

# Company Presentation



**BERENBERG**

PARTNERSHIP SINCE 1590

## Pan-European Discovery Conference



**TINEXTA**

New York  
16-17 novembre 2022

# Agenda

1

**Overview TINEXTA**

2

Risultati 2021 + Risultati 9M 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
- 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

**Tecno Holding**

2009

- Ha conferito alcune delle sue partecipazioni e ha ricevuto il capitale sociale di

**InfoCert**

2011

- InfoCert acquisisce

**Sixtema**

2014

2009

2012

- Tinexta S.p.A. acquisisce altre società (**Ribes** e **Assicom**) e crea

**Innolva**

EBITDA: €111M  
Leverage: 5,1x  
Impiegati: 584

**Ingresso sull'AIM Italia**

2014-2015

- La Società ha effettuato un **aumento di capitale** di 22,8 milioni di euro mediante cessione di 6,7 milioni di azioni
- Il Gruppo Tecnoinvestimenti ha acquisito il 67,5% di **Assicom** e delle sue controllate, Creditreform Assicom Ticino SA e Infonet.

2015

- Quest'ultima, successivamente fusa per incorporazione in **Ribes** nel giugno 2015, ha rafforzato il posizionamento del Gruppo nel mercato bancario. **Assicom**, invece, ha permesso al Gruppo di crescere in modo significativo nel mercato corporate (con oltre 9.000 clienti) e nel recupero crediti B2B
- InfoCert** nel 2015 ha aumentato la propria partecipazione in **Sixtema S.p.A.** dal 25% al 35% e ha acquisito Eco-Mind App Factory Srl, start-up nel settore della digitalizzazione dei documenti e della firma elettronica, successivamente fusa in **InfoCert**

EBITDA: €25M  
Leverage: 1,9x  
Impiegati: 612

**Ingresso sullo STAR**

2016-2017

**Ulteriore espansione e crescita**

- Tinexta S.p.A. acquisisce il 70% di **Co.Mark S.p.A.**, leader nella fornitura di servizi di consulenza export alle PMI, e il 60% di **Visura S.p.A.**

2017

- Per finanziare queste due acquisizioni, il Gruppo ha intrapreso un secondo e più **ampio aumento di capitale di circa 50 milioni di Euro**, che gli ha consentito di passare dal segmento AIM al MTA (Mercato Telematico Azionario), al segmento STAR di Borsa:
- Nel 2017 è stato acquisito un ulteriore 55% di **Sixtema S.p.A.** fino a raggiungere l'80% e insieme ad altre due società (Ribes e Assicom) è nata **Innolva S.p.A.**

**Co.Mark** **Visura**

**STAR**  
Borsa Italiana

**Innolva** **REValuta**

- RE Valuta S.p.A.**, primaria società di valutazione immobiliare in Italia già controllata da Ribes, è stata posta sotto il controllo diretto di Tinexta S.p.A.
- Inoltre, Tinexta S.p.A. ha acquisito il 70% di Warrant Group S.p.A., oggi denominata **Warrant Hub S.p.A.**

**Warrant Hub**

EBITDA: €41M  
Leverage: 2,6x  
Impiegati: 1.187

**Internazionalizzazione**

2018-2019

- Prima acquisizione fuori dall'Italia: tramite **InfoCert S.p.A.** il Gruppo ha acquisito a maggio il 51% di **AC Camerfirma**, Autorità di Certificazione spagnola.

**Camerfirma**  
Servicio de Confianza Digital

2020

- Questo è il primo passo concreto verso l'obiettivo di creare un fornitore di servizi fiduciari pan-europeo ("TSP").
- A luglio **Innolva S.p.A.** ha finalizzato l'acquisizione di **Comas S.r.l.** e la sua consociata minore **Webber S.r.l.** Comas è attiva nella vendita di informazioni commerciali e immobiliari tramite Internet.
- A fine ottobre **Innolva S.p.A.** ha perfezionato l'acquisizione del 100% di **Promozioni Servizi S.r.l.**

**PROMOZIONISERVIZI\***  
GESTIAMO FONDI DI GARANZIA

**Rebranding nome società:**

**TECNOINVESTIMENTI** → **TINEXTA**

- Camerfirma S.A.** (25% del Capitale Sociale) insieme a diversi investitori privati, fondano **Camerfirma Colombia S.A.S.** con sede a Bogotà.
- Tinexta S.p.A. acquisisce tramite **Warrant Hub**, Privacy Lab

EBITDA: €41M  
Leverage: 2,6x  
Impiegati: 1.187

**Cyber Security + Francia**

2020

- Nell'ottobre 2020 Tinexta S.p.A. entra nel mercato della sicurezza informatica attraverso la creazione di un hub nazionale di identità e servizi di sicurezza digitale. La nuova BU, **Tinexta Cyber S.p.A.**, entra in un segmento di mercato strategico con un grande potenziale di crescita. Tinexta Cyber S.p.A. nasce dall'acquisizione di **Corvallis**, **Yoroi** e **Swascan**. Successivamente, in data 29 ottobre Tinexta S.p.A. firma un accordo di collaborazione con **FBS Next**.

**YOROI** **Swascan** **corvallis**  
PROCESS & SOLUTIONS

**TINEXTA CYBER**

- Nel gennaio 2021 Tinexta S.p.A. acquisisce, tramite **Co.Mark S.p.A.**, **Queryo Advance S.r.l.**, un'agenzia digitale in rapido sviluppo.
- Tra giugno e luglio 2021 Tinexta firma tre accordi di M&A ed un MoU
- Bregal Milestone** entra nel capitale di Infocert per accelerare lo sviluppo internazionale

**INTESA SINDACATO FORVALUE** **LEONARDO** **FCE**  
finanziario consulting lab

**Bregal Milestone**

**certeurope**

EBITDA: €78M  
Leverage: 1,2x  
Impiegati: 1.403

**Entrata in Spagna + Vendita CIM**

2021

- Nel gennaio 2022 Tinexta entra nel mercato spagnolo con **Warrant**.

**evaluate**

- Tinexta grazie alla sua crescente capitalizzazione di mercato non è una PMI.
- In continuità con le recenti strategie di M&A a marzo Tinexta ha acquisito il 100% di **Enhancers** tramite Warrant Hub.
- Nel maggio 2022 Tinexta ha venduto la BU Credit Information & Management a **CRIF**, completando in agosto il deal di Innolva

**Enhancers**

**Innolva** **REValuta**

**CRIF**

- A novembre 2022 Intesa San Paolo ha sottoscritto l'aumento di capitale (€55M) in **Warrant Hub**

EBITDA Rett.: €99M  
Leverage\*: 1,99x  
Impiegati: 2.259

\* Escluso CertEurope e Forvalue

# 1 Tinexta's Business

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

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

### 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

AN INFOCERT COMPANY

€131M  
Ricavi

28%  
Margine  
EBITDA

€36M  
EBITDA  
Rett.

### 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

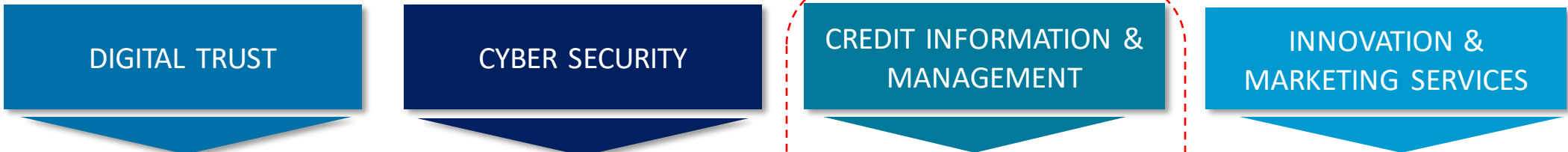
43%  
Margine  
EBITDA

€41M  
EBITDA  
Rett.

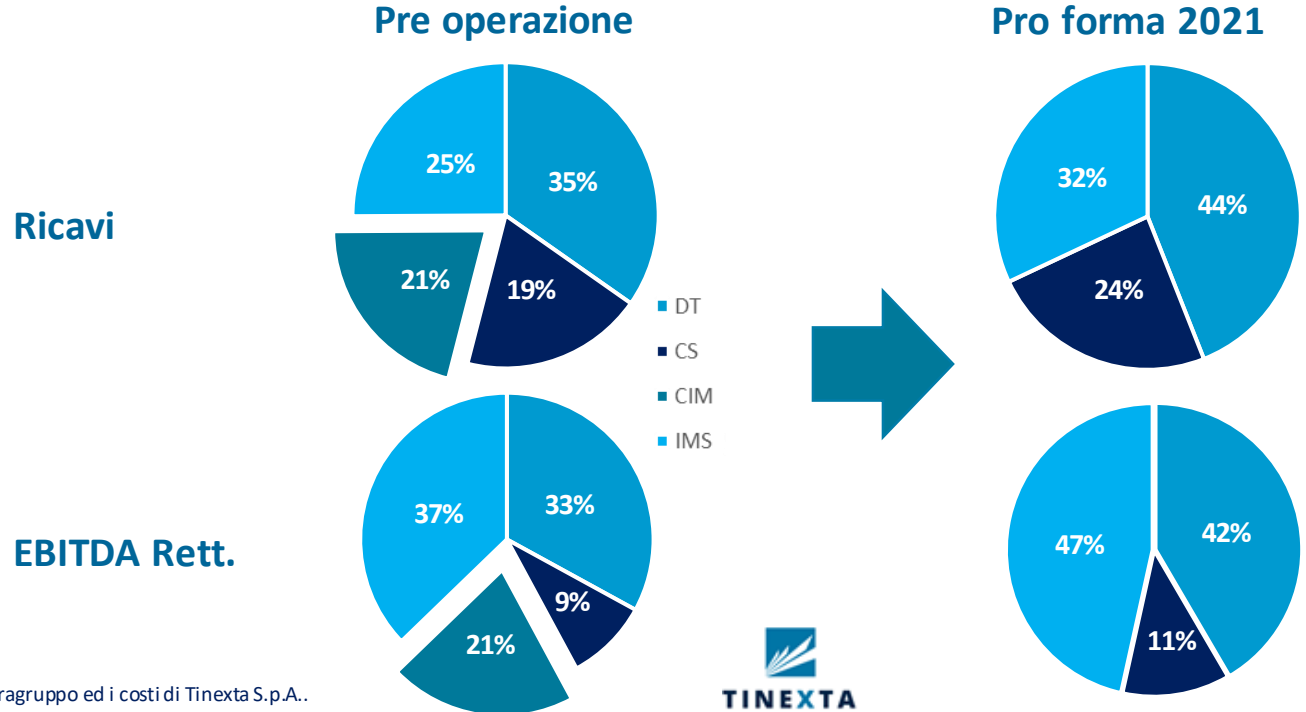
Risultati 2021

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

# 1 Risultati pro forma 2021 per Business Unit



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:**

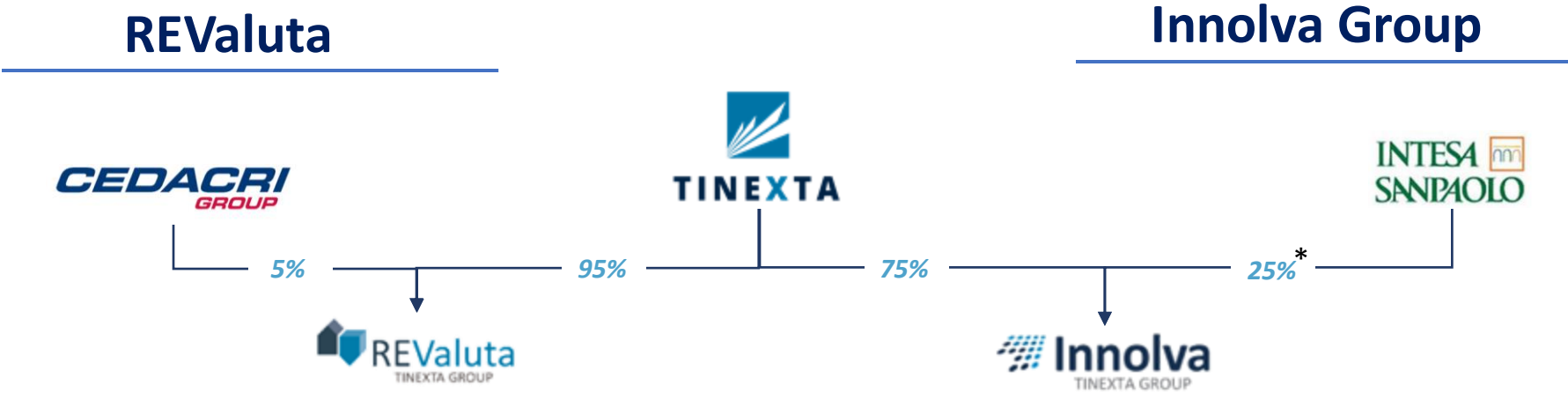
- Il closing, previsto nella seconda metà del 2022, è soggetto alle consuete condizioni per questo tipo di operazioni, inclusa la Golden Power Rule + Condizioni Sospensive

