



TINEXTA



Think Next

# Capital Markets Day

Risultati 2022 & Piano Industriale 2023-2025

Milano – 9 marzo 2023

# Il Management

## IL MANAGEMENT TINEXTA



**ODDONE POZZI**  
Chief Financial Officer



**PIER ANDREA CHEVALLARD**  
DG & Chief Executive Officer



**JOSEF MASTRAGOSTINO**  
Chief IR Officer

## LE SOCIETA' DEL GRUPPO



**DANILO CATTANEO**  
InfoCert CEO



**MARCO COMASTRI**  
Tinexta Cyber CEO



**FIorenzo BELLELLI**  
Warrant HUB CEO

# Agenda

1

## Benvenuto & Agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

4

## Cybersecurity

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

7

## Conclusioni

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

## Stato dell'arte + Risultati 2022

PA. Chevallard | Chief Executive Officer  
O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

5

## Business Innovation

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer

8

## Q&A

3

## Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer

6

## Piano Industriale 2023-2025 Pillars & Shareholder Return

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer  
O. Pozzi | Group Chief Financial Officer



1

# Benvenuto & Agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer



Benvenuto & Agenda

# Disclaimer

Questa presentazione aziendale include :

- dati previsionali basati su ipotesi gestionali interne che sono soggette a cambiamenti sostanziali, inclusi cambiamenti dovuti a fattori esterni al di fuori del controllo del Gruppo
- i dati gestionali, quando presentati, sono identificati come tali

I dati delle BU sono divisionali e non includono l'eliminazione delle poste intra-BU, che sono invece eliminate a livello di Gruppo.

Per informazioni di dettaglio su Tinexta S.p.A. si raccomanda di fare riferimento alla documentazione della società, ivi incluse le ultime relazioni semestrali e il bilancio della Società.

# Diamo forma al futuro

Tinexta è un Gruppo industriale che offre soluzioni innovative per la **trasformazione digitale** e la crescita di aziende, professionisti e istituzioni.

Quotata su **Euronext STAR** Milano, è inclusa nell'indice European Tech Leader come azienda tecnologica ad alta crescita.

Con sede in Italia e presente in 9 paesi dall'Europa all'America Latina con oltre 2.000 dipendenti, Tinexta è attiva nei settori strategici del **Digital Trust**, della **Cybersecurity** e della **Business Innovation**.

9 Paesi



+20 Controllate in 3 BU



+2000 dipendenti



**EURONEXT**  
Tech Leaders

# Key data

EBIDTA RETTIFICATO

€ 94,8 M

+24% vs 2021

RICAVI

€ 357,2 M

+18% vs 2021

UTILE NETTO

€ 78,1 M

+102% vs 2021

PFN

€ 77,6 M

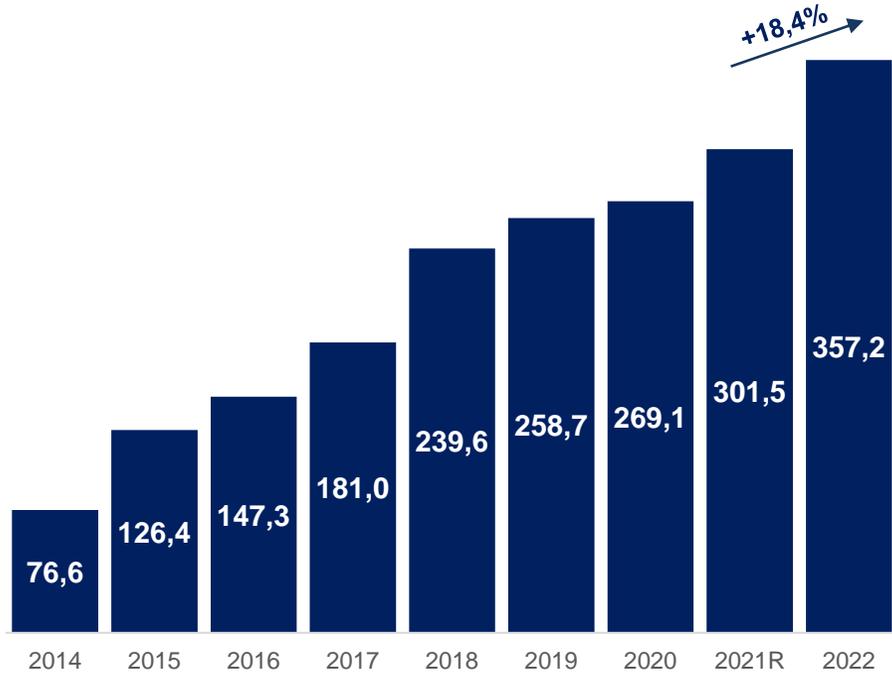
Risultati al 31/12/2022

# Risultati consolidati 2022

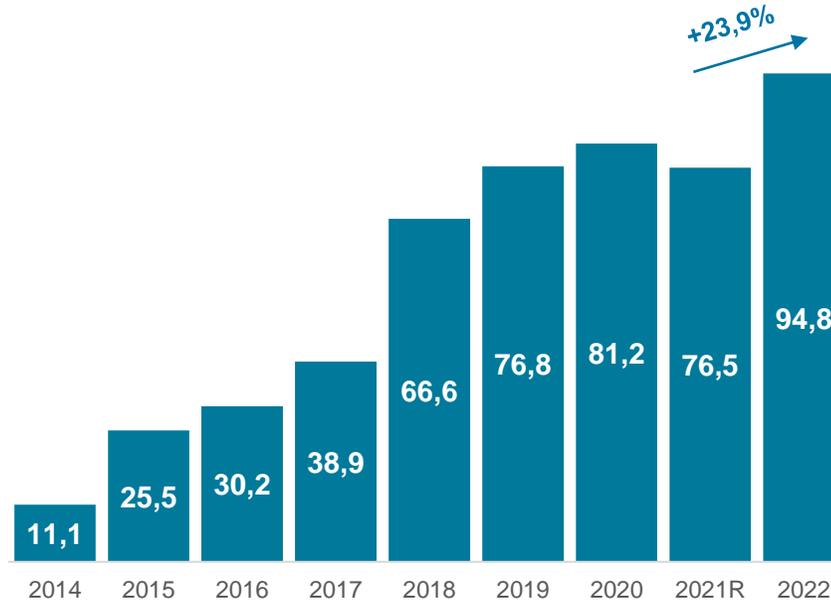
I Ricavi del Gruppo Tinexta sono cresciuti con un CAGR del 21,2% dal 2014 al 2022. L'EBITDA Rettificato è cresciuto con un CAGR del 30,7% nello stesso periodo.

€ M

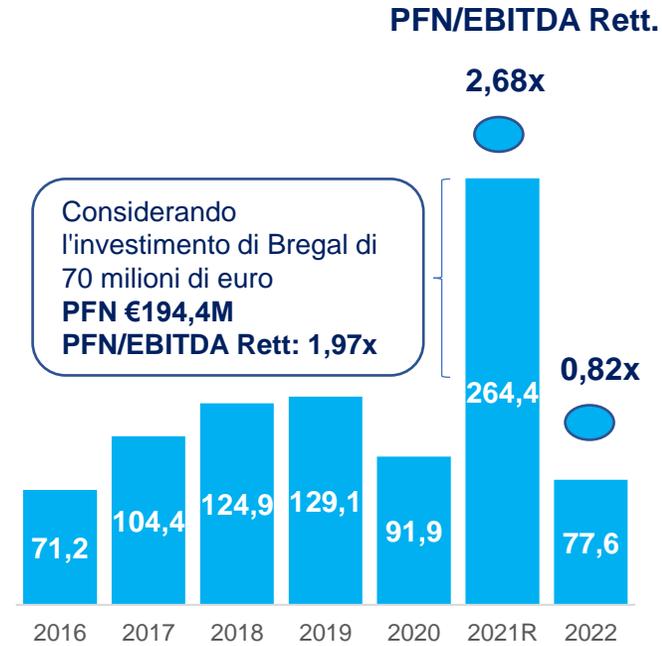
Ricavi



EBITDA Rettificato



PFN



# La storia di Tinexta – milestones



# Raggiunti tutti gli obiettivi pianificati

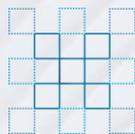
## LEGENDA

- Guidance
- Risultati 2022

## NUMERI CHIAVE

RICAVI	EBITDA Rett.	PFN/EBITDA Rett.	Utile Netto	FCF Rett.
+21-23% vs 2021	+25-27% vs 2021	0,6x*		
+18% vs 2021	+24%	0,8x	€78M	€49M

## Digital Trust



Si riferisce a soluzioni informatiche per l'identità digitale e la dematerializzazione dei processi secondo la normativa applicabile

Prodotti e servizi come posta elettronica certificata, archiviazione elettronica, firma digitale, fatturazione elettronica e soluzioni per la trasmissione sicura e semplificata di documenti legali e finanziari.

Ricavi	Margine	EBITDA Rett.
€157M	30%	€47M
+20%	+200bps	+30%

(vs PY)

## Cybersecurity



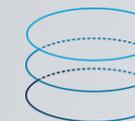
Infrastruttura strategica e asset fondamentale per la tutela dei cittadini e della loro "economia sociale"

Creare un hub nazionale di 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 dell'offerta, nonché dei profili di innovazione.

Ricavi	Margine	EBITDA Rett.
€78M	13%	€10M
+6%	=	+2%

(vs PY)

## Business Innovation



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

Ricavi	Margine	EBITDA Rett.
€126M	41%	€52M
+28%	~	+23%

(vs PY)

# 2

## Stato dell'arte + Risultati 2022

PA. Chevallard | Chief Executive Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer



# Un altro anno di grandi successi

- ✔ Completata con successo la cessione della BU CIM a multipli finanziari molto interessanti.  
> 80 milioni di euro di plusvalenza
- ✔ Ampliata la presenza internazionale di Tinexta acquisendo asset in aree geografiche chiave (Spagna + Regno Unito)
- ✔ Intesa Sanpaolo ha reinvestito in Warrant i proventi della cessione di CIM
- ✔ Acquisizione in UK di Ascertia, asset strategico fondamentale in espansione nel settore del Digital Trust
- ✔ Rafforzata la divisione Cybersecurity + Accordo per l'acquisizione di una quota di minoranza di Defence Tech
- ✔ Continuato la diversificazione della BU Business Innovation, con espansione Digital Marketing + razionalizzazione BU (5 società incorporate)
- ✔ 2.354 dipendenti grazie alla crescita delle competenze, forte appartenenza aziendale, attrattività e attenzione alla sostenibilità
- ✔ 2022  
Ricavi: €357M + 18% vs 2021  
EBITDA Rett.: €95M +24% vs 2022  
@27% margine EBITDA Rett.
- ✔ Generazione continua di Free Cash Flow di circa 50 milioni di euro nel 2022 su base rettificata.  
  
Proposta di dividendo di 0,51 euro per azione

## Il gruppo nel 2022

- Raggiunta una ulteriore crescita in tutte le Business Unit, rafforzando la posizione di mercato del Gruppo
- Eccellente 4° trimestre con circa €40M di EBITDA Rettificato e margini oltre il 36%
- Ampliamento del gruppo a livello internazionale entrando nei mercati di Francia, Regno Unito e MENA nel Digital Trust e puntando attivamente ad altri mercati
- Creato basi solide per l'espansione della BU Cybersecurity assicurandosi clienti/contratti chiave + Acquisizione del 20% di DTH
- Realizzati importanti progressi nell'integrazione delle società di nuova acquisizione e riorganizzazione della BU Business Innovation in ottica di snellimento.
- Acquisiti asset strategici nella BU Business Innovation entrando nel mercato spagnolo e ricercando attivamente obiettivi in Europa
- Riposizionamento Gruppo in aree di business in forte crescita
- Soddisfatte le esigenze dei clienti e sviluppate soluzioni adeguate
- Raggiunta la Guidance 2022 nonostante un contesto macroeconomico peggiorato rispetto al 2021. Generazione di cassa operativa ancora molto forte.

