	-5,1%	-1,3	-9,0%
Utile Netto	39,6	10,6%	37,8	14,0%	37,6	13,0%	1,9	4,9%	-0,2	-0,4%

4 Risultati 1H'22 – Conto Economico

I dati ed il confronto vs PY sono forniti escluse le attività
CIM. Forvalue è incluso in IMS

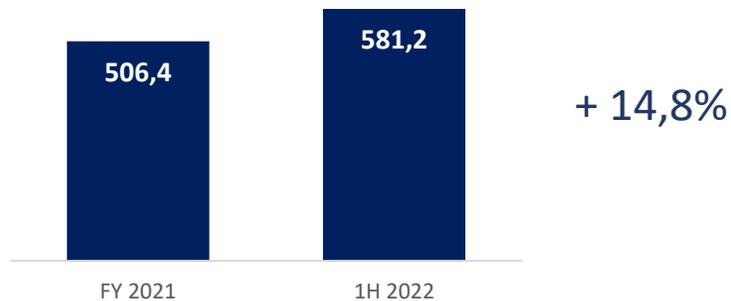


	1H 2022		1H 2021		1H 2022 su 2021		Con Acquisizioni		Perimetro 2021	
		%		%		%	Δ	Δ%	Δ	Δ%
Ricavi	168,0	100,0%	139,7	100,0%	150,9	100,0%	28,3	20,2%	11,1	8,0%
Totale Costi Operativi	130,9	77,9%	109,0	78,0%	119,7	79,4%	21,9	20,1%	10,7	9,8%
Costi per servizi ed altri costi	60,8	36,2%	49,6	35,5%	54,3	36,0%	11,2	22,5%	4,7	9,4%
Costo del personale	70,2	41,8%	59,4	42,5%	65,5	43,4%	10,8	18,1%	6,1	10,2%
EBITDA Rettificato	37,1	22,1%	30,7	22,0%	31,1	20,6%	6,3	20,6%	0,4	1,3%
Costi Stock Options e non ricorrenti	4,4	2,6%	1,5	1,1%	4,3	2,9%	2,9	186,4%	2,8	179,9%
EBITDA	32,6	19,4%	29,2	20,9%	26,8	17,8%	3,4	11,8%	-2,4	-8,2%
Ammortamenti, Accantonamenti e Svalutazioni	13,6	8,1%	12,1	8,7%	12,5	8,3%	1,5	12,2%	0,4	2,9%
Risultato Operativo	19,0	11,3%	17,1	12,2%	14,3	9,5%	2,0	11,5%	-2,7	-16,1%
Proventi Finanziari	0,1	0,0%	0,1	0,0%	0,1	0,1%	0,0	41,7%	0,0	41,7%
Oneri Finanziari (include 0,8M di earn-out relativo ad Euroquality)	2,6	1,6%	1,8	1,3%	2,4	1,6%	0,9	49,5%	0,7	37,2%
Oneri Finanziari Netti	2,6	1,5%	1,7	1,2%	2,3	1,5%	0,8	49,7%	0,6	37,1%
Risultato delle partecipazioni al PN	0,0	0,0%	-0,2	-0,1%	0,0	0,0%	0,2	-83,7%	0,2	-83,7%
Risultato ante imposte	16,5	9,8%	15,2	10,9%	12,0	7,9%	1,3	8,3%	-3,2	-21,2%
Imposte	3,1	1,9%	4,3	3,1%	1,8	1,2%	-1,2	-27,0%	-2,5	-57,3%
Utile Netto delle attività operative in funzionamento	13,3	7,9%	10,9	7,8%	10,1	6,7%	2,4	22,3%	-0,8	-7,0%
Risultato delle attività operative cessate	3,3		7,1		3,3		-3,8	-53,8%	-3,8	-53,8%
Utile Netto	16,6		18,0		13,4		-1,4	-7,7%	-4,6	-25,4%