# 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

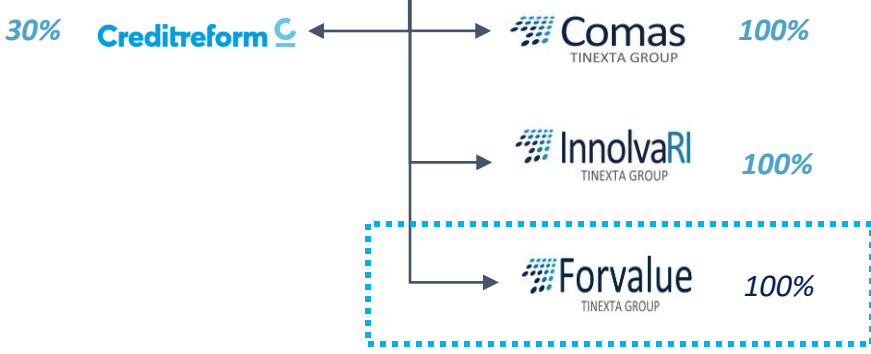


**Condizioni sospensive:**

- 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 2021A<sup>1</sup>**

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

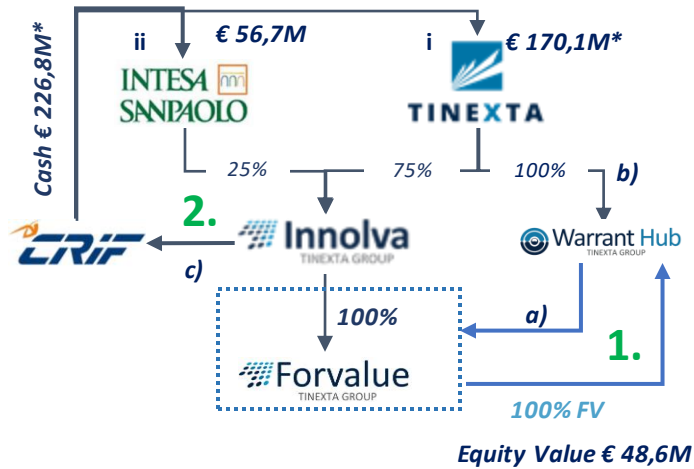


*Esclusa dall'operazione*

(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

## 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)

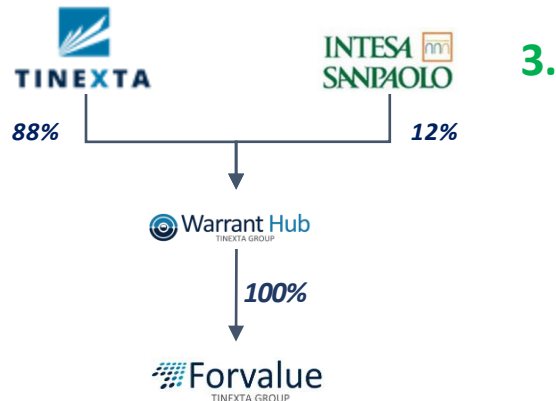
2. Tinexta e Intesa San Paolo cedono il 100% di Innolva per € 226,8M

- 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

3. Intesa San Paolo ha sottoscritto l'aumento di capitale (€ 55M) in Warrant Hub (che ora detiene Forvalue)

Completato il 10 novembre






## Nuova struttura:



**Impatto positivo sulla PFN pari a circa €230M**

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

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

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

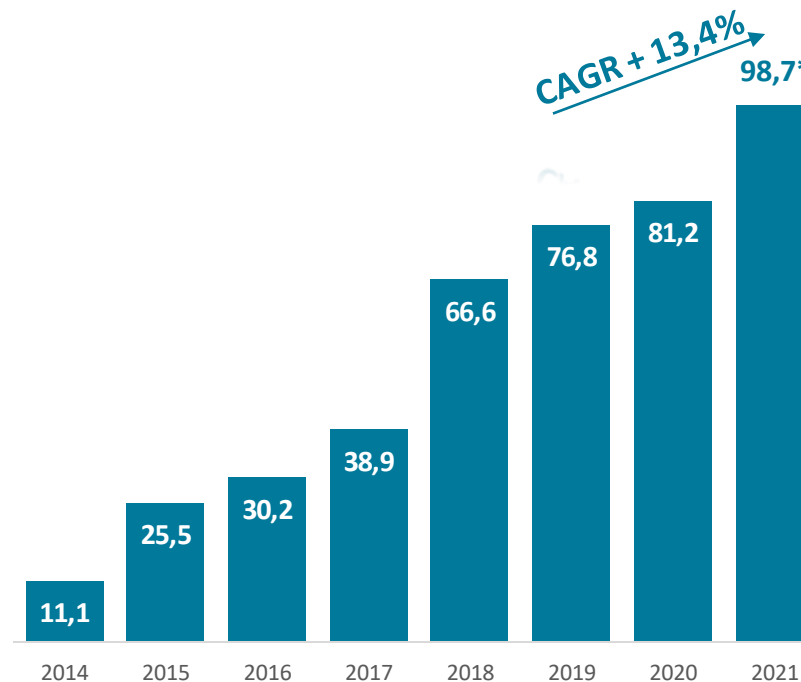
# 1 Risultati 2021 – Il trend

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.

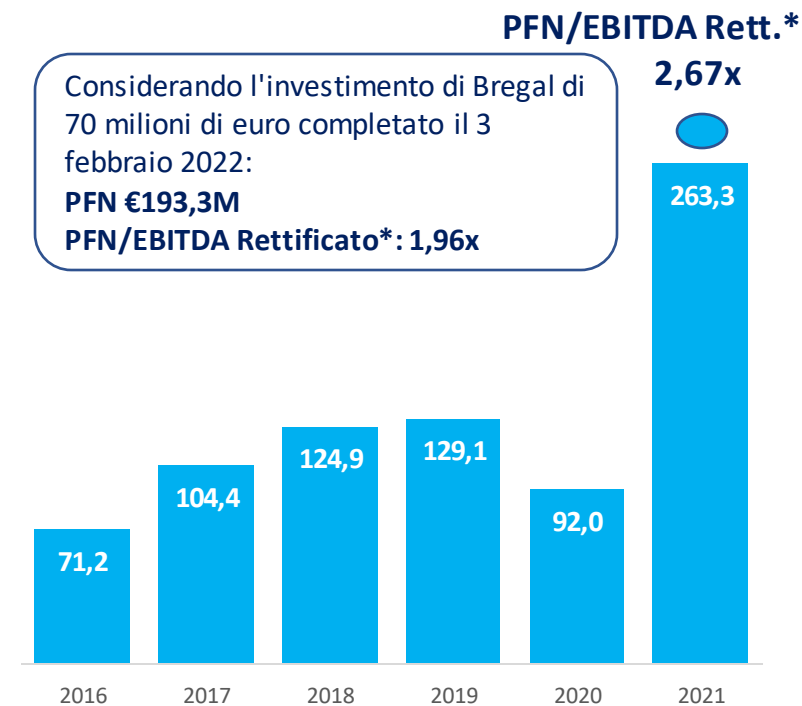
Ricavi (€M)



EBITDA Rettificato (€M)



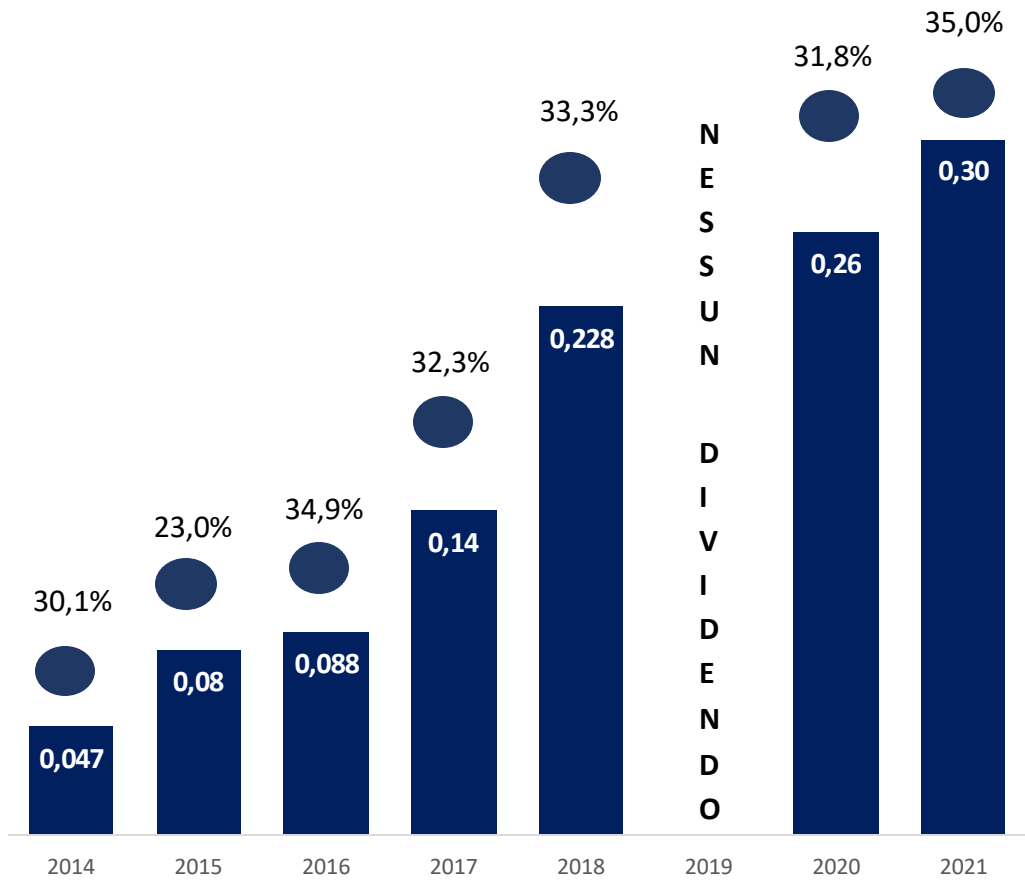
PFN (€M)



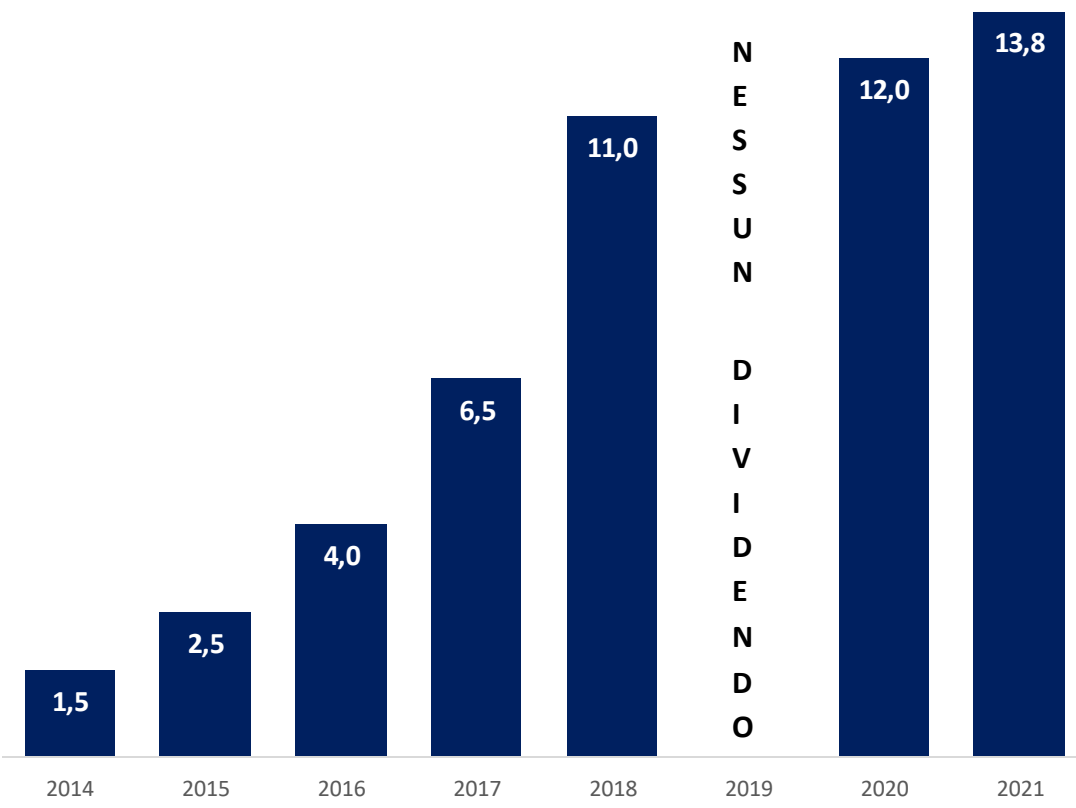
\* Include CertEurope a partire da novembre 2021 e Forvalue, nonché altre acquisizioni minori. I ricavi e l'EBITDA esclusi CertEurope e Forvalue sono rispettivamente di 369,0 milioni di euro e 96,8 milioni di euro

# 1 Risultati 2021 – Dividendi

*Dividendo per Azione (€)*



*Dividendi Totali (€M)*



● % dell'utile netto

# Agenda

1

Overview Tinexta

2

**Risultati 2021 + Risultati 9M 2022**

3

Piano 2022 – 2024

4

Appendice



# Performance 2021

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

**Creato** 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:**

- Ricavi<sup>1</sup>: € 375,4M (+39,5% vs 2020, +7,7% su base 2020);
- EBITDA Rettificato<sup>1</sup>: € 98,7M (+21,5% vs 2020, +2,7% su base 2020), L'EBITDA<sup>2</sup> è pari a € 93,0M (+19,4% vs 2020, +1,5% su base 2020);
- Margine EBITDA Rettificato<sup>1</sup> 26,3% (28,8% su base 2020); Margine EBITDA<sup>2</sup> 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) & Leverage<sup>3</sup> di 2,67x (1,96x proforma per Bregal);
- Free Cash Flow: € 56,4M nel 2021.