# Altre fonti di crescita

Ulteriori iniziative di medio-lungo termine



## Training

Lancio dei servizi di formazione B2B.

La formazione è reputata un prodotto importante da offrire ai nostri attuali clienti, come leva per migliorare il personale esistente.

La formazione è spesso finanziata tramite diversi strumenti finanziari agevolati (Industria 4.0, Fondo competenze).



## Consulenza Direzionale Tecnologica

Gestire progetti di innovazione per Gruppi medio-grandi, dalla reingegnerizzazione dei processi all'identificazione e implementazione delle soluzioni.



## Il canale ForValue

Rafforzamento del canale ForValue come canale distributivo per tutto il Gruppo (in particolare della BU Business Innovation).



## Fintech

Partecipazione di Tinexta, in qualità di partner industriale, ad una banca fintech.

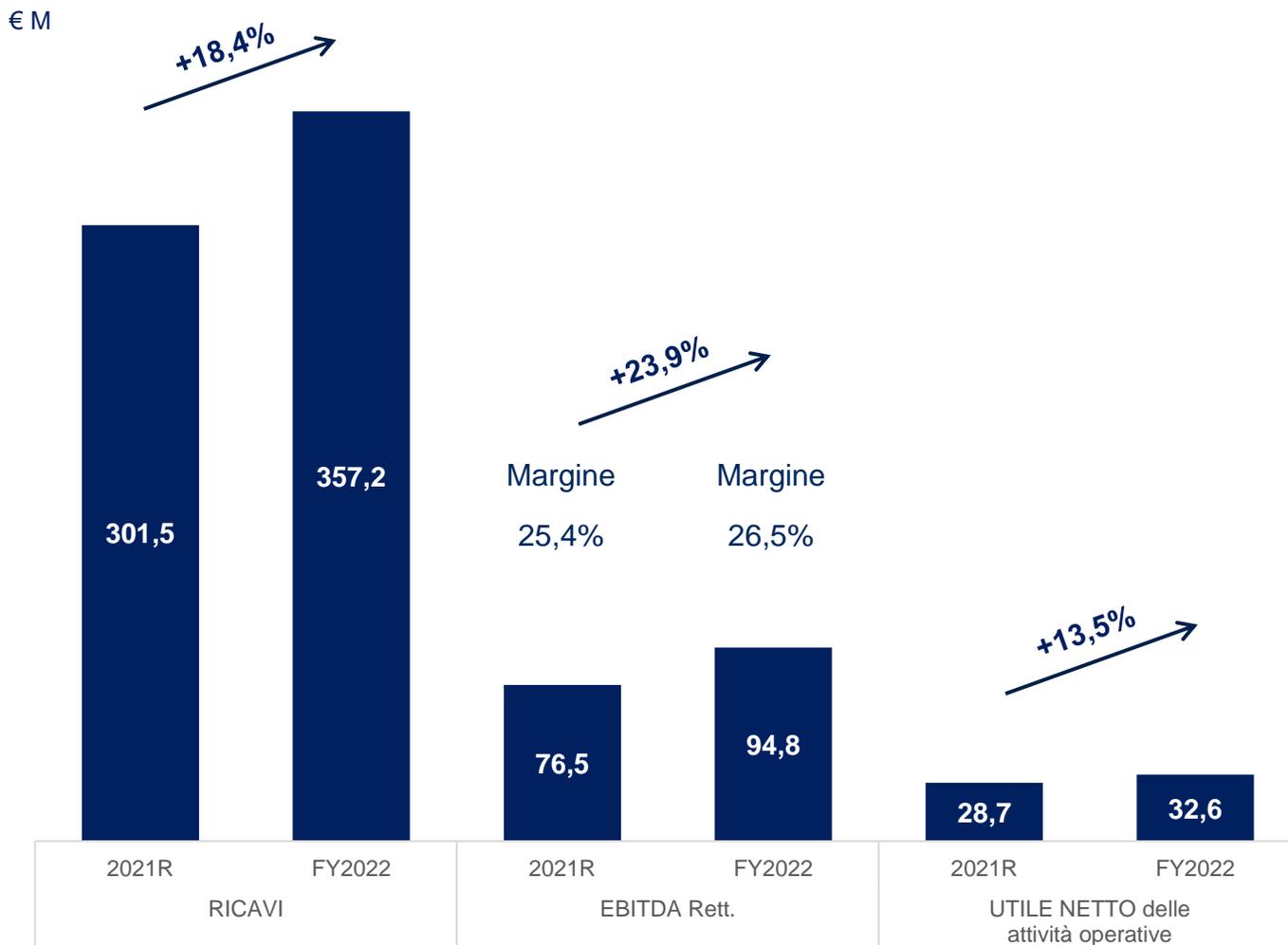
Da un lato Tinexta potrebbe essere un fornitore di servizi e soluzioni (soluzioni digital trust e cybersecurity), dall'altro Tinexta potrebbe offrire ai propri clienti prodotti finanziari «agili» quali (i) sconto in fattura, (ii) crediti d'imposta R&S, (iii) finanziamenti ponte per l'attualizzazione di crediti a fondo perduto e/o finanziamenti agevolati.



## Open Innovation

Creare un percorso unico, trasversale a tutte le BU, volto a indirizzare gli investimenti in start-up, al fine di accelerare il percorso di innovazione all'interno del Gruppo.

# Risultati Consolidati 2022



I risultati 2022 mostrano Ricavi pari a 357,2 milioni di euro, EBITDA Rettificato pari a 94,8 milioni di euro e Utile Netto pari a 78,1 milioni di euro.

In crescita sia i Ricavi (c. +18%) che l'EBITDA Rettificato (c. +24%)

L'EBITDA Rettificato è stato pari a 94,8 milioni di euro rispetto ai 76,5 milioni dell'anno precedente

L'EBITDA è stato di 86,3 milioni di euro

Il margine dell'EBITDA Rettificato è stato del 26,5% (rispetto al 25,4% in 2021)

L'Utile Netto si attesta a €78,1 milioni di euro in crescita del 102% rispetto al 2021 principalmente grazie alle plusvalenze derivanti dalla cessione della BU CIM

L'utile netto delle attività in funzionamento è pari a 32,6 milioni di euro, in crescita del 13,5%

Il Free Cash Flow rettificato delle attività operative è stato pari a 49,5 milioni di euro

# Risultati Consolidati 2022

Risultati solidi raggiunti in un anno molto complesso. Il contesto macroeconomico è fortemente peggiorato rispetto al 2021 (quando è stata emessa la guidance) e nonostante i mercati sfavorevoli – caratterizzati per lo più da investimenti discontinui dei clienti – abbiamo raggiunto gli obiettivi pianificati.

## RICAVI

**€357M** **+18%**

Crescita elevata e solida a due cifre

Forte contributo di Digital Trust e Business Innovation, che hanno registrato ricavi in aumento del 20% rispetto al 2021

## EBITDA Rettificato

**€95M** **+24%**

Solida leva operativa

Raggiunto il massimo storico in Digital Trust (con un margine del 30%), stabile marginalità in Business Innovation (con un ottimo margine del 41%), Cybersecurity è riuscita a raggiungere la marginalità a media doppia cifra

## FREE CASH FLOW RETTIFICATO

**€49M**

Cash conversion >50%

Risultati di rilievo ancor più considerando lo scenario economico

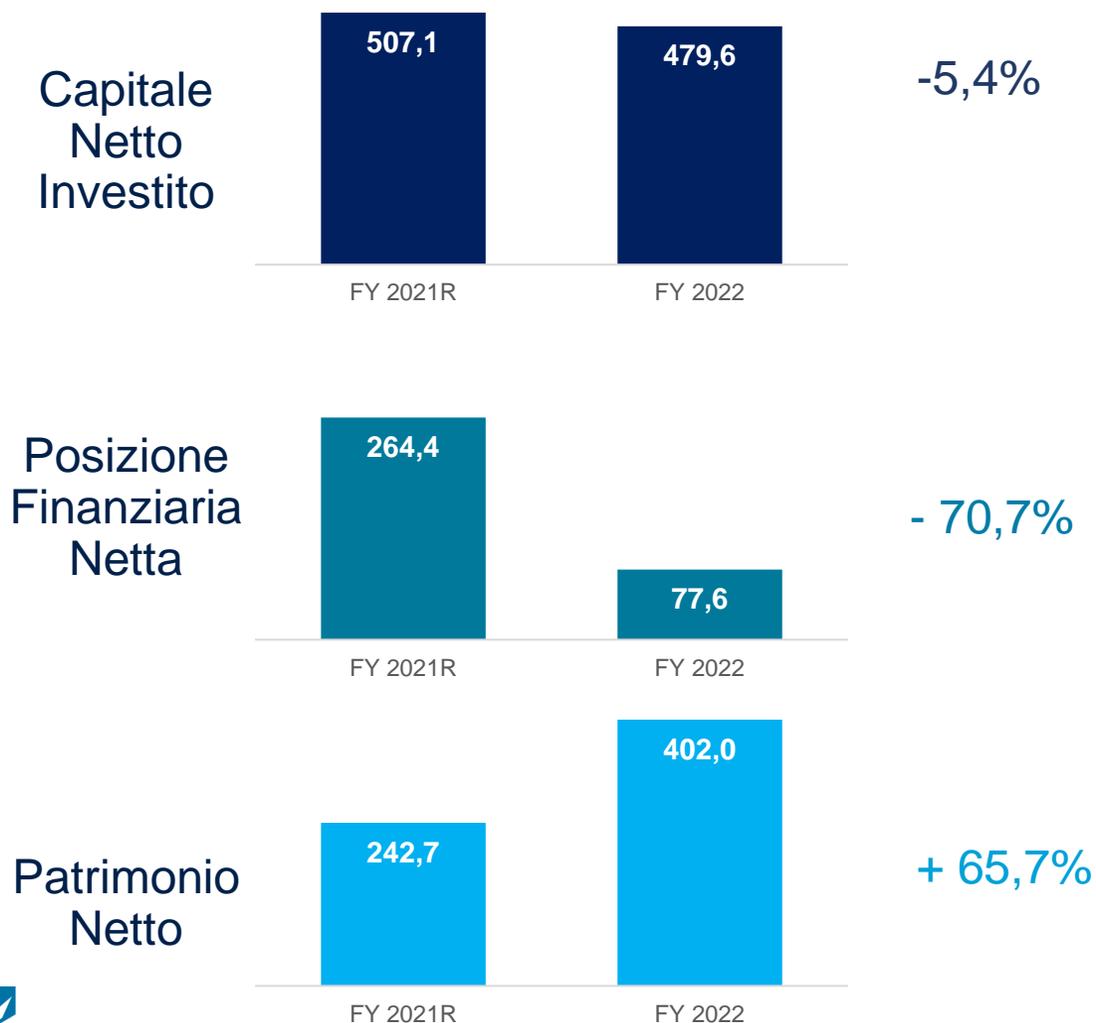
# Risultati Consolidati 2022 – Conto Economico