€ M

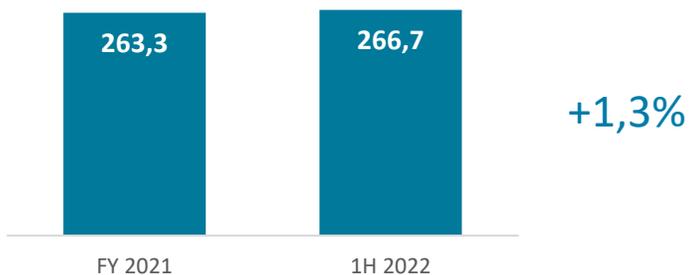
4 Risultati 1H'22 – Stato Patrimoniale

Capitale Netto Investito



Il Capitale investito netto cresce per **€ 74,7 milioni** rispetto al 31 dicembre 2021 come risultato delle acquisizioni e di un nuovo contratto di leasing che hanno comportato un incremento delle attività non correnti nette pari a **€ 72,0 milioni**, il capitale circolante netto e gli accantonamenti crescono di **€ 2,8 milioni**.

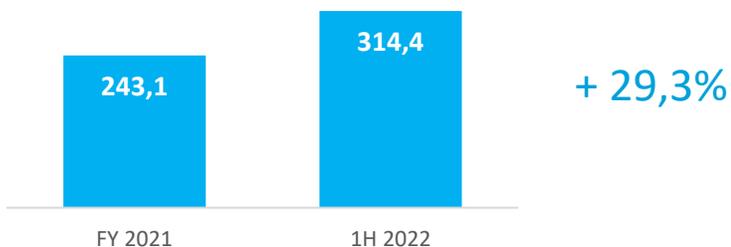
Posizione Finanziaria Netta



La Posizione Finanziaria Netta ammonta a **€ 266,7 milioni** con un aumento di **€ 3,4 milioni** rispetto al 31 dicembre 2021. Questi cambiamenti riflettono:

- Free Cash Flow + €23,1M
- Investimento di Bregal in Infocert + €70M
- Acquisizioni - €60,8M
- Dividendi - €19,4M
- Opzioni PUT - €0,6M
- Adeguamento contratti Leasing sulla PFN - €17,4M
- Derivati in OCI + €4,9M

Total Shareholders Equity

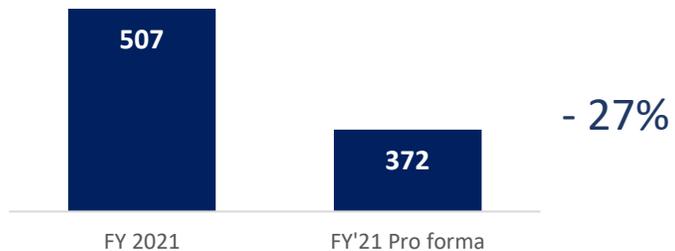


Le principali variazioni sul patrimonio netto sono:

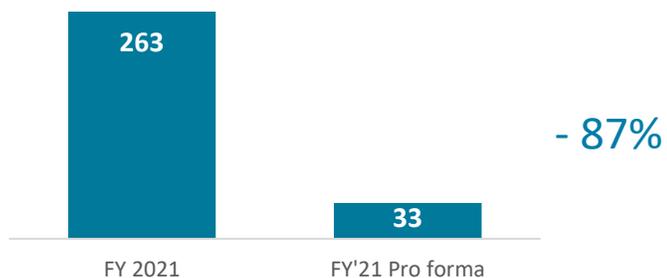
- Investimento di Bregal in Infocert + €70M
- Utile totale del periodo + €20,3M
- Dividendi - €19,4M
- Opzioni PUT - €0,6M
- Riserva Stock Option + €1,3M