- **Nel 2021 la maggior parte delle business lines<sup>4</sup> 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)

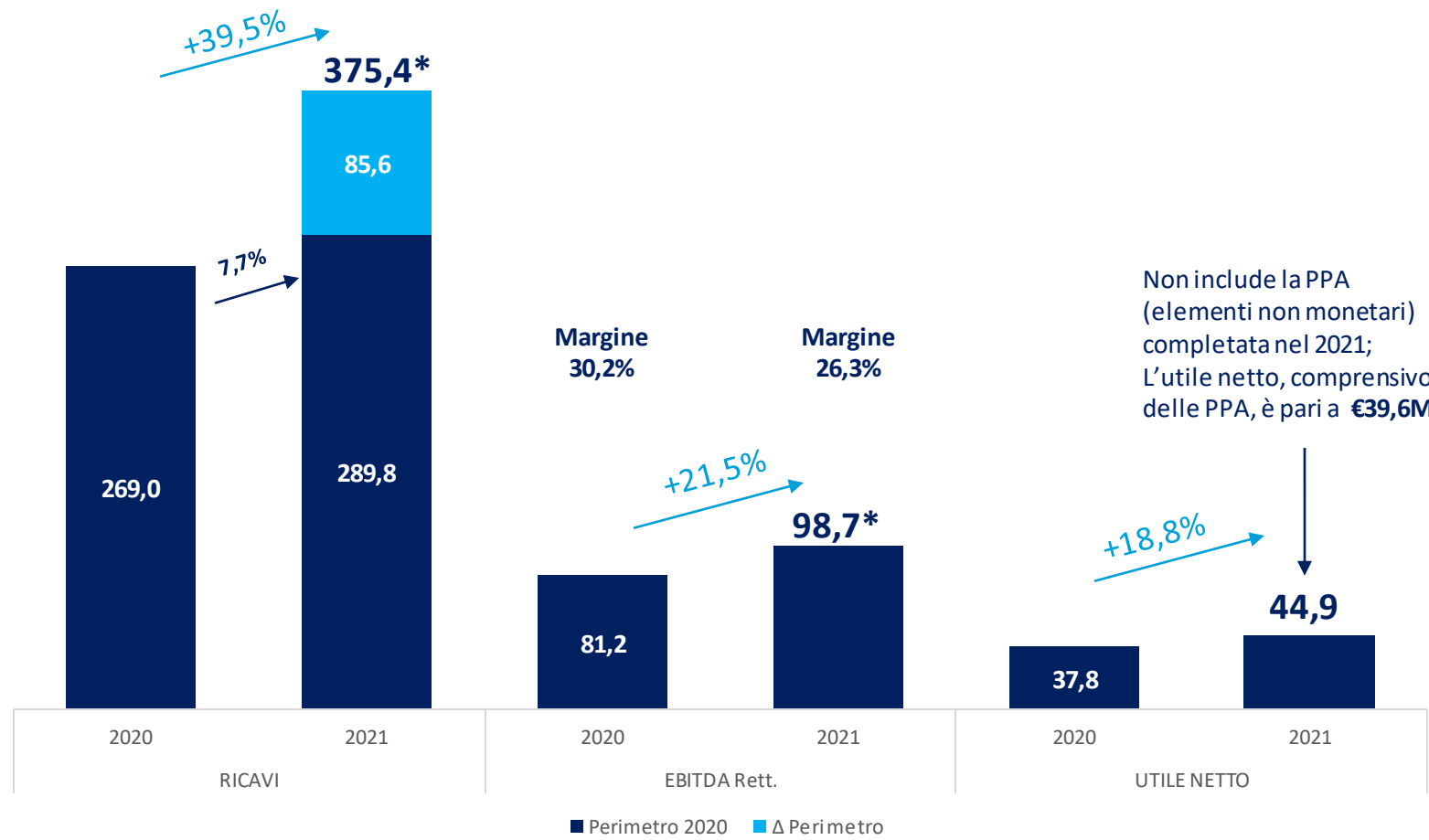
(2) EBITDA Reported

(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

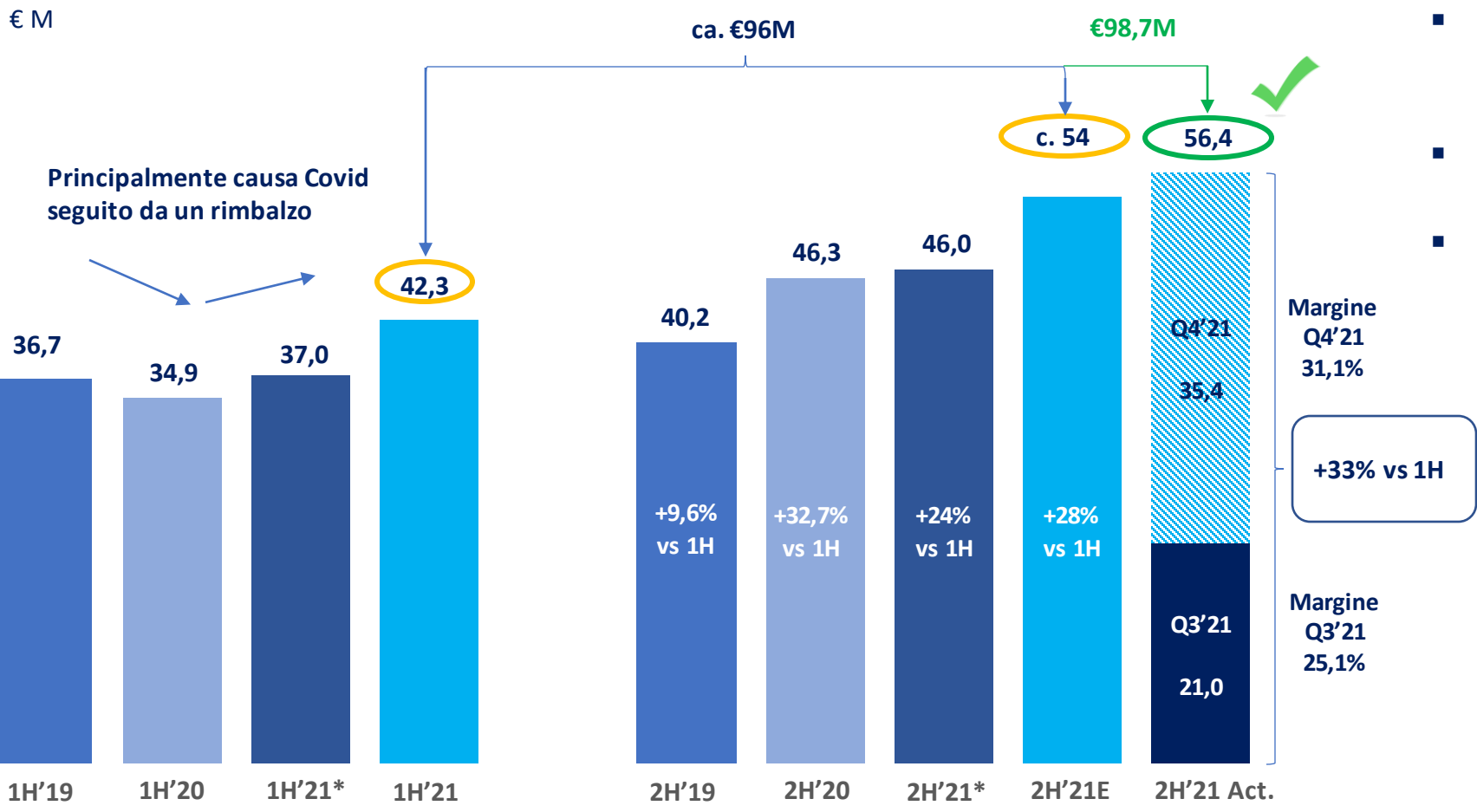


- I risultati 2021 mostrano una crescita sia nei ricavi (+39,5%) sia nell'EBITDA Rettificato (+21,5%). Questi risultati sono principalmente dati dalla crescita nella maggior parte delle Business Units;
- L'EBITDA Rettificato è **98,7 milioni** di euro, in crescita dagli 81,2 milioni di euro del 2020; **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