€ M	2022	%	2021	%	2022 su base 2021	%	Con Acquisizioni		Perimetro 2021	
							Δ	Δ%	Δ	Δ%
<b>Ricavi</b>	<b>357,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>301,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>320,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>55,6</b>	<b>18,4%</b>	<b>19,4</b>	<b>6,4%</b>
<b>Totale Costi Operativi</b>	<b>262,4</b>	<b>73,5%</b>	<b>225,1</b>	<b>74,6%</b>	<b>240,8</b>	<b>75,0%</b>	<b>37,3</b>	<b>16,6%</b>	<b>15,7</b>	<b>7,0%</b>
Costi per servizi ed altri costi	127,5	35,7%	107,3	35,6%	117,5	36,6%	20,0	18,8%	10,1	9,4%
Costi per il personale	134,9	37,8%	117,7	39,0%	123,3	38,5%	17,1	14,6%	5,6	4,7%
<b>EBITDA Rettificato</b>	<b>94,8</b>	<b>26,5%</b>	<b>76,5</b>	<b>25,4%</b>	<b>80,1</b>	<b>25,0%</b>	<b>18,3</b>	<b>23,9%</b>	<b>3,7</b>	<b>4,8%</b>
Stock Option & altri costi non ricorrenti	8,5	2,4%	5,2	1,7%	7,9	2,5%	3,3	64,0%	2,8	53,1%
<b>EBITDA</b>	<b>86,3</b>	<b>24,2%</b>	<b>71,3</b>	<b>23,7%</b>	<b>72,2</b>	<b>22,5%</b>	<b>15,0</b>	<b>21,0%</b>	<b>0,9</b>	<b>1,2%</b>
Ammortamenti, accantonamenti e svalutazioni	34,7	9,7%	26,3	8,7%	26,3	8,2%	8,4	31,7%	0,0	0,0%
<b>Risultato Operativo</b>	<b>51,6</b>	<b>14,5%</b>	<b>45,0</b>	<b>14,9%</b>	<b>45,9</b>	<b>14,3%</b>	<b>6,6</b>	<b>14,7%</b>	<b>0,9</b>	<b>2,0%</b>
Proventi Finanziari	0,7	0,2%	1,1	0,4%	0,7	0,2%	-0,4	-32,3%	-0,4	-33,1%
Oneri Finanziari	7,0	2,0%	4,2	1,4%	5,9	1,8%	2,8	66,3%	1,7	39,8%
<b>Oneri Finanziari Netti</b>	<b>6,2</b>	<b>1,7%</b>	<b>3,1</b>	<b>1,0%</b>	<b>5,1</b>	<b>1,6%</b>	<b>3,1</b>	<b>100,6%</b>	<b>2,0</b>	<b>65,2%</b>
Risultato delle partecipazioni al PN	-0,2	-0,1%	-0,2	-0,1%	-0,2	-0,1%	-0,1	43,1%	-0,1	43,1%
<b>Risultato Ante Imposte</b>	<b>45,1</b>	<b>12,6%</b>	<b>41,7</b>	<b>13,8%</b>	<b>40,5</b>	<b>12,6%</b>	<b>3,4</b>	<b>8,2%</b>	<b>-1,2</b>	<b>-2,9%</b>
Imposte	12,5	3,5%	13,0	4,3%	11,2	3,5%	-0,5	-3,6%	-1,7	-13,5%
<b>Utile Netto delle Attività Operative in Funzionamento</b>	<b>32,6</b>	<b>9,1%</b>	<b>28,7</b>	<b>9,5%</b>	<b>29,2</b>	<b>9,1%</b>	<b>3,9</b>	<b>13,5%</b>	<b>0,5</b>	<b>1,8%</b>
Risultato delle attività operative cessate	45,5	N/A	10,0	N/A	45,5	N/A	35,6	356,9%	35,6	356,9%
<b>Utile Netto</b>	<b>78,1</b>	<b>N/A</b>	<b>38,7</b>	<b>N/A</b>	<b>74,8</b>	<b>N/A</b>	<b>39,5</b>	<b>102,0%</b>	<b>36,1</b>	<b>93,3%</b>



# Risultati Consolidati 2022 – Stato Patrimoniale

€ M



Il Capitale Investito Netto diminuisce di **€27,5 milioni** rispetto al 31 dicembre 2021 per effetto della cessione di Innolva (€126,5 milioni), parzialmente compensata dall'avviamento rilevato sulle acquisizioni (€72,7 milioni) e dalla sottoscrizione di due nuovi contratti di leasing (€28,1 milioni) che hanno comportato un incremento delle immobilizzazioni nette di **€100,8 milioni**.

La Posizione Finanziaria Netta è pari a **€ 77,6 milioni** con un decremento di **€ 186,8 milioni** rispetto al 31 dicembre 2021. Tali variazioni riflettono :

- Free Cash Flow + €48,7M
- Aumento di Capitale (Bregal + Intesa) + €124,9M
- Cessioni + €129,5M
- Acquisizioni - €72,8M
- Dividendi - €21,2M
- Opzioni PUT + €14,3M
- Acquisto azioni proprie - €8,1M
- Adeguamenti contratti di leasing su PFN - €30,4M
- Derivati in OCI + €8,6M

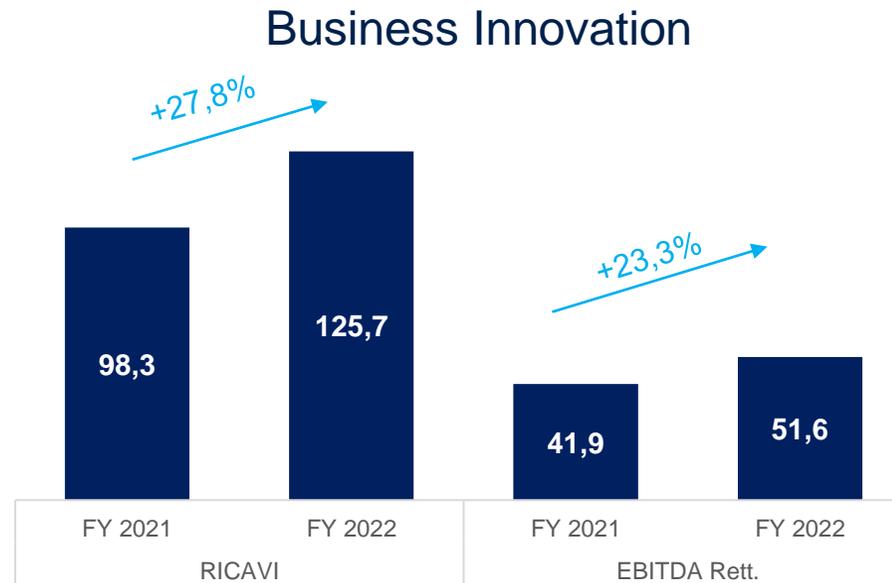
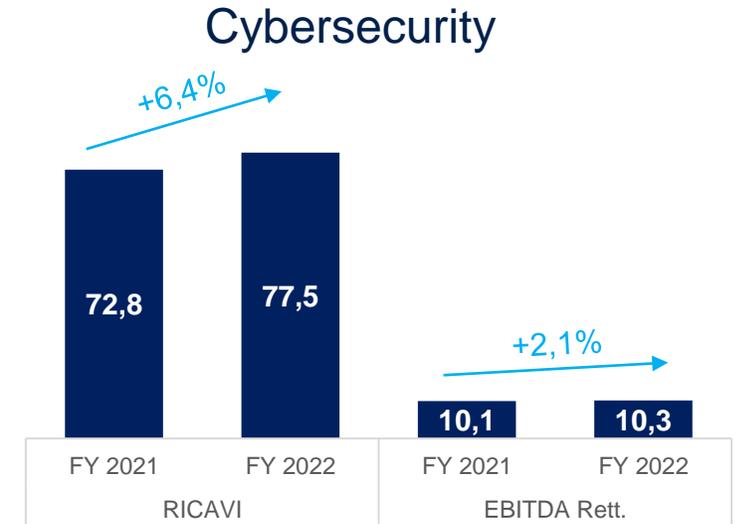
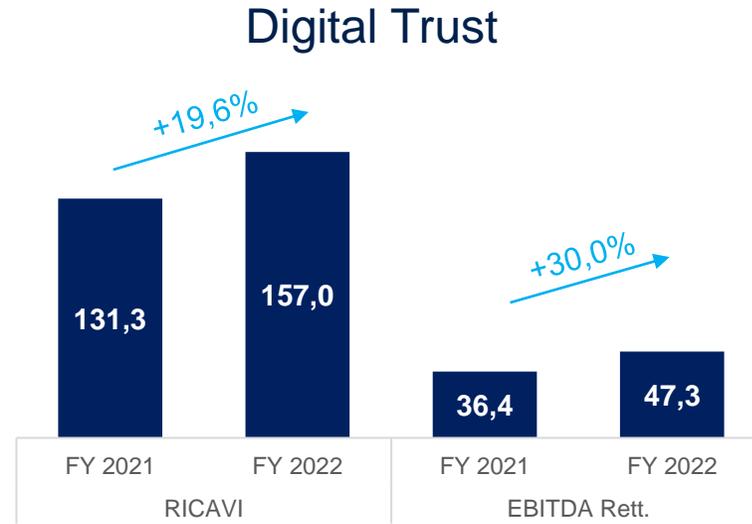
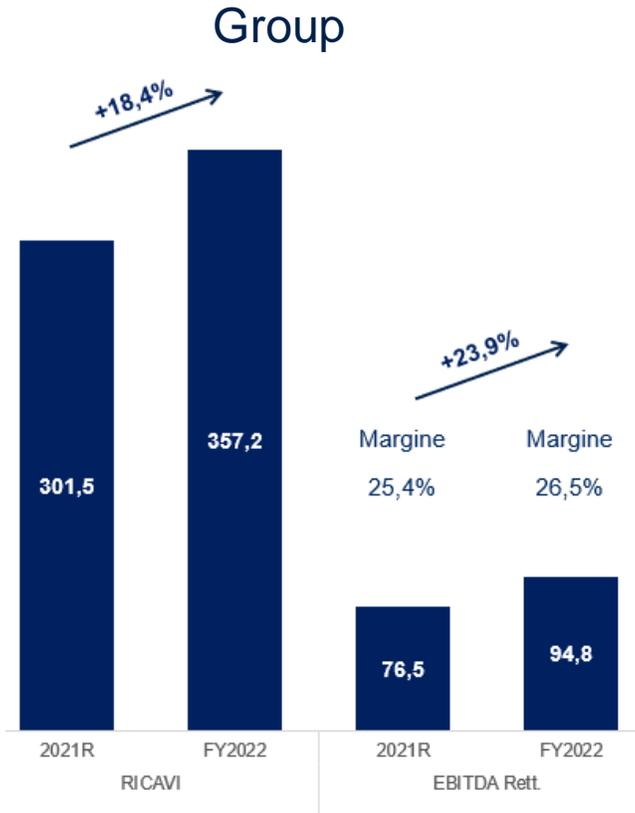
Le principali variazioni del Patrimonio Netto sono :

- Aumento di Capitale (Bregal + Intesa) + €124,9M
- Utile netto complessivo del periodo + €86,6M
- Vendita di Innolva - €39,7M
- Dividendi - €21,2M
- Opzioni PUT + €14,3M
- Riserva Stock Option + €3,0M
- Buy back - €8,1M