4 Stato patrimoniale – *Pro forma*

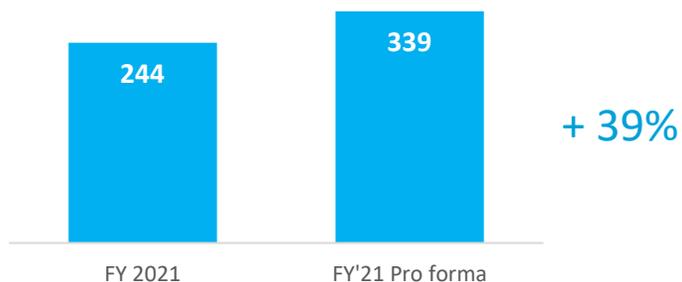
Capitale Netto Investito



Posizione Finanziaria Netta

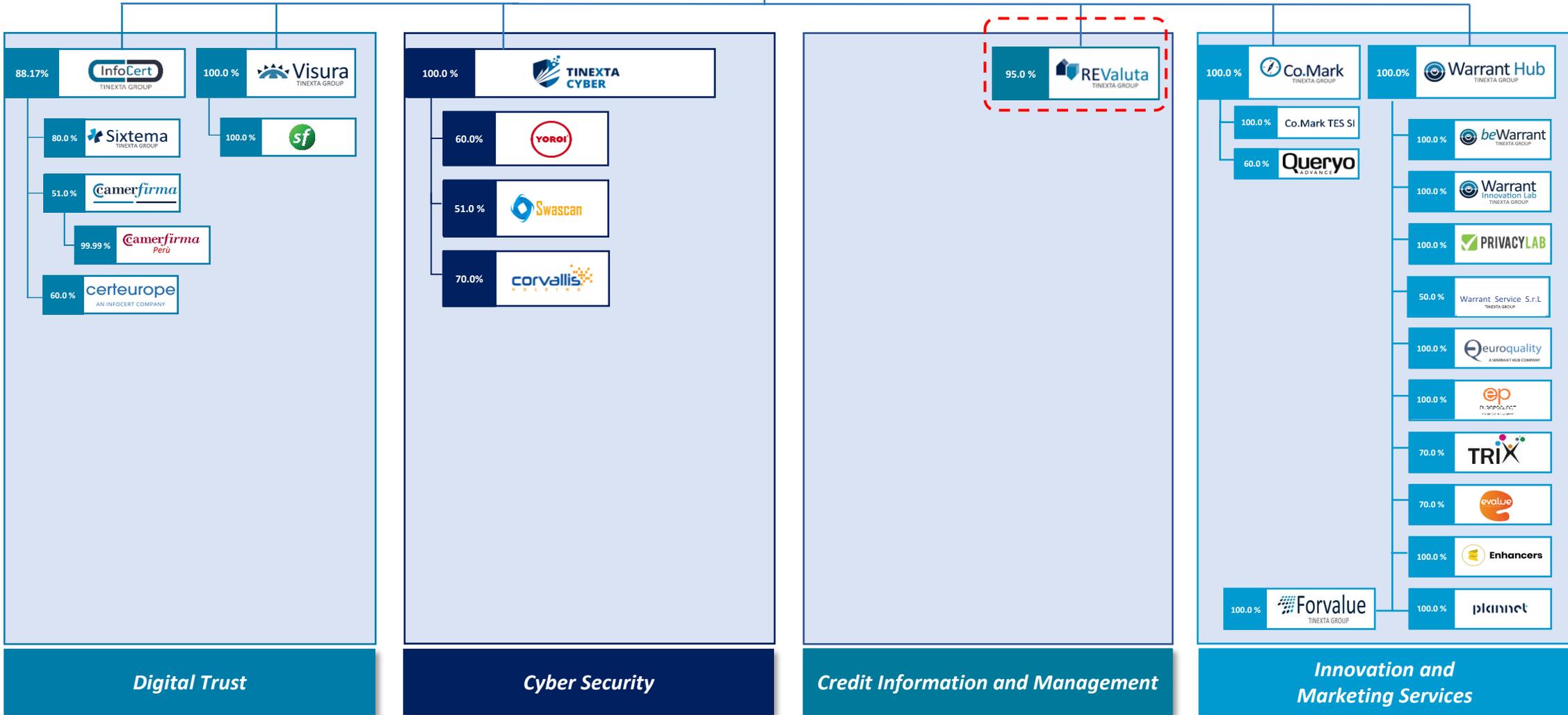


Patrimonio Netto



- Il capitale netto investito diminuisce notevolmente, offrendo una maggiore flessibilità finanziaria
- Il miglioramento della posizione finanziaria netta incrementa il firepower per l'M&A
- Il Patrimonio Netto Totale aumenta principalmente per le plusvalenze derivanti dall'operazione