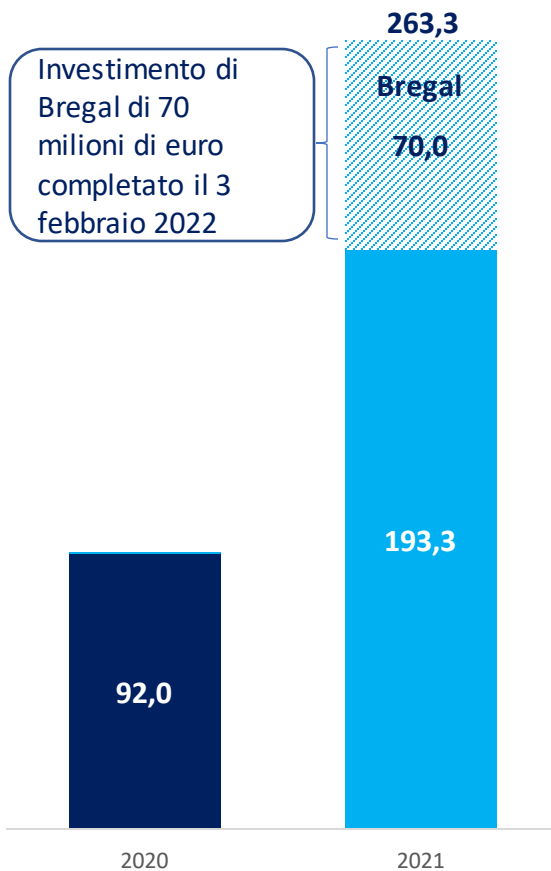
## 2 Risultati FY 2021 – FCF & PFN

### PFN

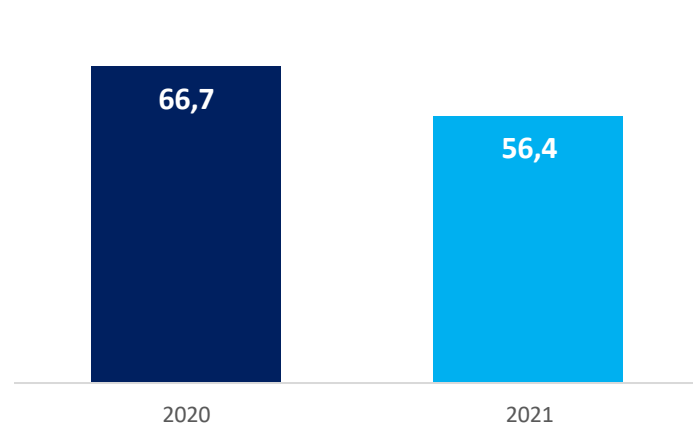
€ M

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

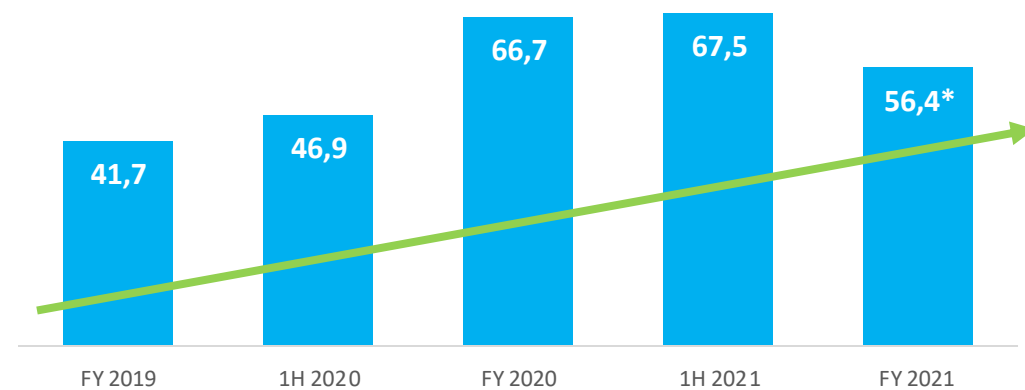


### FREE CASH FLOW



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

### LTM FREE CASH FLOW

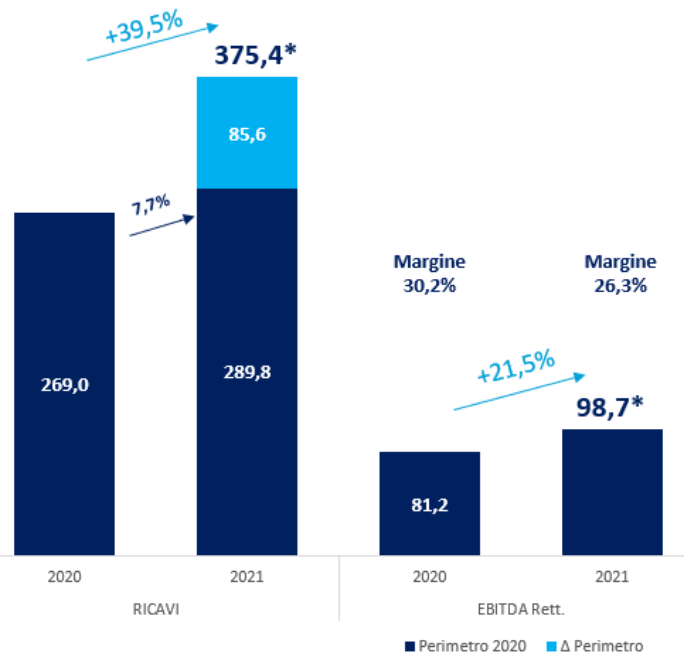


2

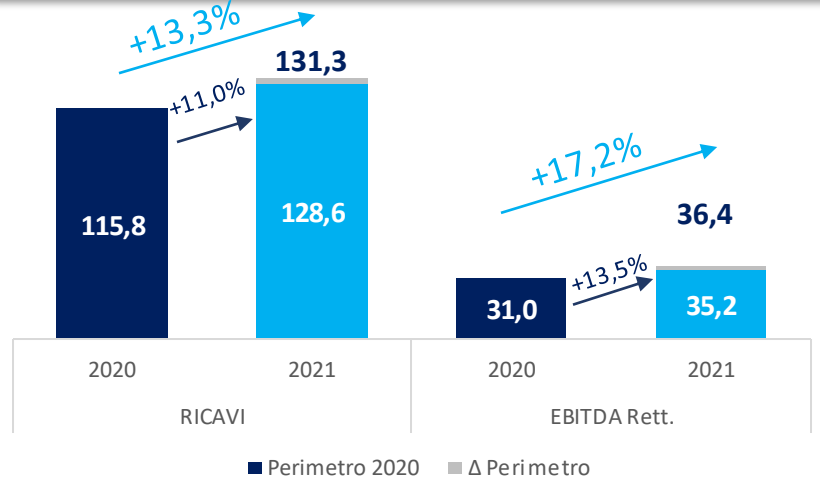
# Analisi Business Units – Overview FY 2021

€ M

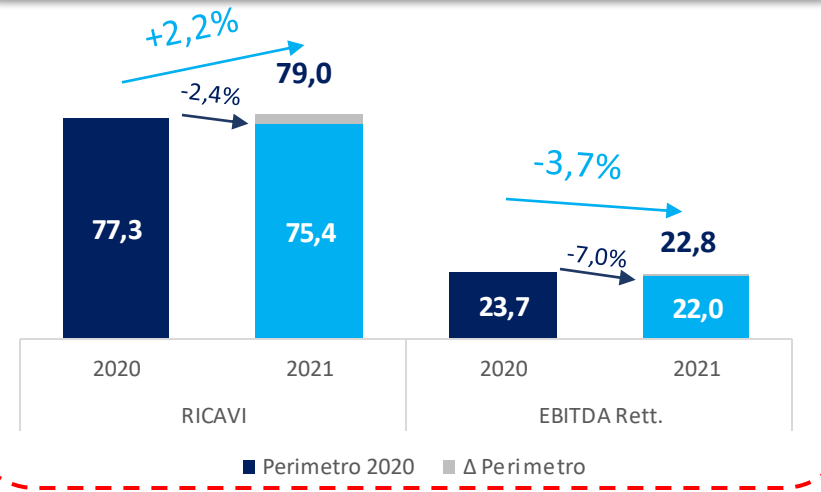
## GRUPPO



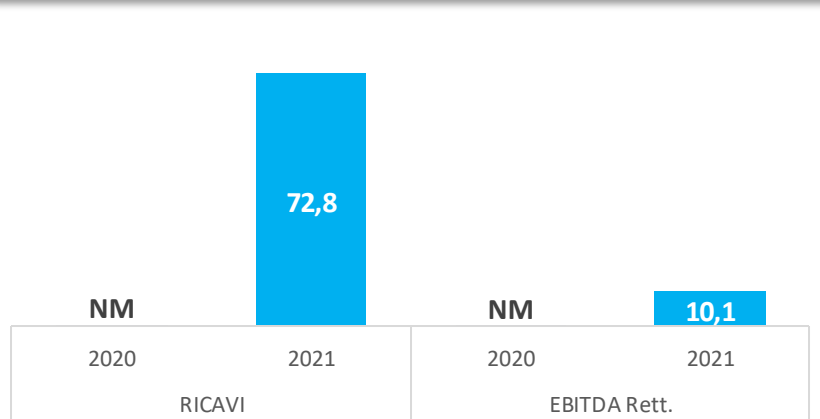
## DIGITAL TRUST



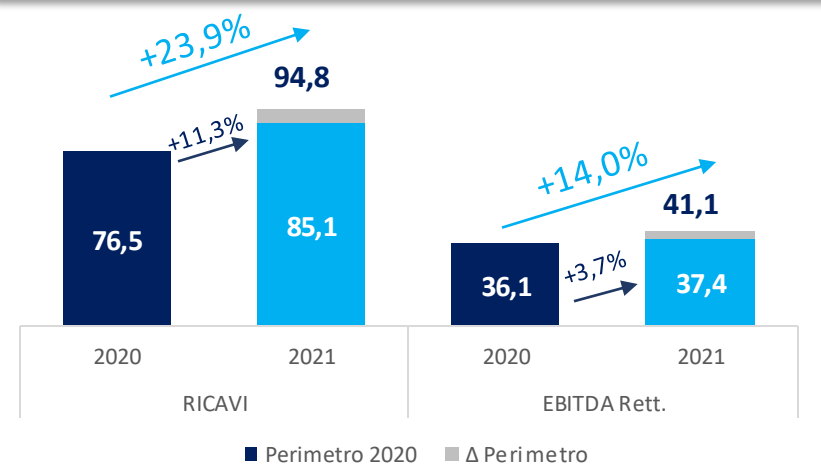
## CREDIT INFORMATION & MGMT



## CYBER SECURITY



## INNOVATION & MKT SERVICES



## 2 9M'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 al 30 settembre 2022 mostrano una continua crescita «double-digit»:**
  - Ricavi: € 246,7M nei 9M'22 (+ 19,1% vs 2021);
  - EBITDA Rettificato: € 54,8M nei 9M'22 (+ 16,6% vs PY) guidati principalmente da DT e IMS, EBITDA<sup>1</sup>: € 48,9M nei 9M'22 (+ 11,6% vs 2021);
  - Margine EBITDA Rettificato 22,2% (22,7% vs 2021); Margine EBITDA<sup>1</sup> 19,8% (21,2% vs 2021);
  - EBIT: € 28,7M (+ 14,9% vs 2021) – Margine EBIT: 11,6%;
  - Utile netto delle attività operative: € 18,5M (+ 21,1% vs 2021); Utile Netto: € 64,0M (+ 167,8% vs 2021) principalmente guidato dalla plusvalenza derivante dalla cessione di Innolva;
  - PFN: € 139,1M (€ 263,3M al 31/12/2021), include tutte le operazioni M&A recenti ed è fortemente migliorato (+ 47% vs 2021) a seguito della vendita di Innolva come parte della vendita della BU CIM; Rapporto PFN/LTM EBITDA Rettificato eccellente di 1,65x in decrescita dal 2,67x del FY'21;
  - Free Cash Flow rettificato delle continuing operations: € 36,2M (sostanzialmente in linea con il € 38,7M del 2021), su base LTM FCF rettificato delle continuing ops: € 49,7M.
- **La maggior parte delle BU<sup>2</sup> continuano a crescere nei 9M'22:**
  - Digital Trust, Ricavi +22,2%; EBITDA +35,4%; Margine EBITDA 28,8%
  - Cyber Security, Ricavi +6,3%; EBITDA si attesta a € 4,8M; Margine EBITDA 8,7%
  - Innovation and Marketing Services, Ricavi +27,1%; EBITDA +10,2%; Margine EBITDA 34,8%

### • Eventi Recenti:

- **Intesa San Paolo ha sottoscritto l'aumento di capitale in Warrant Hub a seguito della cessione di Innolva. Intesa deterrà il 12% di Warrant, che possiede il 100% di Forvalue.**

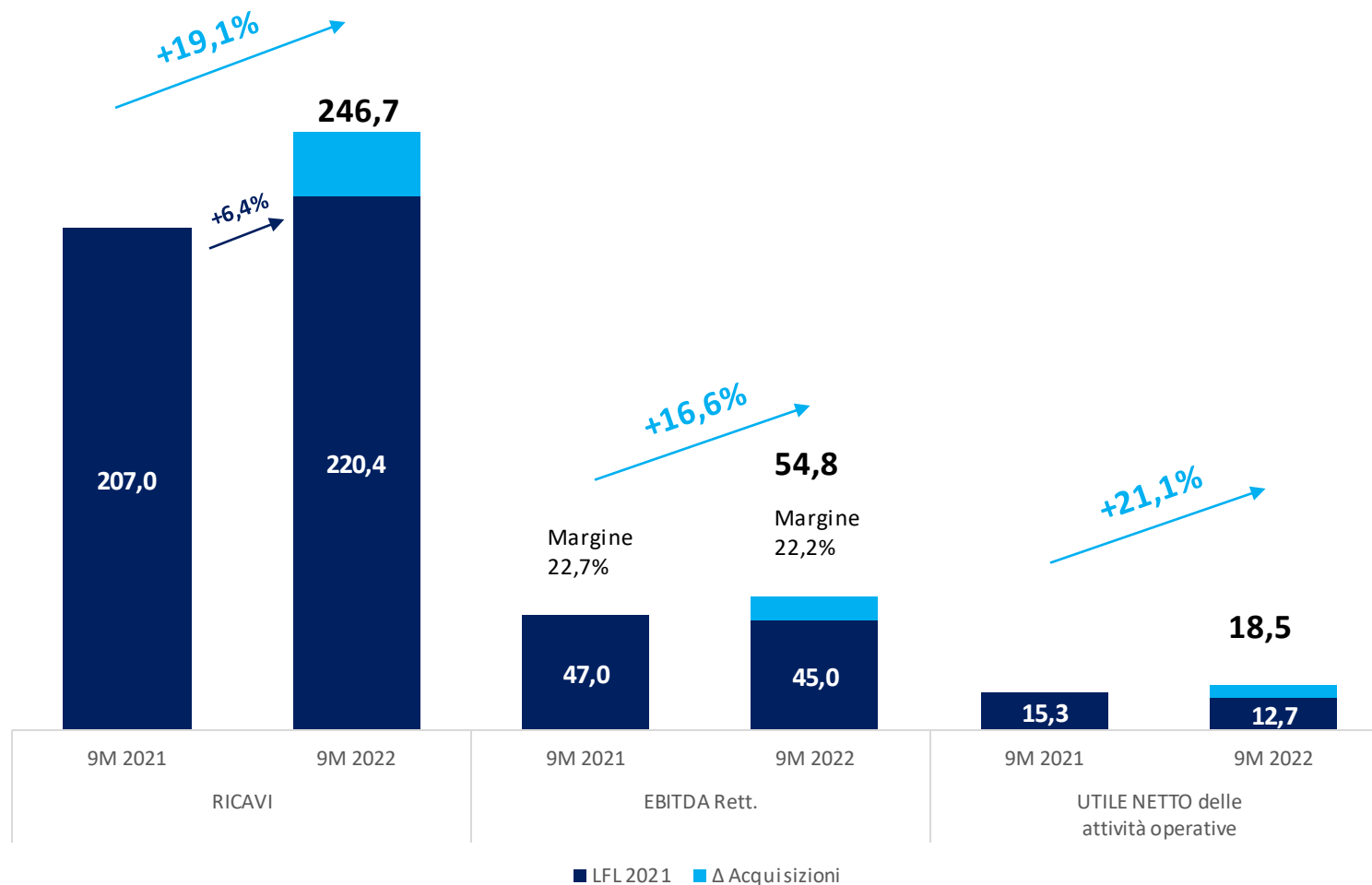
- **Risorse Umane:** al 30 settembre 2022 il gruppo conta 2.143 dipendenti (senza CIM)

Memo: Al fine di consentire un'analisi il più completa possibile nel presente documento, i risultati 9M'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 9M sono stati "restated" e per ogni ulteriore dettaglio si rimanda al resoconto intermedio di gestione 9M'22.

(1) EBITDA Reported

(2) I dati delle BU sono forniti come rettificati

I risultati dei primi nove mesi del 2022 mostrano Ricavi per **246,7 milioni** di euro, EBITDA Rettificato per **54,8 milioni** di euro e un Utile Netto delle attività operative di **18,5 milioni** di euro. EBITDA Reported a **48,9 milioni** di euro.