R = Restated dopo la vendita di CIM

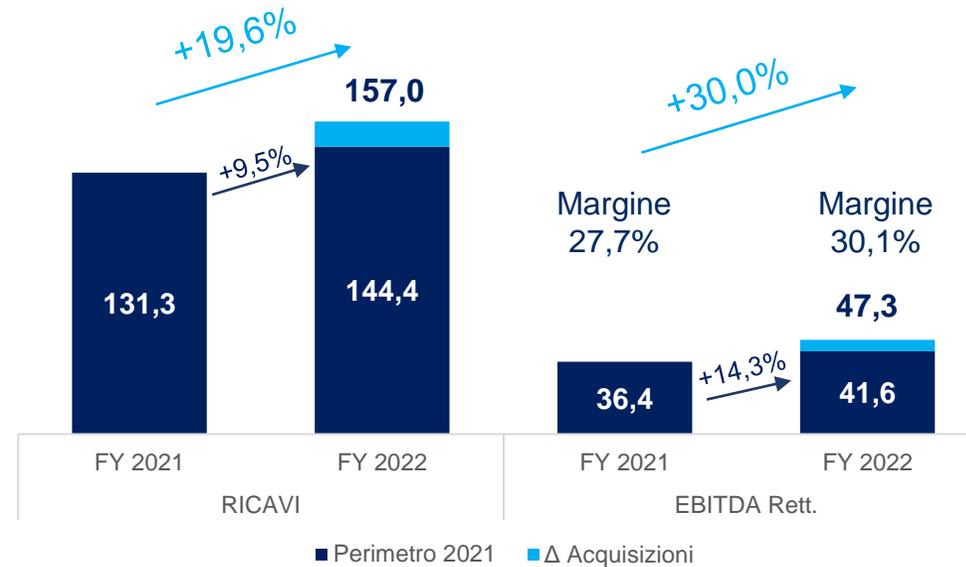
# Risultati Consolidati 2022 – Overview Business Units

€ M



# Risultati Consolidati 2022 – Deep Dive – Digital Trust

€ M

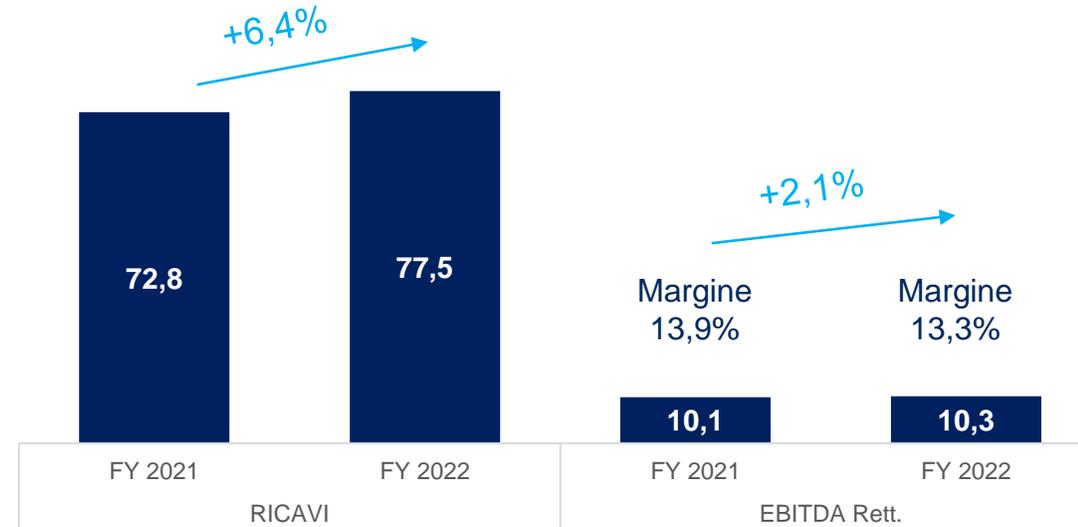


- I ricavi sono pari a 157,0 milioni di euro (144,4 milioni di euro su base 2021) in aumento del 19,6% rispetto al 2021. (+9,5% su base 2021)
- Il 2022 è stato un altro anno di consolidamento e sviluppo per la BU, che ha rafforzato la propria offerta supportando la crescita delle vendite. Tra le principali attività dell'anno si segnalano: (i) il completamento e l'internazionalizzazione della piattaforma *GoSign*; (ii) l'arricchimento dell'offerta *Legalmail* con funzionalità di cybersecurity; (iii) il refactoring di tutte le principali applicazioni end-user (iv); il consolidamento di tutte le principali procedure di onboarding e identificazione; (v) il rilascio della prima versione di *GoNotice*, la piattaforma internazionale di eDelivery. I risultati di CertEurope in Francia sono stati molto positivi nell'anno
- L'EBITDA Rettificato è stato pari a 47,3 milioni di euro (41,6 milioni di euro su base 2021). L'incremento è pari al 30,0% (+14,3% su base 2021). Il margine dell'EBITDA rettificato è stato del 30,1%, in aumento rispetto al 27,7% del 2021. Questi risultati dimostrano la capacità di coniugare innovazione, crescita a due cifre e margini elevati



# Risultati Consolidati 2022 – Deep Dive – Cybersecurity

€ M

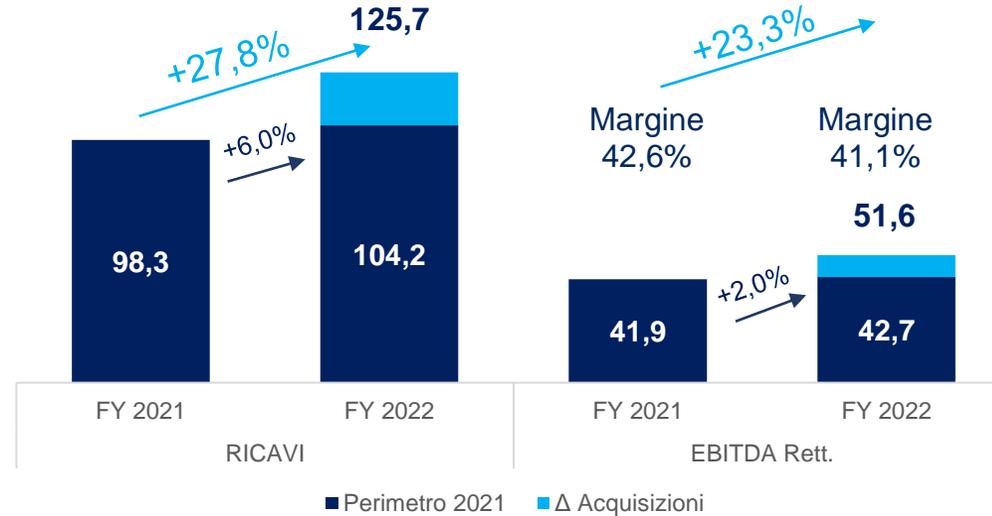


- I ricavi sono stati pari a 77,5 milioni di euro in aumento del 6,4% rispetto al 2021. Il 2022 ha registrato una crescente incertezza nel contesto geopolitico internazionale nonché crescenti dinamiche inflazionistiche che hanno influenzato l'andamento del business e determinato un rallentamento della crescita dell'intero mercato Cyber e Digital
- La BU, nel corso dell'anno, ha ulteriormente sviluppato la propria strategia volta a rafforzare il proprio portafoglio di offerta in una logica di gestione end-to-end della sicurezza dei propri Clienti. Le principali attività dell'anno hanno riguardato: (i) lo sviluppo dei servizi “Asset Based”; (ii) il lancio sul mercato di nuovi prodotti, interamente sviluppati dalle società della BU; (iii) il consolidamento del servizio “*Legalmail Security Premium*”; (iv) il lancio del servizio “*Mail Defender*” rivolto alle PMI; (v) il rafforzamento di importanti collaborazioni infragruppo in termini di canali di rivendita; (vi) importanti progetti di sviluppo di applicazioni
- L'EBITDA Rettificato è stato pari a 10,3 milioni di euro, in aumento del 2,1% vs 2021 e si attesta al 13,3% in termini di marginalità. Tale evoluzione, è il risultato di importanti investimenti nelle strutture organizzative e commerciali che hanno consentito l'incremento del portafoglio ordini, in particolare nell'ultimo trimestre dell'anno



# Risultati Consolidati 2022 – Deep Dive – Business Innovation

€ M



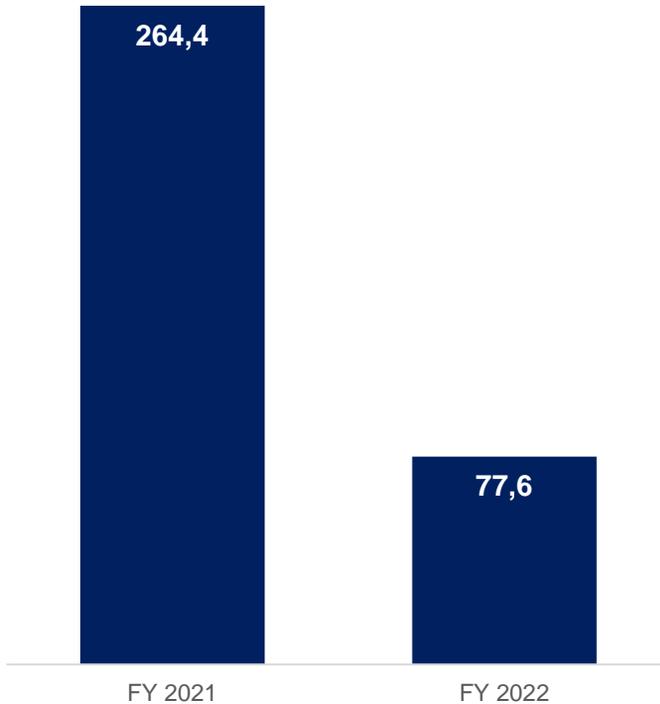
- I ricavi sono pari a 125,7 milioni di euro (104,2 milioni di euro su base 2021) in aumento del 27,8% rispetto al 2021. (+6,0% su base 2021)
- La BU ha perseguito la propria strategia in termini di internazionalizzazione, crescita dell'offerta e integrazione dei servizi per l'innovazione. Di seguito alcune delle principali attività della BU nel corso dell'anno: (i) realizzate quattro operazioni significative in termini di acquisizioni – Evalue in Spagna, Enhancers, Plannet e Forvalue; (ii) Intesa è entrata nel capitale di Warrant a seguito della cessione di CIM; (iii) volumi relativamente inferiori nel Credito R&S (spinto dalle verifiche fiscali); (iv) performance positive nei servizi di Industria 4.0 (Credito Investimenti e Bonus Formazioni tra i principali) per le PMI. In Europa, ed in particolare in Spagna, i trend di crescita degli strumenti di finanza agevolata sono stati rallentati dalla situazione geopolitica dell'Est Europa e dal rilevante picco inflazionistico. Il mercato della Consulenza continua a registrare un momento favorevole guidato dai temi della Digitalizzazione, dell'Energia e della Sostenibilità. I servizi di internazionalizzazione così come il Digital Marketing sono rimasti elevati nel 2022
- L'EBITDA Rettificato è pari a 51,6 milioni di euro (42,7 milioni di euro su base 2021). L'incremento è pari al 23,3% (+2,0% su base 2021). Il margine dell'EBITDA Rettificato è stato del 41,1%