4 Il Gruppo Oggi



Disclaimer

- This document was prepared by Tinexta Spa (the "Company") for the sole purpose of presenting the performance and the activities of the Company.
- The information provided with this document does not contain nor constitute an offer of securities for sale, or the solicitation of an offer to purchase securities, in the United States, in Australia, in Canada or in Japan or in any other jurisdictions where this offer or solicitation would require the approval of local authorities or be otherwise unlawful (the Other countries). This document or any parts thereof, or its distribution, may not constitute the basis for, or be invoked in association with, any agreements or decisions about investments related thereto.
- The shares of Tinexta Spa (the "shares"), as referred to in this document, have not been registered and will not be registered pursuant to the USA Securities Act of 1933, as amended (the Securities Act) or pursuant to the corresponding regulations in force in the other countries, and they may not be offered or sold in the United States or to US citizens unless these securities are registered in compliance with the Securities Act, or if an exemption from the requirements of Registration by the Securities Act is set forth.
- The content of this document is of an informative nature and must not be interpreted as investment advice. This document does not constitute a prospectus, an offering circular, an offering memorandum or an offering for the purchase of shares and must not be considered as a recommendation to underwrite or purchase Tinexta shares. This presentation or any other documentation or information (or part of it) provided, shall not be considered as an offer or an invitation by or on behalf of the Company.
- The information herein does not intend to be comprehensive or to include all the information that a potential or existing investor may wish to have. In all cases, the interested parties must carry out their own investigations and analyses of the Company which may include an analysis of the data of this document, but they must also include an analysis of other documents, including the financial statements for the period.
- The statements herein have not been verified by any entity or independent auditor. No statement or guarantee, expressed or implicit, is made with respect to, and one must not rely on, the accuracy, completeness, correctness or reliability of the information contained in this document. Neither the Company nor any of its representatives shall bear any responsibility (for negligence or other reasons) that may arise in any way in relation with such information or in relation with any loss resulting from its use or deriving in any way in connection with this presentation.
- The information contained in this document, unless otherwise specified, is updated as at the date of this document only. Unless otherwise specified in this document, this information is based on the Company's financial reports, management reports and estimates. Please refer to the year-end financial statements or to the half-year reports, which are audited by an external auditor and published by the Company, prepared in Italian, and for transparency, translated also into English. The Italian version of these materials is considered, according to Italian Law, as the official and legal version of said reports.
- The information contained in this presentation is subject to changes without obligation of a prior notice, and past performance is not indicative of future results. The Company may modify, edit or in other ways amend the content of this document, without any obligation to render notification about any revisions or changes. This document may not be copied or disseminated in any way.
- The distribution of this document and any related presentation in jurisdictions other than Italy, may be limited by the Law and any person in possession of this document or any other related presentation must be properly informed and comply with the set forth restrictions. Any non-compliance with such restrictions may constitute a breach of Law in effect in these other jurisdictions.
- By accepting this presentation or accessing these materials, the reader accepts to be bound by the above mentioned limitations.
- This presentation includes some forecast statements, projections, objectives and estimates that reflect the current opinions of the Company's Management in relation to the changes occurring in the markets where the Company operates, as well as to future developments. Forecast statements, projections, objectives, estimates and outlooks are generally identifiable through the use of verbs/nouns such as "could", "will", "should", "plan", "expect", "anticipate", "estimate", "believe", "intend", and "project", "objective" or "purpose" or the opposite of all these verbs/nouns or variations thereof or any comparable terminology. These statements include, but are not limited to, all statements other than those regarding historical events, including, inter alia, those concerning transaction results, financial position, strategy, plans, objectives, purposes and objectives of the Company and future developments in the markets in which the Company operates or it is trying to operate.
- Because of these uncertainties and risks, the readers are advised not to rely excessively on these statements as a prediction of the actual results. The ability of the Company to achieve its objectives or expected results depends on many factors outside of Management's control. The actual results may differ materially from (or be more negative than) those projected or implicit in the declarations contained herein. Therefore, any prospective information contained in this document involves risks and uncertainties, which may significantly affect the expected results, and is based on some key assumptions. All statements included in this document are based on information available to the Company as at the date of this document. The Company does not incur an obligation to provide a public update or revision of any statements, both as a result of new information, future events or other circumstances, unless required by the applicable laws. All the following statements, written, verbal or oral made by the Company or by parties acting on its behalf are expressly qualified in their entirety by these cautionary statements. Neither Tinexta S.p.A. nor any Tinexta Group company nor its respective representatives, directors or employees accept any responsibility in relation to this presentation or its contents in relation to any loss deriving from its use or from the reliance made on it.



TINEXTA

Investor relations:
investor@tinexta.com