€ M

- I risultati 9M'22 mostrano una crescita sia nei Ricavi (c. +19%) che nell'EBITDA Rettificato (c. +17%);
- L'EBITDA Rettificato ammonta a **54,8 milioni** di euro in crescita dai **47,0** del 2021; L'EBITDA Rettificato su base 2021 è pari a **45,0 milioni** di euro;
- L'EBITDA è pari a **48,9 milioni** di euro;
- Il margine dell'EBITDA Rettificato è pari al 22,2% (22,7% nel 2021);
- L'Utile Netto delle *attività operative* è pari a **18,5 milioni** di euro;
- Il Free Cash Flow rettificato delle *attività operative* è di **36,2 milioni** di euro.

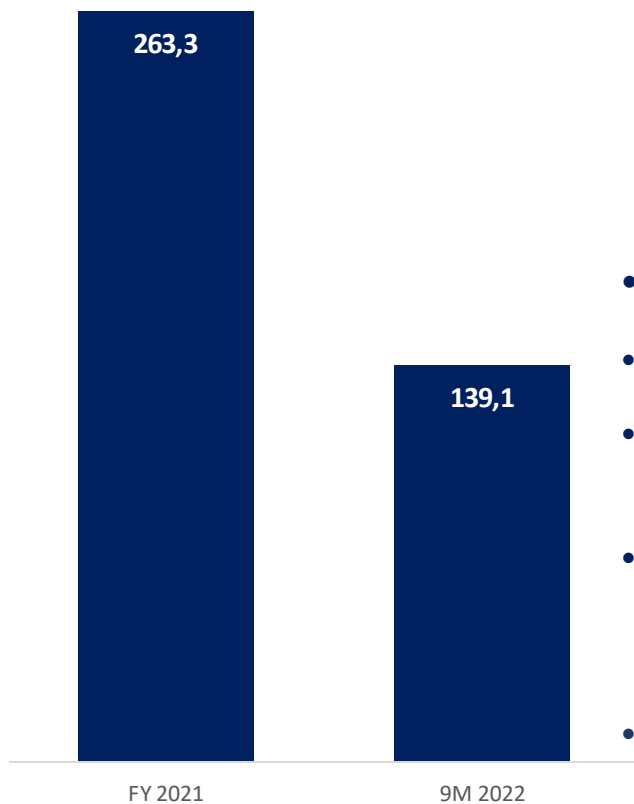


# Risultati 9M'22 – PFN & FCF

## PFN

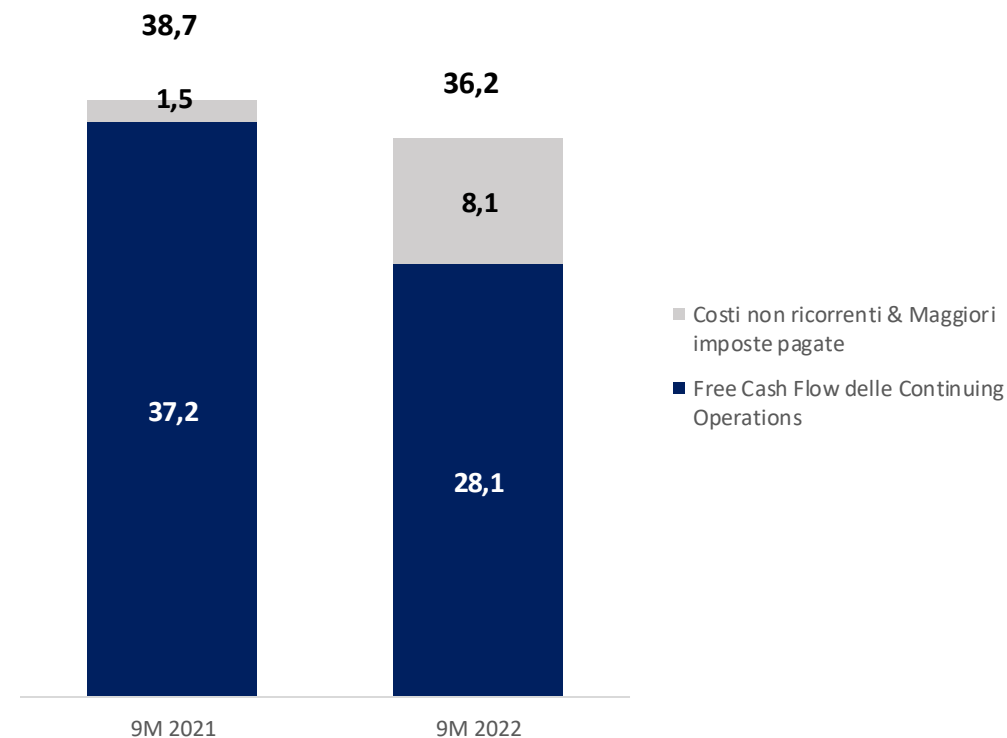
Principali variazioni nei 9M'22:

- - € 72,7M acquisizioni
  - *Evalue*: - € 33,9M
  - *Enhancers*: - € 21,3M
  - *Sferabit*: - € 3,1M
  - *Plannet*: - € 8,5M
  - *Nomesia*: - € 0,9M
  - *Teknesi & LAN&WAN*: - € 3,4M
  - *Altro*: - € 1,6M
- - € 21,2M Dividendi
- + € 130,3M Cessioni
- - € 18,1M Adeguamento contratti Leasing
- + € 8,0M Copertura derivati in OCI (sugli incrementi futuri attesi dei tassi di interesse)
- + € 70M investimento di Bregal in Infocert



€ M

## FREE CASH FLOW rettificato delle attività operative



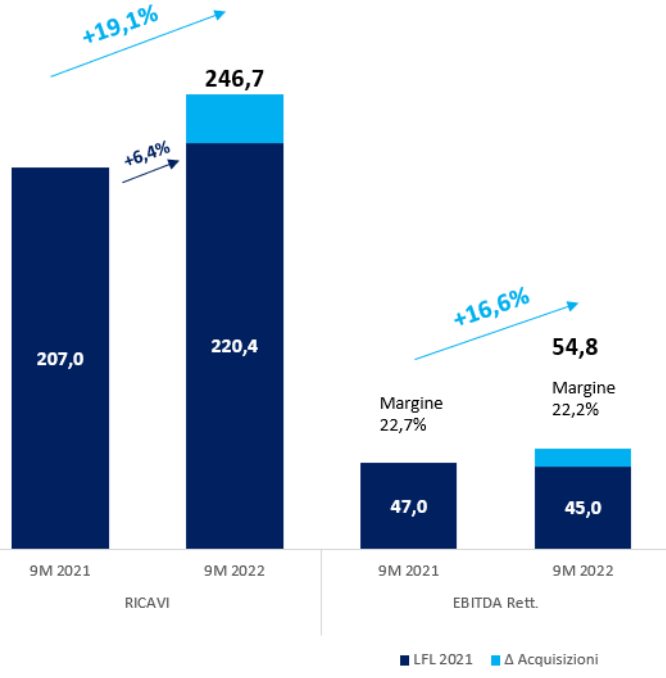
2

# Analisi Business Units – Overview 9M'22

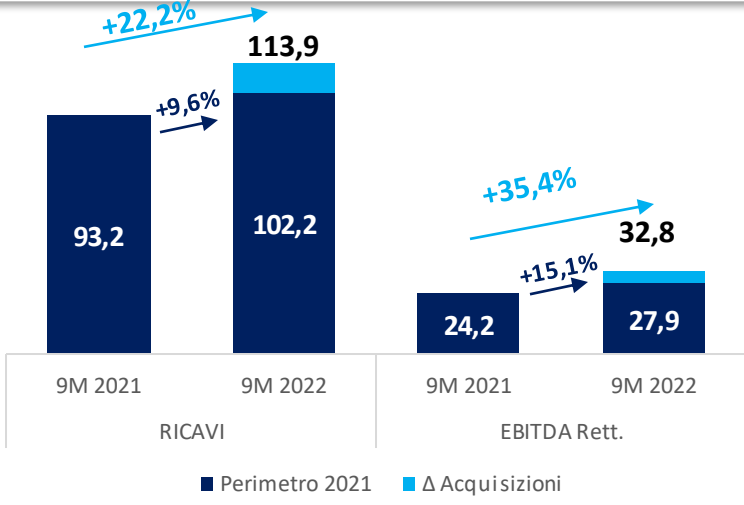
I dati ed il confronto vs PY sono forniti escluse le attività CIM. Forvalue è incluso in IMS

€ M

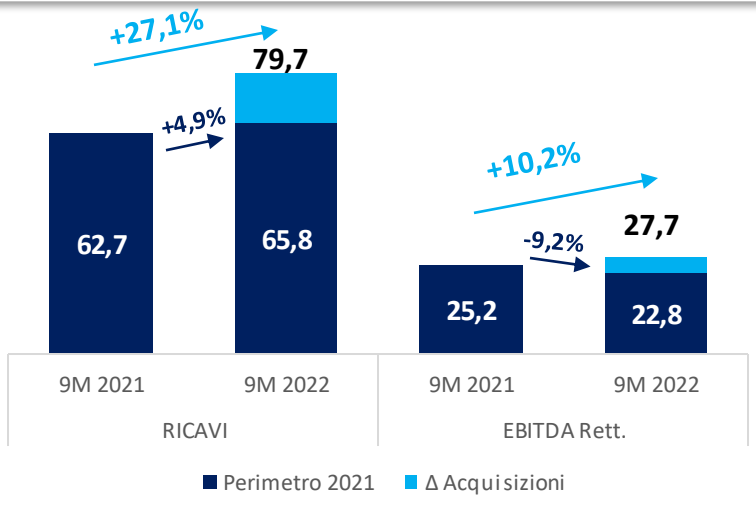
## GROUP



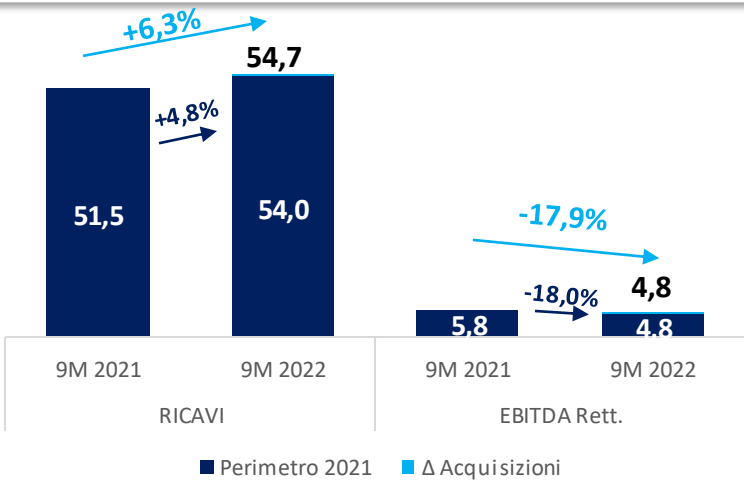
## DIGITAL TRUST



## INNOVATION & MKT SERVICES



## CYBER SECURITY



# Agenda

1

Overview Tinexta

2

Risultati 2021 + Risultati 9M 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

<p><b>Digital Trust</b></p>  <p>certeurope AN ODDRIVE COMPANY</p>  <p>AUTHADA</p>	<p><b>Credit Information &amp; Mgmt</b></p>  <p>INTESA SANPAOLO FORVALUE</p>  <p>FBS next</p>
<p> LEONARDO MoU</p>	
<p><b>Cyber Security</b></p>  <p>YORO!</p>  <p>corvallis</p>  <p>Swascan</p>	<p><b>Innovation &amp; Marketing Services</b></p>  <p>financialconsultinglab</p>  <p>Queryo TINEXTA GROUP</p>  <p>evaluate</p>