# Risultati Finanziari 2022 – PFN & FCF

## PFN

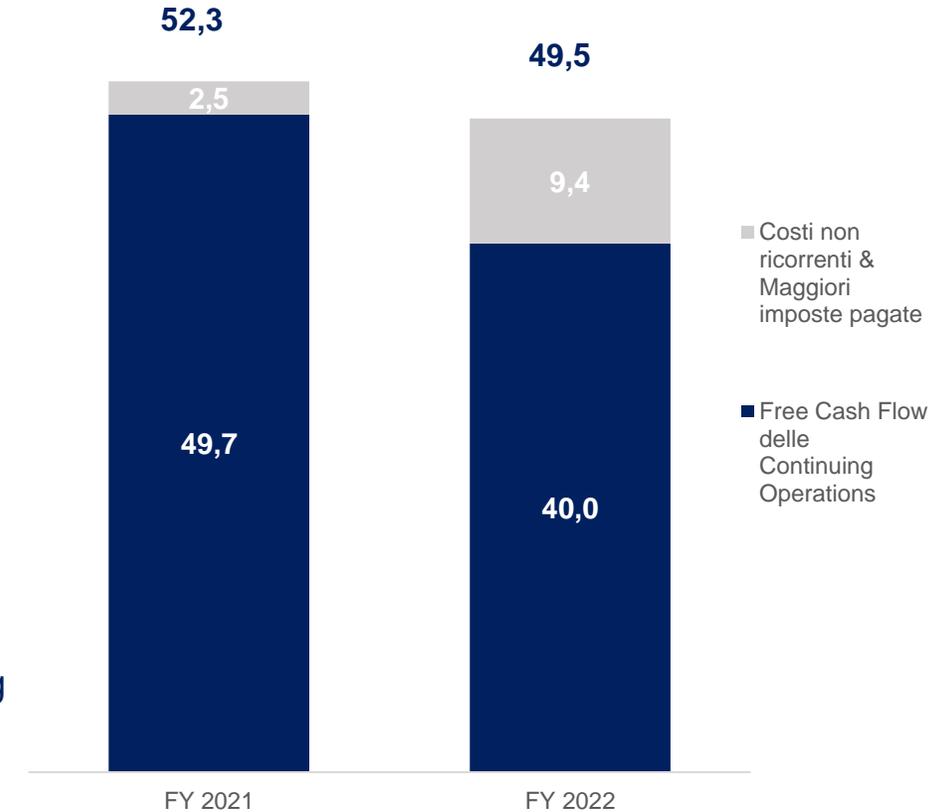
€ M



## Principali variazioni nel 2022:

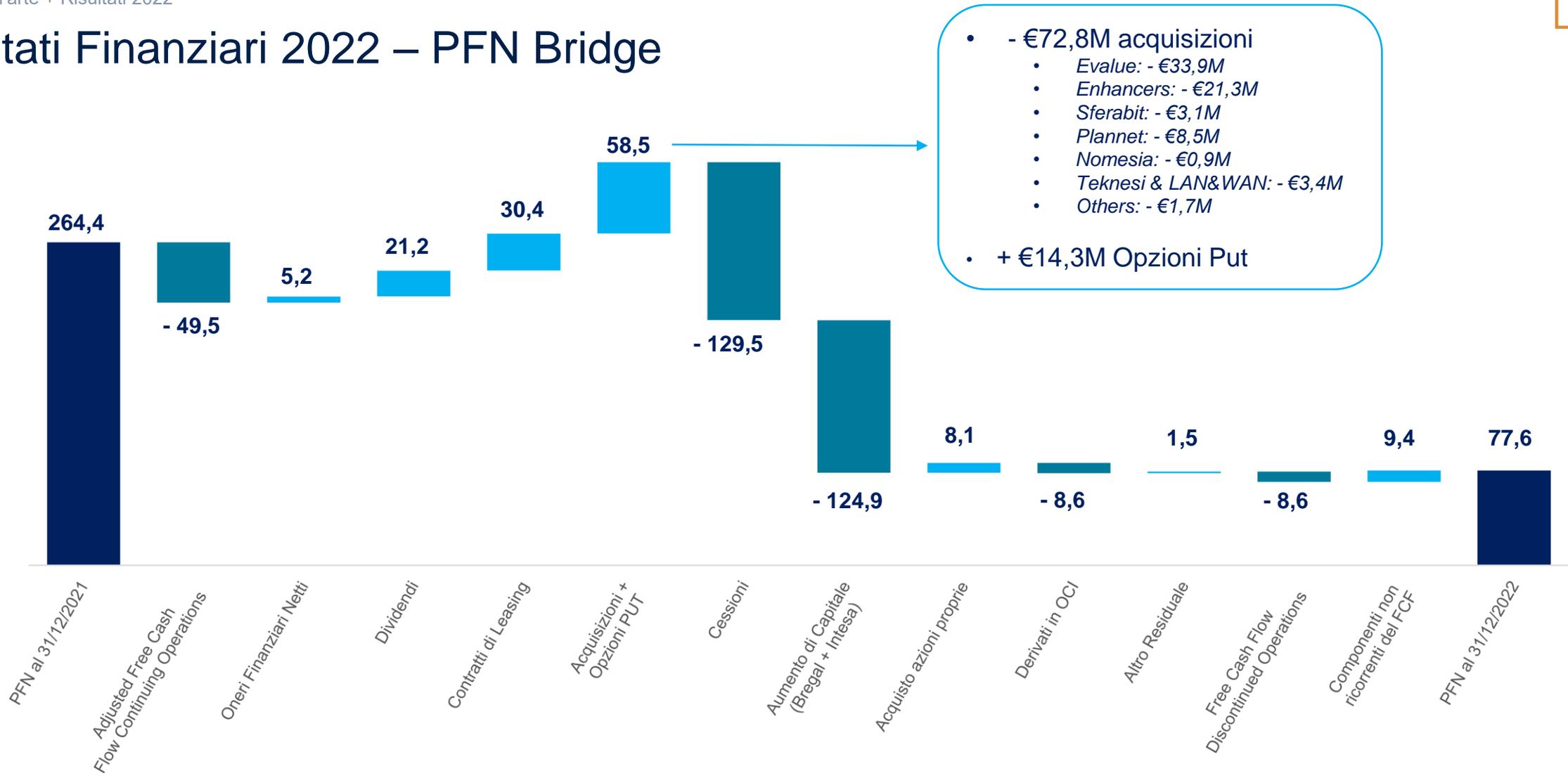
- - €72,8M acquisizioni
  - *Evalue*: - €33,9M
  - *Enhancers*: - €21,3M
  - *Sferabit*: - €3,1M
  - *Plannet*: - €8,5M
  - *Nomesia*: - €0,9M
  - *Teknesi & LAN&WAN*: - €3,4M
  - *Altro*: - €1,7M
- - €21,2M Dividendi
- + €14,3M Opzioni PUT
- -€ 8,1M Acquisto azioni proprie
- + €129,5M Cessioni
- - €30,4M Adeguamenti contratti di leasing
- + €8,6M Dervati in OCI
- + €124,9M Aumento di Capitale (Bregal + Intesa)

## FCF Rettificato



# Risultati Finanziari 2022 – PFN Bridge

€ M



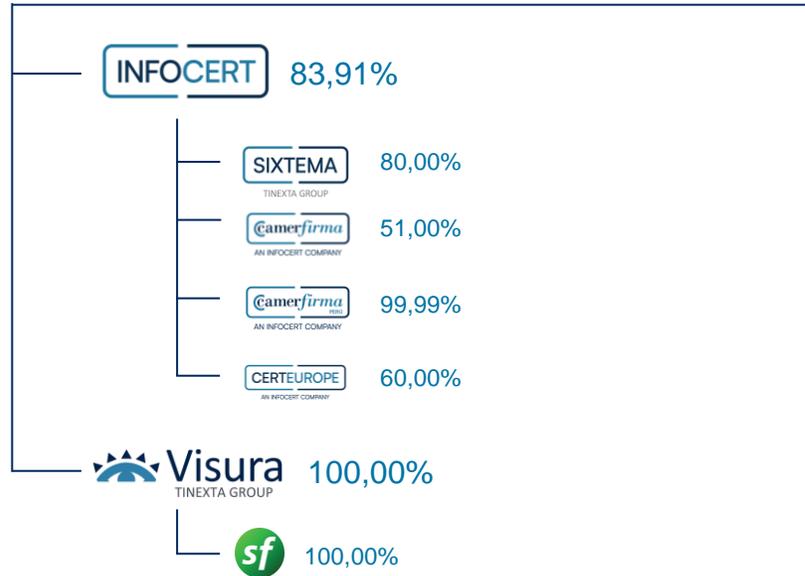
- €72,8M acquisizioni
  - *Evalue*: - €33,9M
  - *Enhancers*: - €21,3M
  - *Sferabit*: - €3,1M
  - *Plannet*: - €8,5M
  - *Nomesia*: - €0,9M
  - *Teknesi & LAN&WAN*: - €3,4M
  - *Others*: - €1,7M
- + €14,3M Opzioni Put

**2,68x** PFN/EBITDA<sup>1</sup> **0,82x**

# M&A: II Track Record

	2020	2021	2022	2023
	GEN FEB MAR APR MAG GIU LUG AGO SET OTT NOV DIC	GEN FEB MAR APR MAG GIU LUG AGO SET OTT NOV DIC	GEN FEB MAR APR MAG GIU LUG AGO SET OTT NOV DIC	GEN FEB MAR APR MAG GIU LUG AGO
<b>DIGITAL TRUST</b>	AUTHADA 16,6%	certeurope 60%	sf 100%	ascertia 65%
<b>CYBERSECURITY</b>	Swascan 51%	YOROI 60% corvallis 70% LEONARDO MoU MoU per sostenere la digitalizzazione delle PMI con la sicurezza informatica e il digital trust	LAN & WAN SOLUTIONS 100% Teknesi 100%	DEFENCE TECH 20%
<b>CIM</b>	FBS next 30%	INTESA SANPAOLO FORVALUE 100%	Sale of CIM }                      Innolva TINEXTA GROUP REValuta TINEXTA GROUP	
<b>IMS</b>	euroquality A Warrant Hub Company 100% ep EUROPROJECT BULGARIA 100%	Queryo 60% financialconsultinglab 100%	evaluate 70% plannet 100% Enhancers 100%	

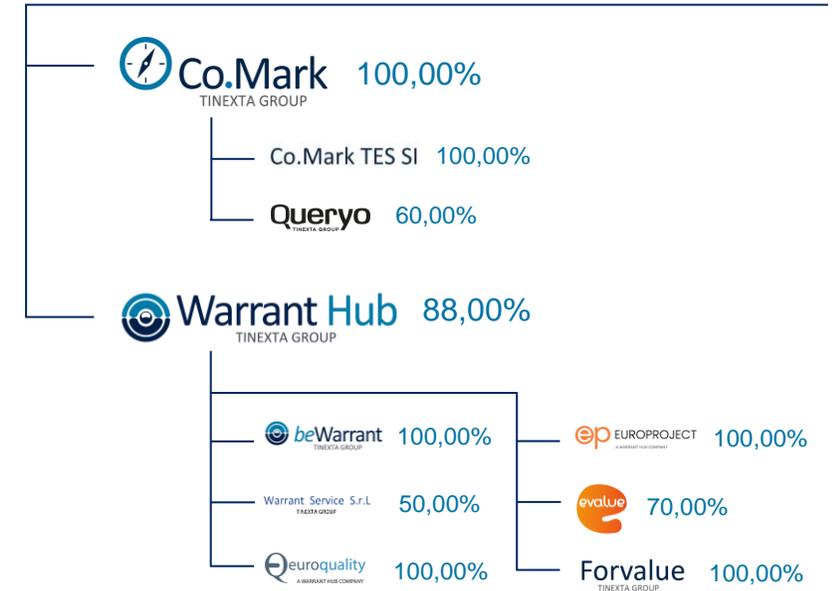
## Digital Trust



## Cybersecurity



## Business Innovation



TINEXTA FUTURO DIGITALE S.C.A.R.L.