## 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**


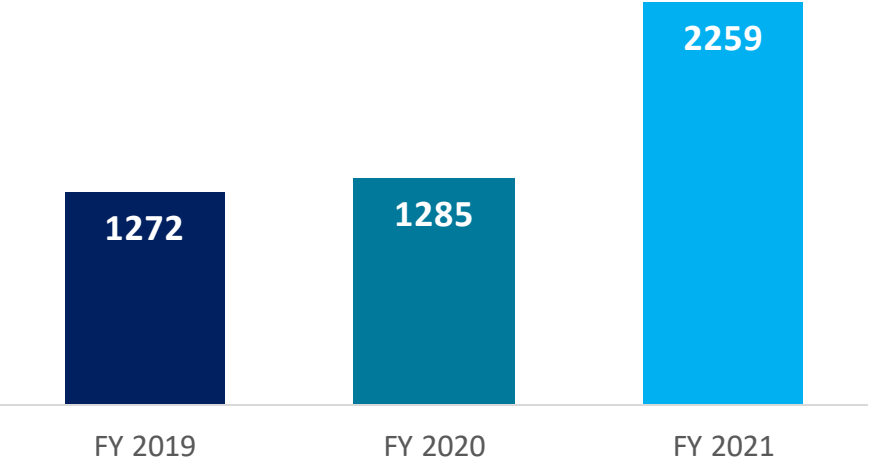


# 3 Punti chiave della nostra strategia – Piano 2022-2024 5/6

## FTE di Gruppo e per BU

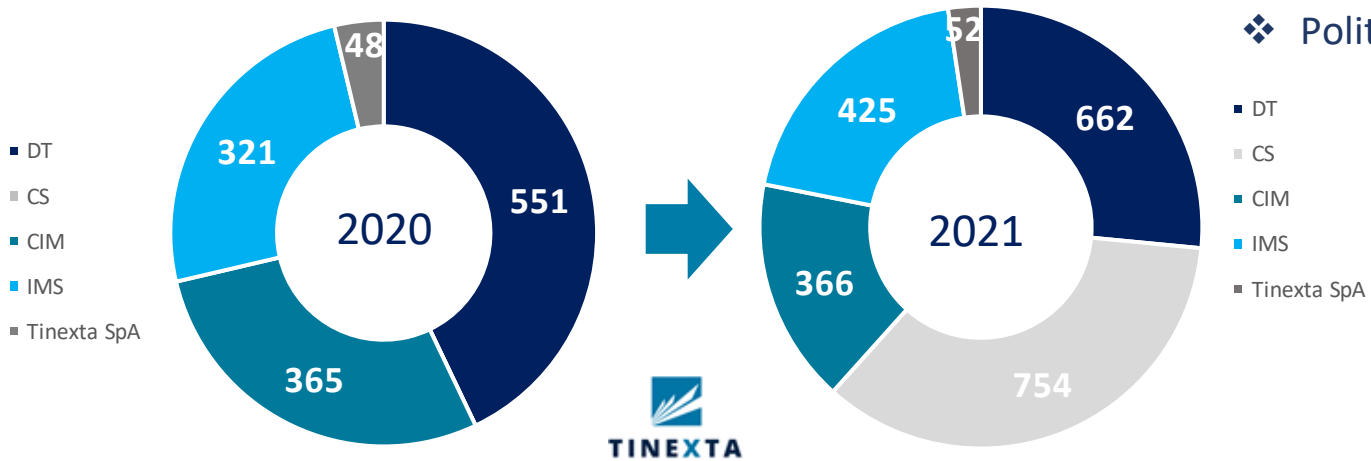
Persone & Organizzazione  
+  
ESG

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:

Diritti umani	Politica ambientale	Manager ambientale	Anti-corruzione	Diversità di genere	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"> <li>❖ Maggior consumo di energia rinnovabile</li> <li>❖ Mobilità sostenibile</li> <li>❖ Piano di Riduzione della CO<sub>2</sub></li> <li>❖ Economia circolare</li> <li>❖ Carbon Disclosure Project (CDP)</li> <li>❖ "Uffici Verdi"</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Sostegno comunitario</li> <li>❖ Piano filantropico</li> <li>❖ Certificazione SA8000 per lavoratori e fornitori</li> <li>❖ Posizioni dirigenziali per le donne</li> <li>❖ Riduzione divario di genere</li> <li>❖ Soddisfazione del cliente</li> <li>❖ Emancipazione femminile e sicurezza sul lavoro</li> <li>❖ Certificazione ISO 45001</li> <li>❖ Business continuity Certificazione ISO 22301</li> <li>❖ Marketing responsabile</li> </ul>
GOVERNANCE	
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Proprietà intellettuale – IP</li> <li>❖ UN Global Compact</li> <li>❖ Piano di sostenibilità</li> <li>❖ Prevenzione corruzione e anticorruzione Certificazione ISO 37001</li> <li>❖ AML</li> <li>❖ Criteri ESG sui fornitori</li> <li>❖ Coinvolgimento di investitori e stakeholder</li> </ul>	

## 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

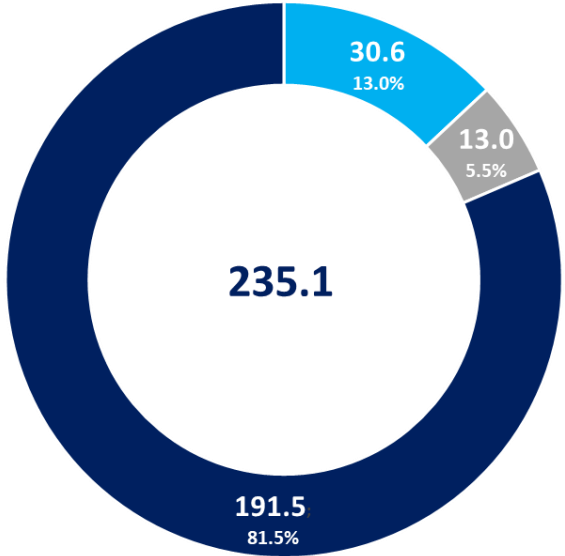
# 3 Punti chiave della nostra strategia – Piano 2022-2024 PNRR

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

TINEXTA

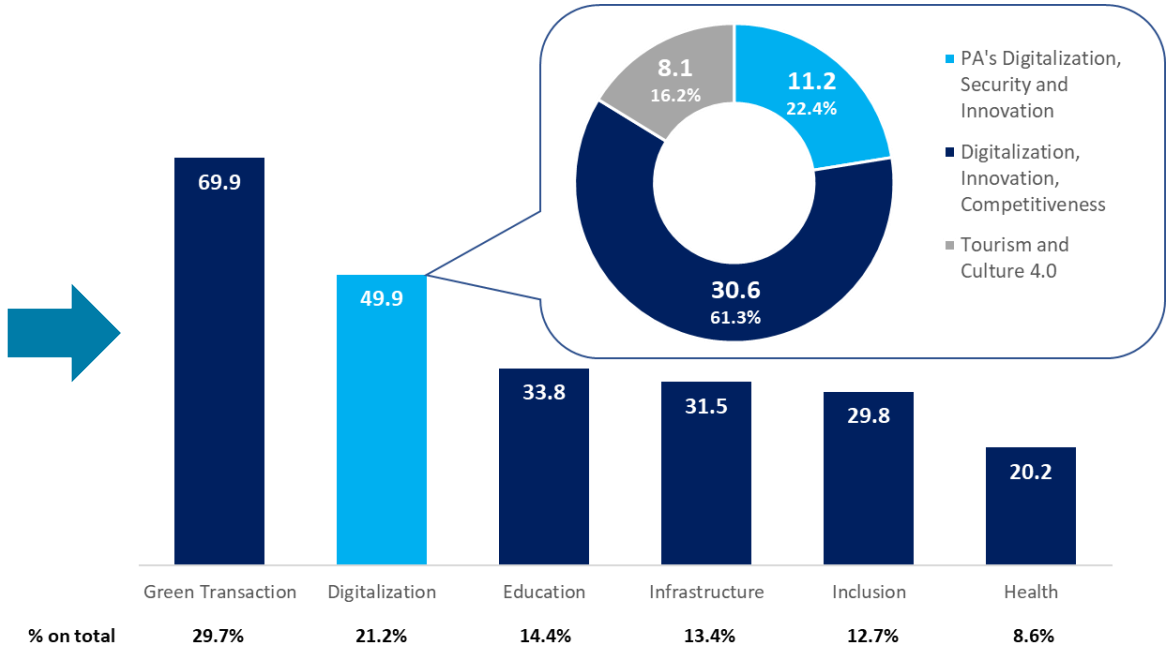
7

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



## 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





# 3 c) Crescita EPS & DPS

## D&A

- Rapporto sui ricavi in linea con gli anni precedenti



## Oneri Finanziari

- ~ 1% costo medio del debito complessivo

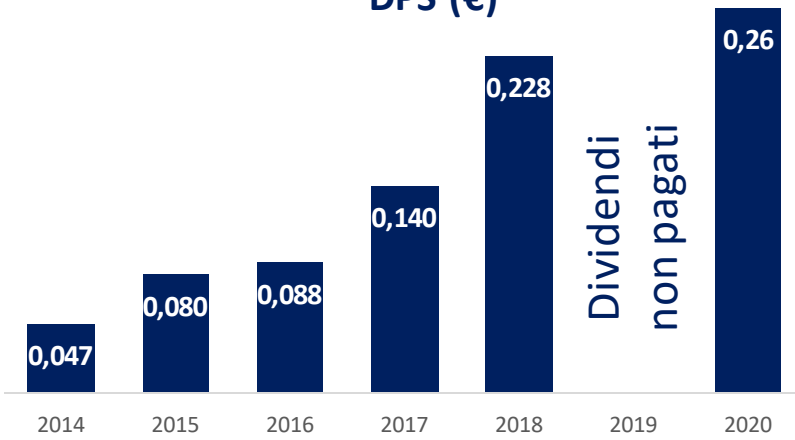


## Tasse

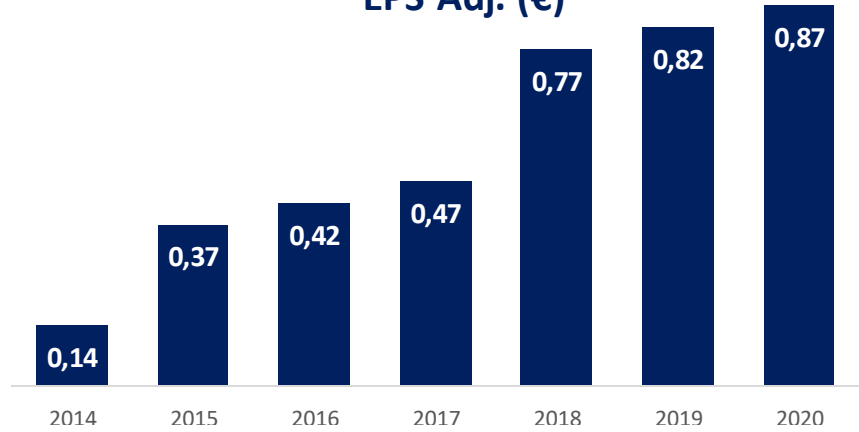
- In linea con gli anni precedenti



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

# 3 2022 Guidance

✓ Confermata la Guidance

Guidance*	2022 (con acquisizioni)
Ricavi	Crescita ~ 21-23% vs PY
EBITDA Rettificato	Crescita ~ 25-27% vs PY
PFN/EBITDA Rettificato	~ 0,6x

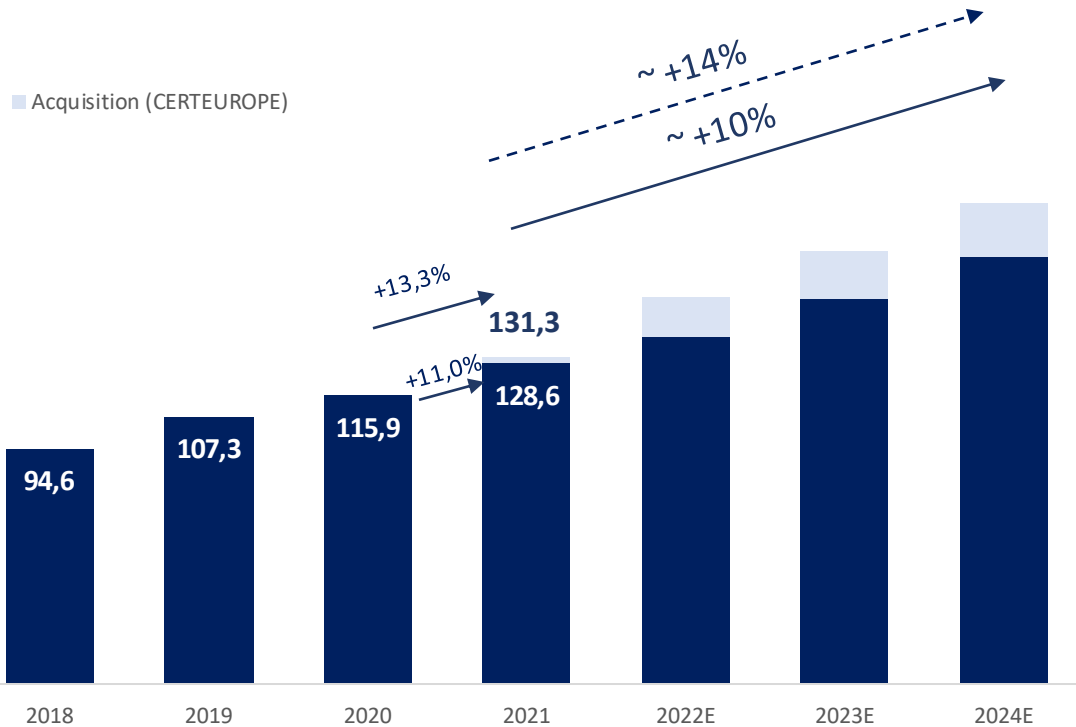
\* La guidance è calcolata su base restated. I Ricavi restated del 2021 sono stati di 301,5 milioni di euro, l'EBITDA Rettificato restated di 76,5 milioni di euro.