# 3



## Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer



TINEXTA

# Digital Trust

- Sicurezza e affidabilità nelle transazioni digitali, attraverso servizi al passo con l'evoluzione tecnologica e normativa



- Tipi di prodotti/servizi :

- **Off-the-Shelf (OTS):** principalmente prodotti specifici per paese
- **Enterprise Solutions:** mercato globale in rapida espansione

Posta Elettronica Certificata (PEC), firma digitale, onboarding digitale, identità digitale, piattaforme per la gestione di uffici e ordini professionali, fatturazione elettronica, conservazione documenti, SPID

## Risultati chiave nel 2022

- Organizzativo: completato Carve-Out di CertEurope, rafforzamento organizzazione commerciale (nuova area Alliance) ed evoluzione infrastrutture per maggiore resilienza e scalabilità
- Mercato: nonostante il trend negativo per le valutazioni dei titoli US Big Tech, InfoCert mantiene un forte focus sulla crescita sostenibile e un'EBITDA significativo
- Espansione: struttura operativa ICTEHLAB lanciata in Tunisia
- Partnerships strategiche: opportunità di +10M di euro nell'ambito di Next Gen EU. Prime vendite TOP in Germania con Authada
- Brand: Nuova InfoCert Group Brand Identity rilasciata a gennaio 2023 per riposizionare le aziende InfoCert in UE

### Numeri chiave

**15**

Uffici

**+600**

Dipendenti

**+38**

Paesi

**+8M**

Utenti

**+5k**

Clienti aziendali

**22**

Brevetti

## Cosa aspettarsi nel 2023

- Organizzativo: Rafforzamento dell'office del CEO per l'integrazione post fusione e per consolidare l'organizzazione del gruppo
- Prodotti: Lancio di GONOTICE, nuova soluzione di eDelivery internazionale, e EIDGATEWAY, il nostro Digital Identity Gateway. Miglioramento delle soluzioni principali con funzionalità di conformità eIDAS2/NIS e ulteriore integrazione con soluzioni Tinexta Cyber
- Espansione: InfoCert ha siglato un accordo per l'acquisizione del 65% di Ascertia, società con sede nel Regno Unito leader nelle soluzioni crittografiche e nelle tecnologie di firma digitale. Si prevede di raggiungere il 100% di Authada e Certeurope
- Partnership strategiche: potenziamento del programma OPEN INNOVATION, lanciato nel 2022, grazie alla partnership con incubatori di Startup. Rafforzare le nostre partnership con system integrator globali

## Traguardi 2022 del Business

# Più paesi, clienti, utenti e transazioni per una crescita sostenibile

### VENDETE

- 88 aziende clienti estere (+19% YoY)
- 17,4% turnover extra-Italia
- 1,1 milioni di clienti e-commerce
- 160 Clienti TOP (+33% YoY)
- Nuovi clienti acquisiti:



### MERCATO

- Leader di mercato UE per ricavi e transazioni con 211 QTSP
- Riconosciuta leadership da parte dei principali analisti:
  - Leader nel software SPARK Matrix eSignature 2022 di Quadrant
  - Unico player UE riconosciuto da IDC come leader per il DTM
  - Riconosciuto da **Gartner** per la «Market guide per la firma elettronica 2022»
  - Global State dell'identità digitale secondo **Forrester**

### PRODOTTI

- Firma Elettronica: **1,1MLD** di Transazioni (+32% YoY)
- **1MLD** di Marche temporali emesse (+48% YoY)
- **2MLD** di documenti nell'archiviazione di lungo termine (+54% YoY)
- **38M** di fatture elettroniche

### SOSTENIBILITÀ

- PROGETTO CSQA per **misurare e certificare** l'impatto ESG positivo dei clienti che utilizzano soluzioni InfoCert
- Progetto interno ESG per **493 tonnellate CO<sub>2</sub>e (net 0)** compensazione realizzata tramite MUGO





## Verso il futuro dell'identità digitale

L'imminente introduzione del **portafoglio EUDI come parte di eIDAS 2** è destinata a **rivoluzionare** il modo in cui i cittadini interagiscono con l'identità digitale.

Ciò ha importanti **implicazioni per la nostra attività** e InfoCert è all'avanguardia investendo in progetti di identità digitale: **negli ultimi 6 anni** abbiamo creato la fondazione DIZME e svolto un ruolo di primo piano nei consorzi finanziati dall'UE KRAKEN e IMPULSE, posizionandoci come un attore chiave nello spazio dell'identità digitale.

Anticipando questa tendenza e investendo in tecnologie all'avanguardia, InfoCert ha già acquisito i primi clienti UE ed è ben posizionata per sfruttare le nuove opportunità offerte da eIDAS 2 e dal «Wallet» EUDI.

Nel 2023 saremo il partner tecnologico dei consorzi EWC, NOBID (Nordic and Baltic) e TRACE4U, aggiudicatisi l'implementazione di casi d'uso nella blockchain e digital identity wallet nell'ambito del programma Europa digitale della Commissione europea.

# Visione 2025

# Da leader del mercato dell'UE a Global Trust Player, garantendo la fiducia nell'identità digitale

## MARKET GOALS



### Crescita Organica

Consentire a una forza vendita dedicata e a una rete di alleanze/partnership di raggiungere il mercato potenziale (si prevede che il mercato DTM cresca al 20% CAGR)\*

### Punti di forza del gruppo

Rafforzare le sinergie tra e con le società controllate per posizionare meglio le soluzioni globali nel loro mercato locale

### M&A

Cercare ulteriori opportunità di crescita "inorganica" attraverso operazioni di M&A e JV sia per completare la presenza nell'UE sia per seguire la strategia extra-UE

## POSITIONING GOALS



### Trust

Essere preparati all'evoluzione delle normative sia a livello nazionale (es. PEC-Q.) che europeo (eID Wallet, NIS)

### Compliance

Cogliere le opportunità offerte dalle nuove normative per specifici settori di mercato o industrie (ad es. AML, IOT, AI, ecc.)

### Cybersecurity

Rafforzare le soluzioni di cybersecurity in portafoglio attraverso la collaborazione con la BU Cyber

### ESG

Continuare a spingere la campagna di sensibilizzazione sui fattori ESG per migliorare la sostenibilità della nostra proposta e la sua attrattività

4

# Cybersecurity

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

# Tinexta Cybersecurity

La BU Tinexta Cyber rappresenta uno dei più importanti hub italiani nel mercato della cybersecurity

Abilita la trasformazione digitale per clienti piccoli, medi e grandi, consentendo processi digitali sicuri, proteggendo i dati e le applicazioni aziendali



## Risultati chiave nel 2022

### Ampliamento del portafoglio di offerta attraverso i seguenti servizi:

- SOC H24 “As a Service” (65 Clienti)
- CSDC (più di 80 Clienti)
- E-Learning platform (50 Clienti nel 2H 2022)

### Nuovi servizi Asset-based :

- Legalmail Security Premium (300k caselle di posta PEC)
- Certificazione AGID di Swascan proprietaria di piattaforme di cybersecurity (adottata da 350 Clienti)
- KANWA EDR (3k endpoint attivati nel 2H 2022)

### Forte track record di delivery di Cyber:

- Più di 200 progetti di Penetration Test nel 2022
- +30% YoY progetti custom

### Digital transformation:

- Implementazione di un delivery center per i test e l'interoperabilità dei pagamenti digitali per l'Autorità Bancaria Italiana
- Realizzazione di un grande progetto di manutenzione applicativa per una primaria banca italiana
- Implementazione della soluzione AML (Provisio) in uno dei principali gruppi assicurativi italiani

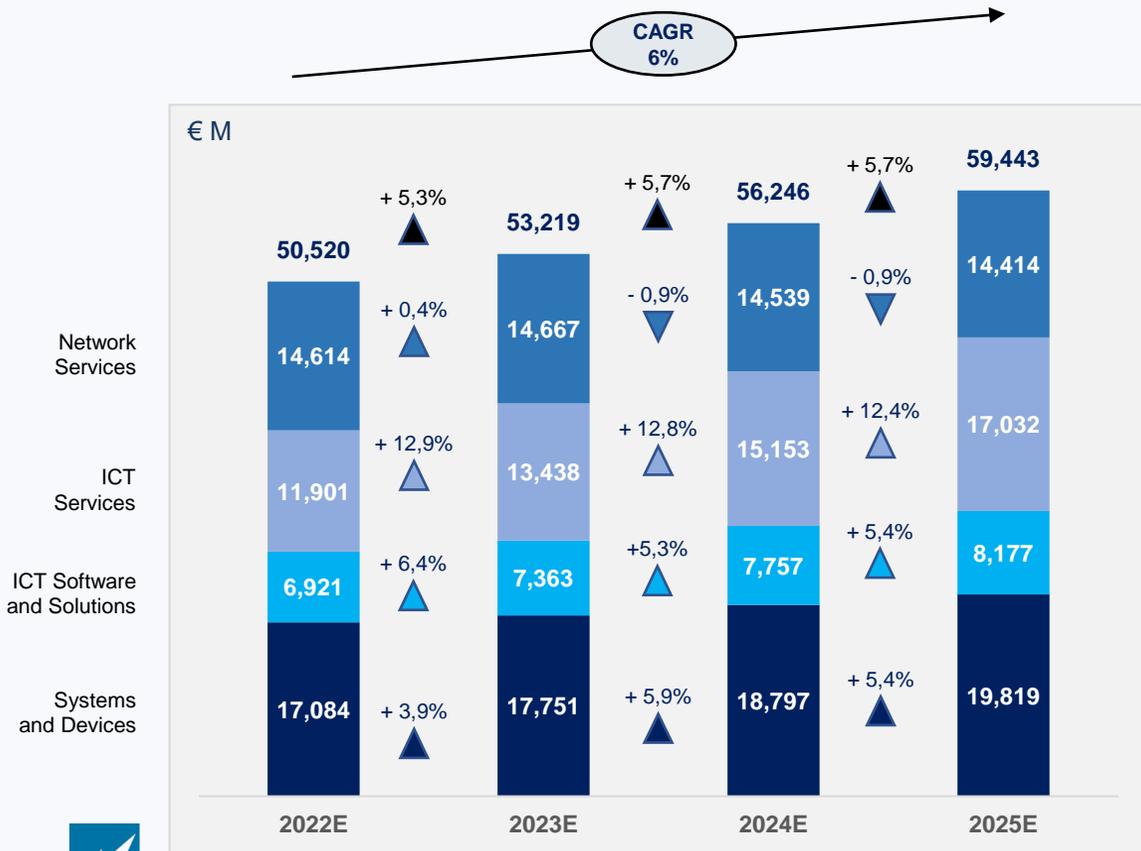
## Cosa aspettarsi nel 2023

- Rafforzare lo sviluppo della strategia asset-based
- Espansione dei canali di vendita e cross-fertilization tra le società Tinexta
- Evoluzione offerta Cyber Threat Intelligence
- Verticalizzazione dell'offerta sfruttando i quadri normativi (NIS2, DORA, ...)

# Mercato Italiano Digitale e Cybersecurity

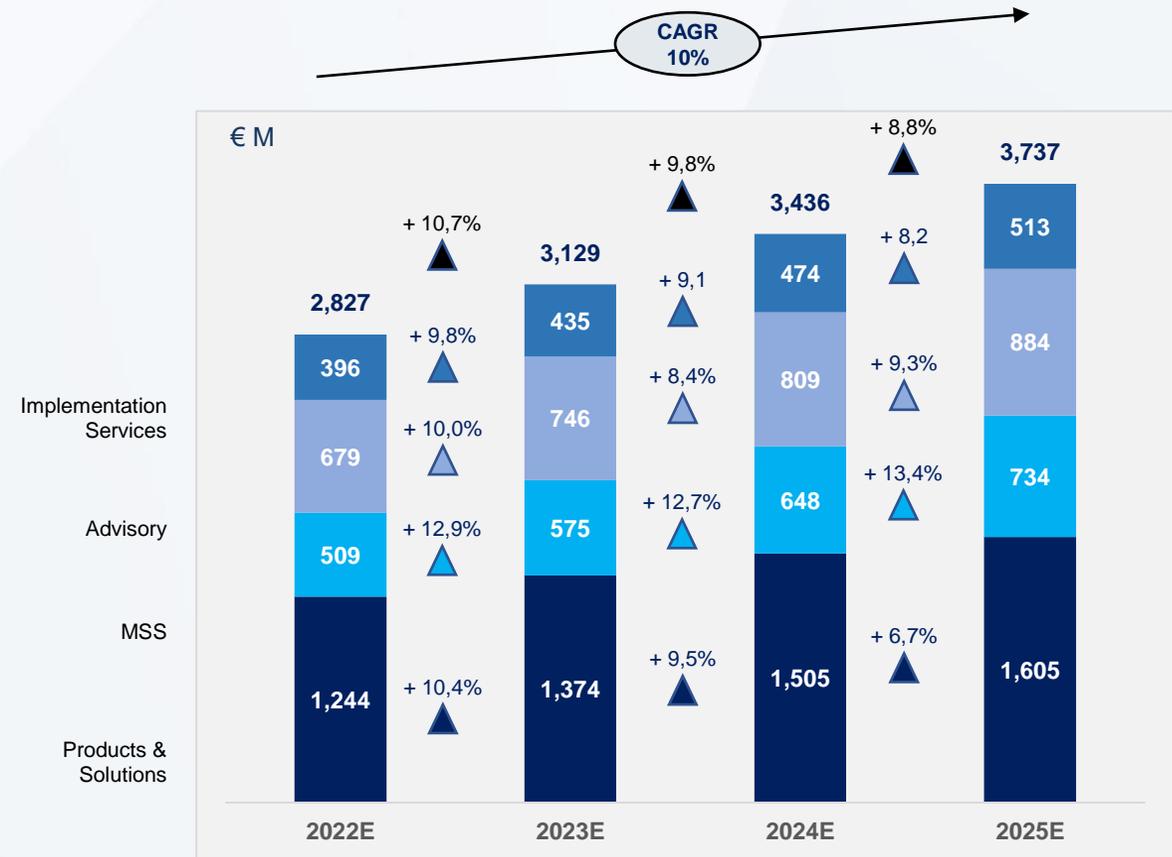
## Mercato DIGITALE italiano Valore 2023

- €53,2MLD
- 6% CAGR 2022-2025



## CYBERSECURITY Italia Valore di mercato 2023

- €3,1MLD
- 10% CAGR 2022-2025



# Highlights 2023

## STRATEGIA ASSET-BASED

- Progetto di implementazione digitale per una primaria banca italiana: sviluppo della logica di business back-end
- Ingresso nel mercato bancario con soluzioni AML (Provisio/Trustify) e scale up AML per Poste Italiane
- Lancio di un nuovo prodotto nel Q1 2023 rivolto alla smart cyber protection della Pubblica Amministrazione Locale (PAL) e Clienti Commerciali

## VERTICALIZZAZIONE OFFERTA

- Ottimizzazione dell'offerta di servizi per indirizzare i quadri normativi Tiber IT/EU, DORA per i settori Finance e Insurance
- Focus sul NIS2 per soddisfare le esigenze di sicurezza dei nuovi settori interessati
- Potenziamento piattaforma e-learning per nuovi quadri normativi



## DEVELOPMENT LINES



## ESPANSIONE DEL CANALE DI VENDITA

- Rafforzamento della posizione di mercato attraverso selezionate partnership di offerta strategica
- Utilizzo dei canali commerciali del Gruppo Tinexta, per favorire forti sinergie con Digital Trust e ForValue per il mercato domestico delle PMI
- Incremento della presenza nel mercato rafforzando le partnership con gli operatori TELCO

## EVOLUZIONE DELLA THREAT INTELLIGENCE

- Collaborazione con la Cyber Threat Alliance (CTA), la più grande comunità internazionale di sharing delle minacce, come membro attivo; iscrizione al Forum of Incident Response and Security Teams (FIRST), come leader globale riconosciuto nella risposta agli attacchi
- Potenziamento dell'offerta dedicata di Threat Intelligence per le PMI

# 5

## Business Innovation

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer



# Business Innovation

- Consulenza mirata per lo sviluppo del business, l'internazionalizzazione, il digital marketing e l'accesso ai fondi europei



Finanza agevolata e d'impresa, sostegno all'innovazione, aumento delle vendite e della competitività e internazionalizzazione

## Risultati chiave nel 2022

- Forte contributo degli investimenti Tax Incentive 4.0, Formazione Tax Incentive 4.0, Fondi Regionali, Nazionali ed Europei
- Consolidamento della strategia di crescita attraverso l'internazionalizzazione grazie all'acquisizione di Evalue, attiva nel mercato degli inventivi fiscali in Spagna
- Rafforzata l'offerta dei servizi di consulenza per il digital manufacturing, grazie all'acquisizione di Enhancers e Plannet
- Crescita dell'offerta dei servizi di sostenibilità grazie al consolidamento della partnership definita con lo Studio Fieschi
- Crescita sostenuta nei servizi di consulenza per le vendite e l'internazionalizzazione
- Rinforzata l'offerta dei Servizi di Consulenza di Digital Marketing grazie all'acquisizione di Nomesia e all'integrazione di Queryo

## Numeri chiave

**>700**

Dipendenti

**>6.600**

Clienti

## Cosa aspettarsi nel 2023

- I fondi PNRR stimoleranno la crescente domanda di servizi specializzati con un'ampia gamma di competenze tecniche
- Aumento della concorrenza sui servizi di incentivazione fiscale grazie al nuovo piano di transizione 4.0
- Nuove opportunità per i servizi legati alle attività di R&S e agli asset intangibili, come l'Albo dei Certificatori e il New Patent Box
- La piena integrazione delle acquisizioni fatte nel 2022 attiverà opportunità operative e di vendita nel mercato della produzione digitale
- Nuova piattaforma basata su strumenti AI volta a generare valore aggiunto per l'ottimizzazione operativa e per i clienti
- Rafforzare l'efficacia commerciale grazie al consolidamento e all'integrazione dei processi commerciali di Forvalue
- Sviluppare servizi di marketing digitale nel mercato delle PMI con Forvalue
- Rafforzare la partnership con le più importanti banche italiane

# Pilastri della crescita



## Aumento dell'offerta

In aumento le proposte di consulenza, accanto ai più tradizionali servizi di finanza agevolata. Uso del marchio, della base clienti e delle competenze tecniche. Focus su Green e Digitale



## Integrazione

Progettare soluzioni integrate per combinare le diverse competenze provenienti da diverse aree di business



## Internazionalizzazione

Francia e Spagna sono mercati primari in cui poter replicare il modello Warrant Hub



# Business verticals



## Finanza Agevolata

- Mantenere una posizione di leadership (soprattutto nel credito d'imposta R&S)
- Nuovi servizi di Audit R&S per certificare e verificare la conformità delle applicazioni
- Albo dei certificatori
- Posizionamento PNRR+ e servizi di monitoraggio costante



## Fondi Europei

- Unico HUB in Italia composto da 4 società del gruppo, in Italia, Francia, Belgio e Bulgaria, dedicate agli Europrogetti
- Supportare Evalue in Spagna e affrontare il mercato attraverso diversi cluster tematici: salute, cultura, sicurezza civile, digitale, clima e cibo



## Energia

- 3 linee di business (industriale, immobiliare e consulenza)
- Monitoraggio dei bandi regionali e nazionali per l'efficienza energetica



## Corporate Finance

- Servizi del Fondo di garanzia
- Advisory (consulenza, pianificazione finanziaria e BP)



## Finanza Agevolata Speciale

- Fondi regionali e nazionali (Fondi strutturali e PNRR)
- Rafforzare il focus sulle regioni del Centro e Sud Italia



## Digitale & Innovazione

- Registrare una crescita sia organica che M&A (Enhancers e Planet)
- Un'offerta unica per far crescere l'Innovazione Digitale
- Servizi di consulenza per la gestione della proprietà intellettuale
- Consulenza in materia di protezione dei dati



## Training

- Formazione professionale e aziendale tramite credito d'imposta 4.0



## Warrant Garden

- Green/Sostenibilità/ESG



# 6



## 2023-2025 - Pillars & Shareholder Return

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer



TINEXTA

# La Strategia di Crescita

I solidi pilastri della strategia rappresentano un piano chiaro e coerente



## Rafforzare la leadership

Sviluppare servizi e prodotti offerti dalle nostre aziende per aumentare la competitività del Gruppo nel mercato delle soluzioni digitali con forte enfasi sul marketing digitale.



## Coordinamento e integrazione

Rafforzare l'offerta integrata di prodotti e servizi, migliorando le sinergie interne e il coordinamento di Gruppo delle funzioni Customer Relationship Management e Sales & Marketing.



## M&A + Internazionalizzazione

Confermare il percorso di crescita attraverso acquisizioni mirate, con selezione di asset guidata da rigorosi criteri di qualità, solidità ed innovazione.



## People + ESG

Rafforzare la cultura aziendale, investendo nelle persone per supportare le loro competenze, aumentare l'engagement e attrarre nuovi talenti, aumentando sempre di più una cultura aziendale in ambito ESG.

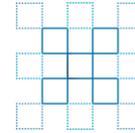


## Policy Finanziaria

Mantenere un'attenzione particolare alla struttura dei costi, alla prevedibilità dei flussi di cassa e al costo del debito, per una strategia di crescita sostenibile a lungo termine.