➤ I potenziali benefici positivi del PNRR non sono inclusi nella guidance; né ulteriori fusioni e acquisizioni

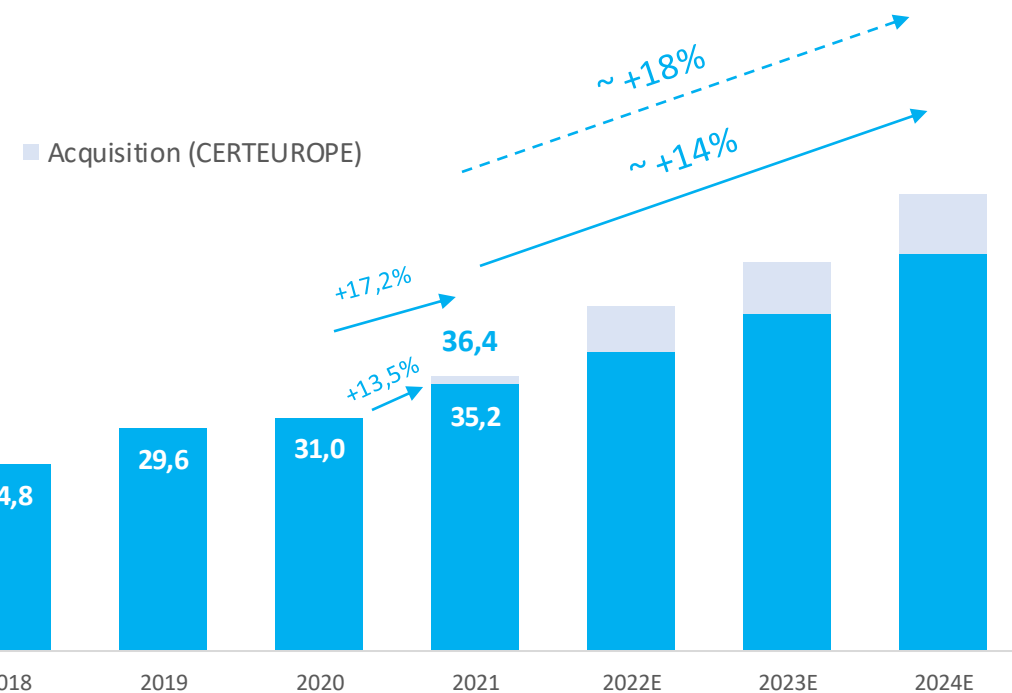
# 3 Digital Trust – Business Plan 2022-2024

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)



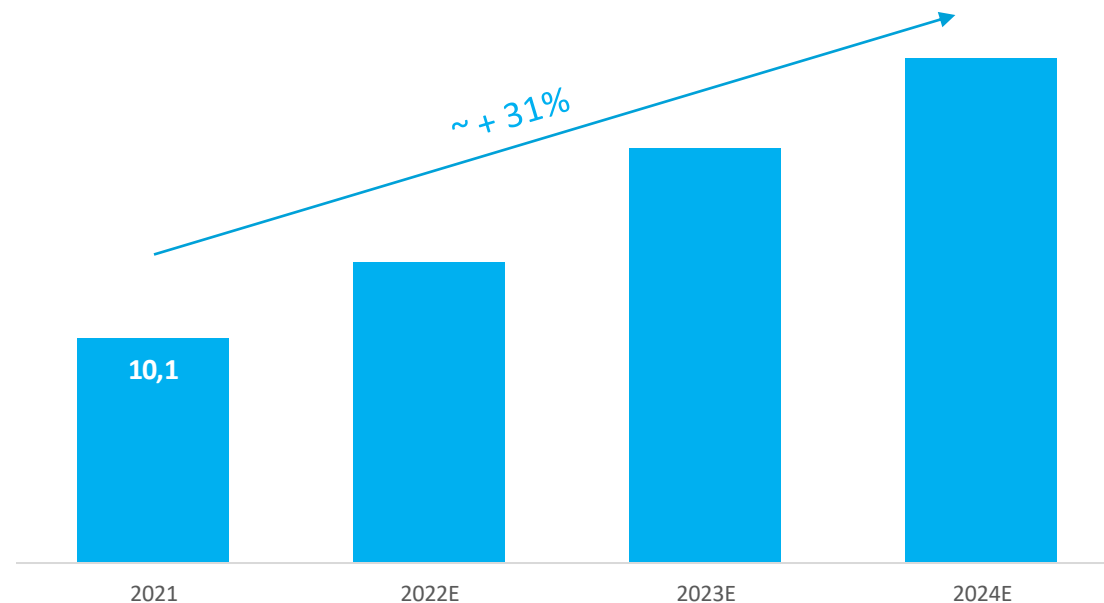
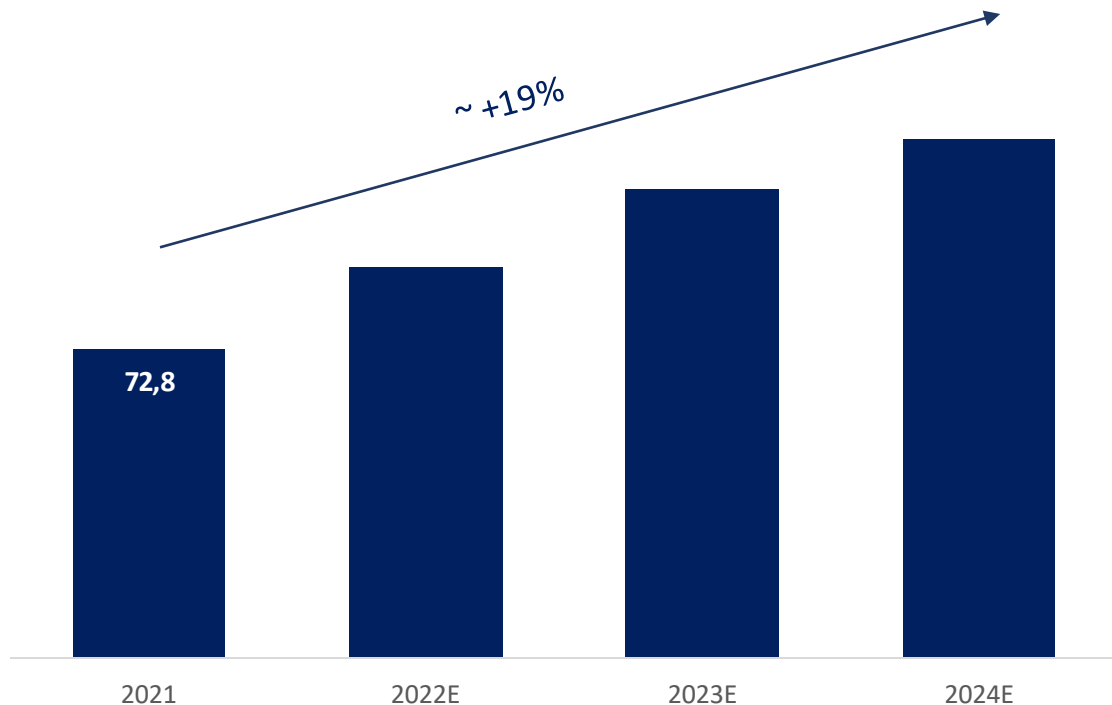
Il Piano 2022-2024 si basa su varie ipotesi, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggetti a molteplici incertezze e altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono diversi fattori che possono far sì che i risultati e le tendenze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

# 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)



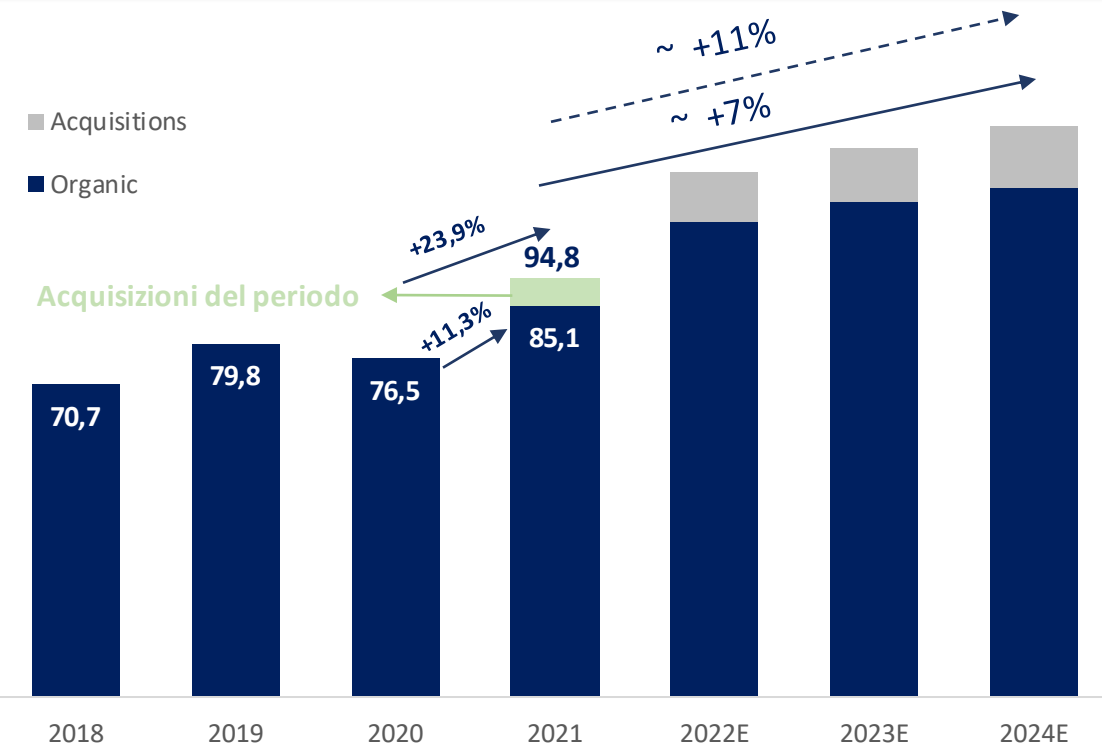
Il Piano 2022-2024 si basa su varie ipotesi, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi ad eventi futuri e sono soggetti a molteplici incertezze e altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono diversi fattori che possono far sì che i risultati e le tendenze 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