## Rafforzare la nostra leadership

### Digital Trust



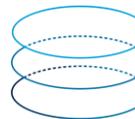
- Espandere l'offerta integrandola verso un Portafoglio Digitale
- Continuare a sviluppare caratteristiche/funzionalità di sicurezza informatica come fattore distintivo
- Certificazione identità dell'IoT (Internet of Things)
- Crescere a livello internazionale, in particolare in Europa

### Cybersecurity



- Focus sul servizio di system integration nelle aree infrastrutturali (identity & access management, cloud security, application security, networking security, business continuity, IoT)
- Rafforzare l'offerta nei settori Advisory e Managed Security Services
- Aumentare la presenza nella Pubblica Amministrazione

### Business Innovation



- Posizionarsi come attore chiave nel marketing digitale
- Aumentare attività dei clienti online end-to-end (content marketing + marketplace management)
- Estendere il Temporary Management in Vendite e Marketing
- Rafforzare la finanza agevolata su bandi regionali e nazionali
- Sviluppo piani ESG e sensibilizzazione nelle PMI
- Crescere a livello internazionale, in particolare in Europa

## ✓= Coordinamento e integrazione

- Aumentare e migliorare integrazione post M&A
- Semplificare la struttura societaria (*vedi recente riorganizzazione di Warrant*)
- CRM centralizzato
- Promuovere sinergie operative di cross/up-selling all'interno dell'organizzazione
- Coordinamento centrale per lo sviluppo di un'offerta integrata del Gruppo e relativo “go to market”
- Sfruttare il canale Forvalue per rafforzare la strategia commerciale del Gruppo per i servizi alle PMI



## M&A + Internazionalizzazione

# L'approccio di Tinexta all'M&A:

### ➤ Criteri essenziali

- Segmento di Mercato in Crescita
- Fondamenti solidi del Business
- Fit & Finish Strategico
- Analisi sinergie
- Politica finanziaria disciplinata
- Generatore di Cash Flow

### ➤ Iter delle operazioni

- Acquisire - almeno - una partecipazione di maggioranza in una società
- Concordare il business plan strategico con il venditore
- Mantenere i manager strategici chiave per far crescere il business
- Regolare il completamento dell'acquisizione tramite Earn out/Put/Call per allineare l'interesse e sostenere la crescita

### ➤ Principali mercati strategici: Spagna, Francia, Germania e paesi nordici



## People + ESG

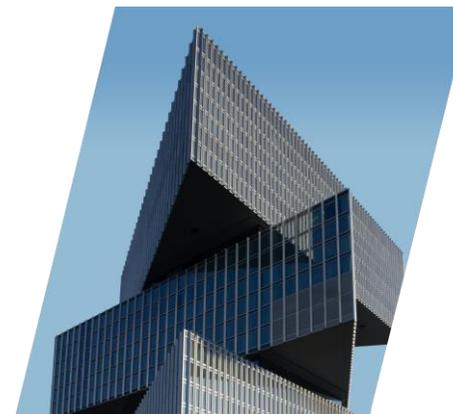


# 9 Paesi, un Gruppo

- **Skills** come priorità per assunzione
- **Health & safety + welfare** tutti i dipendenti godono di coperture previdenziali previste o dai vari contratti collettivi o dai contratti aziendali
- **Responsabilità** nella supply chain
- **Trasparenza Fiscale**
- **Nuovi uffici** ad alta efficienza

**393** nuove assunzioni (40% donne, 42% under 30)  
**266** collaboratori esterni  
**97%** risorse a tempo indeterminato Italia (94% all'estero)  
**39%** donne  
**18%** under 30  
**Rispetto** del Codice di Condotta e della Politica sui Diritti Umani e della Politica sulla Diversità e l'Inclusione

# 2,213 Dipendenti



# 3 Business Units

**Digital Trust** ha rivoluzionato interi settori, facilitando la vita degli utenti, che hanno ridotto i tempi necessari per completare varie transazioni, guadagnando in qualità della vita

**Cybersecurity** grazie alla costante innovazione, aiuta i clienti a mantenere elevati livelli di sicurezza informatica, per rispondere a minacce sempre più raffinate

**Business Innovation** offre un supporto completo alle aziende nel processo di trasformazione digitale, dimostrando di fare dell'innovazione un motore del modello di business

## Business Talks + Subject Matter Expert

Lanciare corsi E-learning per approfondire con dipendenti i temi ESG  
**29.508 ore** di formazione aziendale

- Business continuity
- Sostenibilità
- Finanza Verde
- Comunicazione efficace
- Conoscenza della lingua inglese
- Cyber Hackathon
- Cyber security (corsi di Phishing)

# 1 Corporate Academy



People & ESG

# ESG

Significativo passo in avanti nell'affrontare tutti i principali temi ESG a livello di Gruppo

Principali step compiuti:

- **Istituito comitato ESG interno e permanente** (*referisce periodicamente al Comitato Controllo Rischi e Sostenibilità + Consiglio di Amministrazione*)
- Approvate **6 Policy ESG** a livello di gruppo
- Politica di Sostenibilità pubblicata - per fornire un'informativa completa al mercato - su un sito Web all'avanguardia
- Coinvolte: Funzioni Aziendali, Business Unit e Stakeholder interni ed esterni

## AZIONI CHIUSE CON SUCCESSO NEL 2022



## ATTIVITA' IN CORSO

- Raccolta dati sulla Dichiarazione Non Finanziaria
- Definizione del processo di gestione dell'ambiente
- Metodi di misurazione dei consumi energetici e delle emissioni di CO<sub>2</sub>

## OBIETTIVI 2023

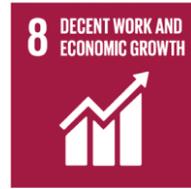
Recepimento e applicazione, all'interno del Gruppo, di tutte le Policy aziendali

## Rapporto sullo stato di avanzamento:



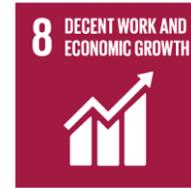
Adesione al documento programmatico

### DIRITTI UMANI



Definito un piano per misurare le prestazioni

### VALUTAZIONE DELLA PERFORMANCE



Approvata la Politica di Sostenibilità

### POLICY DI SOSTENIBILITA'



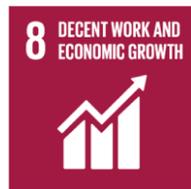
Approvata la Politica Ambientale

### POLICY AMBIENTALE



Effettuata analisi sul Gender Pay Gap

### PARITA' DI GENERE



Approvata la politica fiscale

### POLITICA FISCALE



Introdotti KPI ESG negli MBO e nell'LTi

### KPI ESG NEGLI MBO



Istituita un'academy interna sia per la cultura aziendale che per quella della sostenibilità

### ACADEMY



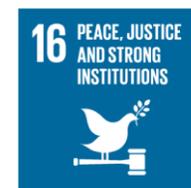
Selezionato un responsabile ambientale

### MANAGER AMBIENTALE



Approvata la Politica sulla Diversità e l'Inclusione

### POLITICA SULLA DIVERSITA'



Approvata la Policy Anticorruzione

### ANTI CORRUZIONE



Individuato un sistema di raccolta dati e monitoraggio

### MONITORAGGIO CO<sup>2</sup>

# SLIDE VUOTA

# ESG

Abbiamo da sempre lo sguardo rivolto alla **digitalizzazione**, **all'innovazione tecnologica**, al futuro.

Per questo, la sostenibilità è integrata in tutte le attività del Gruppo e ne rappresenta un elemento fondante.



## Environmental

Sono state implementate diverse azioni per ridurre l'impatto ambientale delle nostre attività sul pianeta.

I nostri sforzi si concentrano su due aree di azione: **risorse materiali ed energetiche** ed **emissioni di gas serra**.

➤ Strumento d'azione: **Policy ambientale**

## Social

Siamo consapevoli che la gestione responsabile comprende anche la sfera sociale. Per questo stiamo lavorando per garantire la creazione di un ambiente inclusivo che consideri la diversità come un valore da salvaguardare.

I nostri sforzi si concentrano su due aree di azione: **Inclusività e uguaglianza** e **Condizioni di lavoro e ambiente**

➤ Strumenti d'azione: **Politiche su Diversità ed inclusione + Diritti Umani**

## Governance

Approccio sostenibile come strategia basata sui principi di integrità, trasparenza, legalità, imparzialità e prudenza, nonché sul rispetto di leggi e regolamenti, cogenti e volontari.

I nostri sforzi si concentrano su due aree di azione: **Compliance Regolatoria e Trasparenza e integrità**

➤ Strumenti d'azione: **Politiche anti corruzione e fiscali**

## Policy Finanziaria

### Crescita dei “quality revenues”

- Crescita organica in linea con gli anni precedenti
- Struttura finanziaria sempre più pronta a cogliere la crescita futura grazie alla significativa liquidità derivante dalla cessione di CIM

### Miglioramento dell'efficienza operativa aumentando l'EBITDA

- Leva operativa
- Cross-selling + sinergie

### Crescita EPS & DPS

- D&A sostanzialmente in linea con gli anni precedenti
- Oneri Finanziari interamente coperti da cospicui depositi bancari
- EPS ai massimi storici data la plusvalenza dalla cessione di CIM
- DPS aumentato, segnalando un ritorno per gli azionisti molto interessante

### Forte Generazione di Cassa

- Significativa cash conversion
- Nessuna variazione sostanziale di Capex
- Monitoraggio attento della gestione del Circolante

## Policy Finanziaria – Target Business Units – Crescita Organica

		<u>Ricavi</u>	<u>EBITDA Rett.</u>	<u>Key Highlights</u>
<b>2023</b> vs PY	 Digital Trust	<b>+10%</b>	<b>+11%</b>	<i>Continua la crescita a due cifre</i>
	 Cybersecurity	<b>+30%</b>	<b>+43%</b>	<i>Crescita importante della top line, EBITDA rettificato in forte ascesa</i>
	 Business Innovation	<b>+15%</b>	<b>+5%</b>	<i>Incremento top line a seguito della diversificazione, difesa dei margini</i>
		<u>Ricavi</u>	<u>EBITDA Rett.</u>	<u>Key Highlights</u>
<b>2025</b> 2022-2025 CAGR	 Digital Trust	<b>+10%</b>	<b>+14%</b>	<i>Leva operativa fa crescere i margini più rapidamente dei ricavi</i>
	 Cybersecurity	<b>+17%</b>	<b>+27%</b>	<i>Attesa una forte accelerazione</i>
	 Business Innovation	<b>+13%</b>	<b>+11%</b>	<i>Diversificazione dei ricavi e recupero significativo della marginalità</i>


 Policy Finanziaria – Target/Assunzioni Finanziari di Gruppo – Crescita Organica

	<b>Ricavi</b>	<b>EBITDA Rett.</b>	<b>PFN / EBITDA Rett.</b>	<b>Dividendi</b>	<b>Inflazione</b>
<b>2023</b> vs PY	<b>+11-15%</b>	<b>+8-12%</b>	<b>Cassa positiva</b>	<b>30% dell'Utile Netto</b>	<b>6%</b>
<b>2025</b> 2022-2025 CAGR	<b>Low to mid-double digit</b>	<b>double digit</b>	<b>Cassa positiva</b>	<b>35% dell'Utile Netto entro la fine del piano</b>	<b>Attesa al 3% entro la fine del piano</b>

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

# 7



## Conclusioni

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer



TINEXTA

# Conclusioni



La crescita è assicurata da fondamentali solidi, un piano aziendale chiaro e un forte impegno del management



M&A già in cantiere, balance sheet ready e nuovi target individuati per supportare ulteriormente l'espansione internazionale



Le prospettive per il 2023-2025 confermano un tasso di crescita dei ricavi sostenuto, una solida redditività e una forte posizione di cassa



Il Gruppo è ben posizionato per continuare a perseguire la propria crescita per linee esterne

8

Q&A





**TINEXTA**

Think Next

# Grazie.

## Tinexta

Piazza Sallustio,9  
Roma, 00187, Italia  
Tel. +39.06.42012631

E-mail [info@tinexta.com](mailto:info@tinexta.com)  
Pec [tinexta@legalmail.it](mailto:tinexta@legalmail.it)  
LinkedIn: Tinexta

## Contatti Investor Relations

Josef Mastragostino  
Chief Investor Relations Officer  
[investor@tinexta.com](mailto:investor@tinexta.com)

## Presentazione Tinexta

Scarica la presentazione