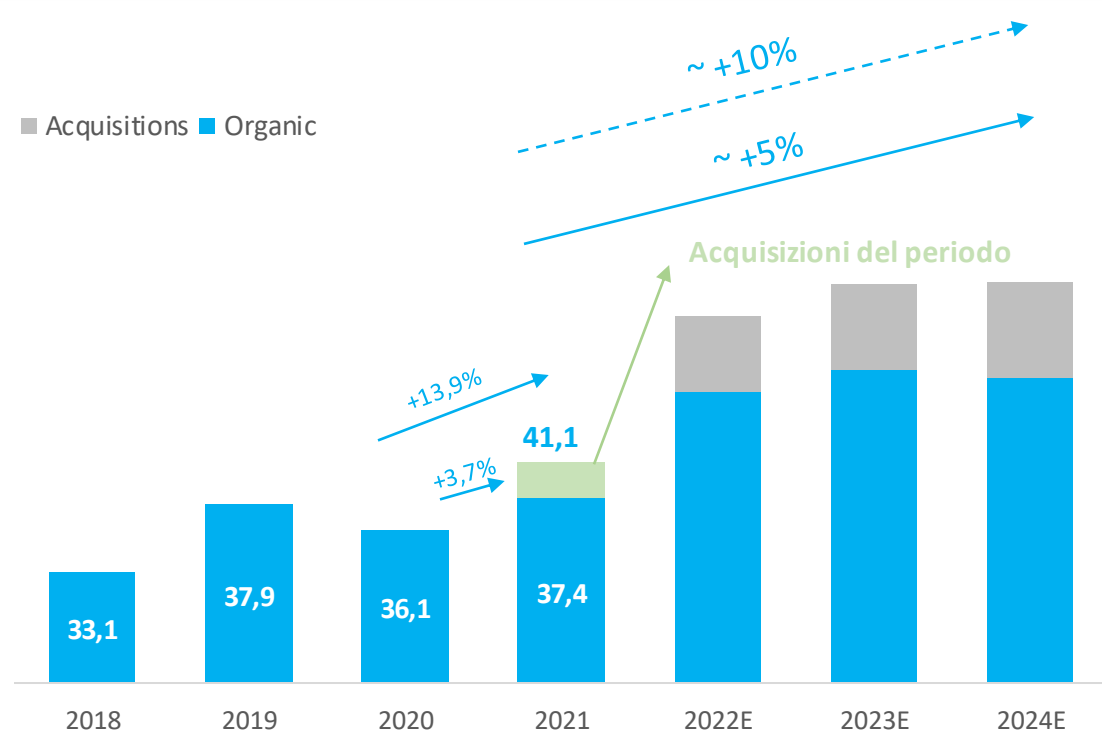
# 3 IMS – Business Plan 2022-2024

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 9M 2022

3

**Piano 2022 – 2024**

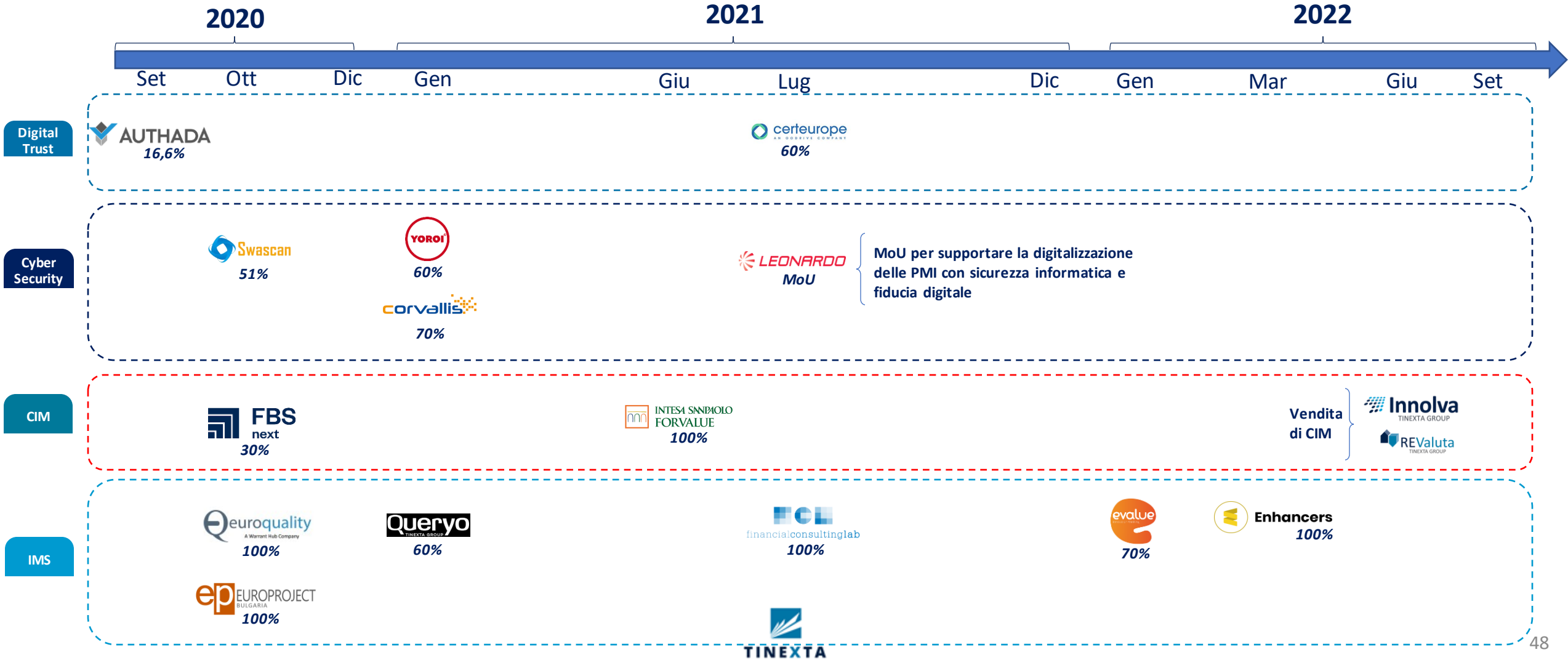
4

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 9M 2022

3

Piano 2022 – 2024

4

**Appendici**

## 4 Risultati FY 2021 – Conto Economico

	FY 2021		FY 2020		FY 2021 su FY 2020		Perimetro 2021		Perimetro 2020	
		%		%		%	Δ	Δ%	Δ	Δ%
<b>Ricavi</b>	375,4	100,0%	269,0	100,0%	289,8	100,0%	106,3	39,5%	20,8	7,7%
<b>Totale Costi Operativi</b>	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%
<b>EBITDA prima delle Stock Options</b>	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%
<b>EBITDA</b>	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%
<b>Risultato Operativo</b>	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%
<b>Oneri Finanziari Netti</b>	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%
<b>Risultato ante imposte</b>	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%
<b>Utile Netto</b>	39,6	10,6%	37,8	14,0%	37,6	13,0%	1,9	4,9%	-0,2	-0,4%

# 4 Risultati 9M'22 – Conto Economico

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

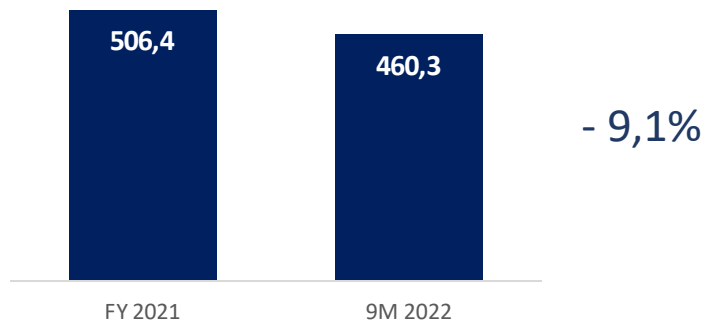


	9M 2022		9M 2021		9M 2022 su base 2021		Con Acquisizioni		Perimetro 2021	
		%		%		%	Δ	Δ%	Δ	Δ%
<b>Ricavi</b>	246,7	100,0%	207,0	100,0%	220,4	100,0%	39,6	19,1%	13,3	6,4%
<b>Totale Costi Operativi</b>	191,9	77,8%	160,1	77,3%	175,4	79,6%	31,8	19,9%	15,3	9,6%
Costi per servizi ed altri costi	90,6	36,7%	73,9	35,7%	82,3	37,3%	16,7	22,6%	8,4	11,3%
Costo del personale	101,3	41,1%	86,2	41,6%	93,1	42,3%	15,2	17,6%	7,0	8,1%
<b>EBITDA Rettificato</b>	54,8	22,2%	47,0	22,7%	45,0	20,4%	7,8	16,6%	-2,0	-4,3%
Costo Stock Options e costi non ricorrenti	5,9	2,4%	3,2	1,5%	5,5	2,5%	2,7	85,8%	2,3	73,1%
<b>EBITDA</b>	48,9	19,8%	43,8	21,2%	39,5	17,9%	5,1	11,6%	-4,3	-9,9%
Ammortamenti, Accantonamenti e Svalutazioni	20,2	8,2%	18,8	9,1%	19,4	8,8%	1,4	7,2%	0,6	3,0%
<b>Risultato Operativo</b>	28,7	11,6%	25,0	12,1%	20,1	9,1%	3,7	14,9%	-4,9	-19,6%
Proventi Finanziari	0,1	0,1%	0,1	0,0%	0,2	0,1%	0,0	87,8%	0,1	87,8%
Oneri Finanziari	4,3	1,8%	2,8	1,4%	3,6	1,6%	1,5	53,3%	0,8	27,5%
<b>Oneri Finanziari Netti</b>	4,2	1,7%	2,7	1,3%	3,4	1,6%	1,4	52,1%	0,7	25,4%
Risultato delle partecipazioni al PN	-0,1	-0,1%	-0,2	-0,1%	-0,1	-0,1%	0,1	-41,1%	0,1	-41,1%
<b>Risultato ante imposte</b>	24,4	9,9%	22,0	10,6%	16,5	7,5%	2,4	10,9%	-5,5	-25,0%
Imposte	5,9	2,4%	6,7	3,2%	3,8	1,7%	-0,8	-12,5%	-2,9	-43,9%
<b>Utile Netto delle attività operative in funzionamento</b>	18,5	7,5%	15,3	7,4%	12,7	5,8%	3,2	21,1%	-2,6	-16,7%
Risultato delle attività operative cessate	45,5		8,6		45,5		36,9	429,0%	36,9	429,0%
<b>Utile Netto</b>	64,0		23,9		58,2		40,1	167,8%	34,3	143,6%

€ M

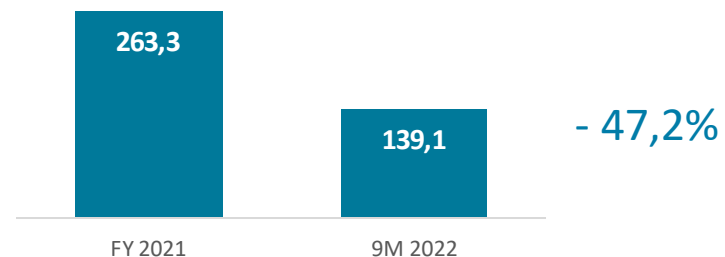
## 4 Risultati 9M'22 – Stato Patrimoniale

### Capitale Netto Investito



Il Capitale Investito Netto diminuisce di **46,1 milioni di euro** rispetto al 31 dicembre 2021 per la cessione di Innolva (126,6 milioni di euro), parzialmente compensato dagli avviamenti rilevati sulle acquisizioni (69,3 milioni di euro) e dal nuovo contratto di leasing (16,1 milioni di euro) che hanno comportato un incremento delle attività non correnti nette di **€ 85,4 milioni**.

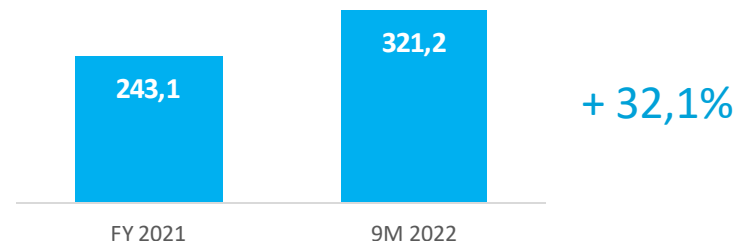
### Posizione Finanziaria Netta



La Posizione Finanziaria Netta ammonta a **€ 139,1 milioni** con un decremento di **€ 124,2 milioni** rispetto al 31 dicembre 2021. Questi cambiamenti riflettono:

- Free Cash Flow + €37,1M
- Investimento di Bregal in Infocert + €70M
- Cessioni + €130,3M
- Acquisizioni - €72,7M
- Dividendi - €21,2M
- Opzioni PUT - €1,0M
- Adeguamento contratti Leasing sulla PFN - €18,1M
- Derivati in OCI + €8,0M

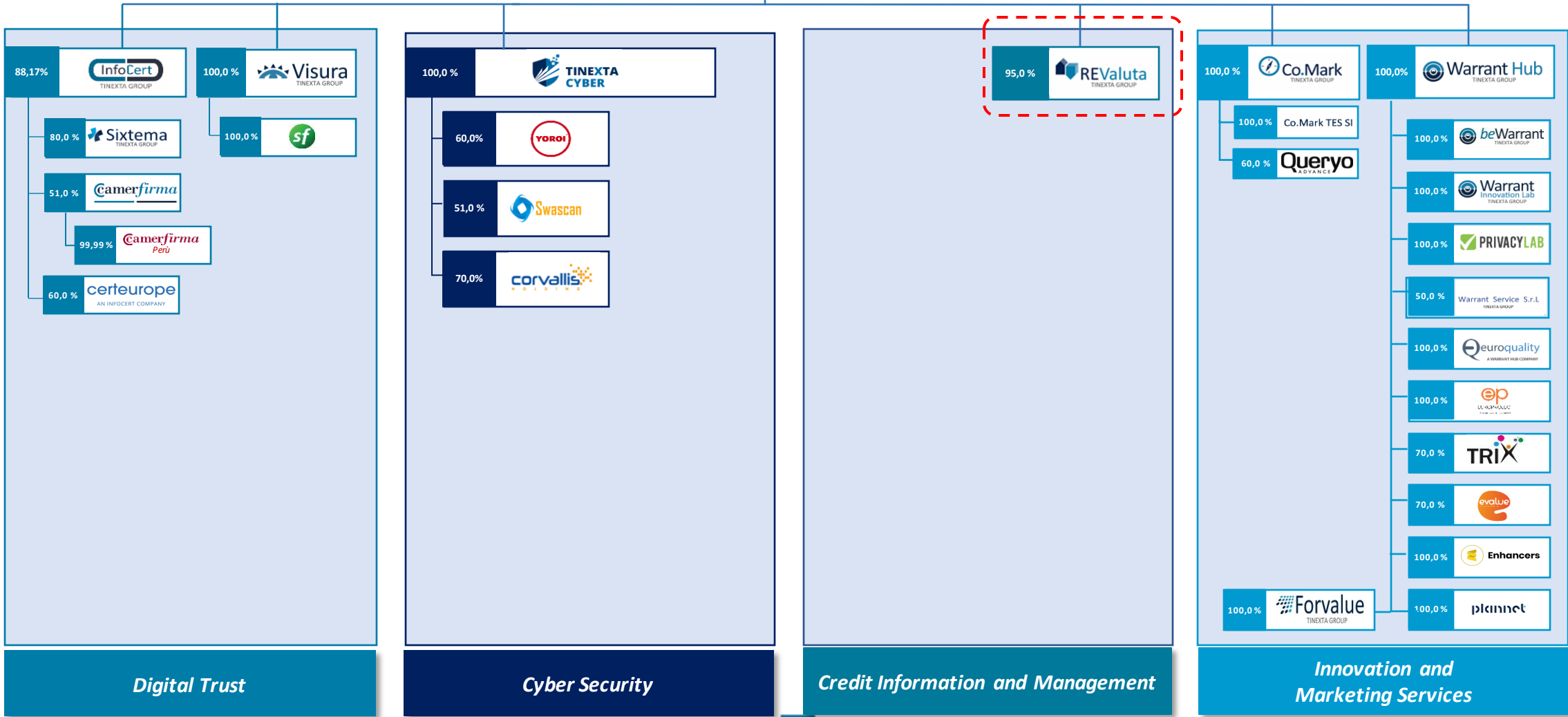
### Patrimonio Netto



Le principali variazioni sul patrimonio netto sono :

- Investimento di Bregal in Infocert + €70M
- Utile totale del periodo + €70,1M
- Cessione di Innolva - €39,7M
- Dividendi - €21,2M
- Opzioni PUT - €1,0M
- Riserva Stock Option + €2,1M
- Buy back - €1,7M

# 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 opinion 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 for 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](mailto:investor@tinexta.com)

Digital link:  
Scarica la  
presentazione

