



Think Next

# CAPITAL MARKETS DAY

## Risultati 2024 & Outlook 2025

Milano – 6 marzo 2025

# II Management

## SPEAKERS & MANAGEMENT TINEXTA



**ODDONE POZZI**  
Group Chief Financial Officer



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



**JOSEF MASTRAGOSTINO**  
Chief IR Officer

## MANAGEMENT DELLE SOCIETÀ DEL GRUPPO



**DANILO CATTANEO**  
InfoCert CEO



**ANDREA VINGOLO**  
Visura GM



**ANDREA MONTI**  
Tinexta Cyber GM



**EMILIO GISONDI**  
Defence Tech CEO



**FIorenzo BELLELLI**  
Warrant Hub CEO

# Agenda

1

## Executive Summary

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

## Business Highlights 2024

P. A. Chevallard | Chief Executive Officer

3

## Risultati Finanziari 2024

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

4

## Outlook delle Business Unit

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

5

## Strategia & Outlook 2025

P. A. Chevallard | Chief Executive Officer  
J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer  
O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

6

## Conclusioni

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer



1

# Executive Summary

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer



# 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 includono le poste intra-BU, che sono invece eliminate a livello di Gruppo

Per informazioni dettagliate 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. Il Gruppo è attivo nei settori strategici **Digital Trust**, **Cybersecurity** e **Business Innovation**

Con sede in Italia e quotato sul segmento **STAR** di **Euronext Milan**, Tinexta è parte dell'**European Tech Leader Index** come Gruppo tech ad alta crescita



# Principali milestones del percorso di crescita



# Principali Dati Finanziari

al 31/12/2024

EBITDA ADJUSTED

€ 111M

+ 8% vs 2023

RICAVI

€ 455M

+ 15% vs 2023

UTILE NETTO

€ 25M

UTILE NETTO ADJ.

€ 50M

FCF ADJ.

€ 42M

PFN

€ 322M

vs € 102M nel 2023

PFN/EBITDA ADJ.

2,79x<sup>1</sup>



# Le Business Units in breve

## Digital Trust

### FORNISCE

prodotti innovativi e soluzioni certificate per garantire la sicurezza e l'affidabilità delle transazioni digitali, nonché la dematerializzazione dei processi aziendali, soddisfacendo tutti i requisiti normativi nazionali e internazionali applicabili



PEC



CONSERVAZIONE DIGITALE



IDENTITÀ DIGITALE



TRUSTED ONBOARDING PLATFORM



FIRMA ELETTRONICA &amp; GOSIGN



FATURAZIONE ELETTRONICA

## Cybersecurity

### PROTEGGE

i clienti con soluzioni proprietarie personalizzate e servizi di consulenza per la mitigazione dei rischi nel settore digitale, nonché la salvaguardia dei dati e delle informazioni, con l'obiettivo di creare un polo nazionale unico per la sicurezza informatica



ADVISORY



IMPLEMENTATION SERVICES



PRODOTTI DIGITALI



MANAGED SECURITY SERVICES

## Business Innovation

### ACCOMPAGNA

le società nel processo di sviluppo del business, digital marketing ed espansione delle attività commerciali – anche all'estero – fornendo consulenza mirata su soluzioni di finanza agevolata e d'impresa, innovazione e accesso ai fondi UE



FINANZA AGEVOLATA



FORMAZIONE



FONDI EUROPEI



DIGITALE &amp; INNOVAZIONE



SOSTENIBILITÀ &amp; ENERGIA



DIGITAL MARKETING



FINANZA D'IMPRESA



SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

	Ricavi <sup>1</sup>	EBITDA Adj. <sup>1</sup>	Margine <sup>1</sup>		Ricavi <sup>1</sup>	EBITDA Adj. <sup>1</sup>	Margine <sup>1</sup>		Ricavi <sup>1</sup>	EBITDA Adj. <sup>1</sup>	Margine <sup>1</sup>	
FY'24	€ 207M	€ 65M	32%		FY'24	€ 106M	€ 18M	17%	FY'24	€ 152M	€ 44M	29%
vs PY	+ 14%	+ 19%	<i>Marginalità ancora ai massimi storici</i>		vs PY	+ 19%	+ 19%	<i>Marginalità Significativa</i>	vs PY	+ 16%	- 10%	<i>Lower on mix</i>

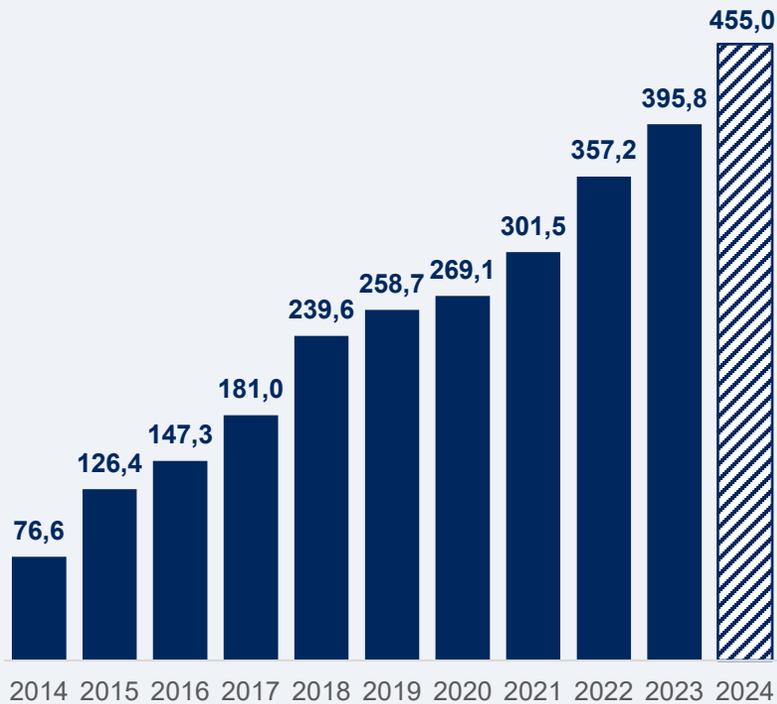


# Principali risultati economici e finanziari

€ M

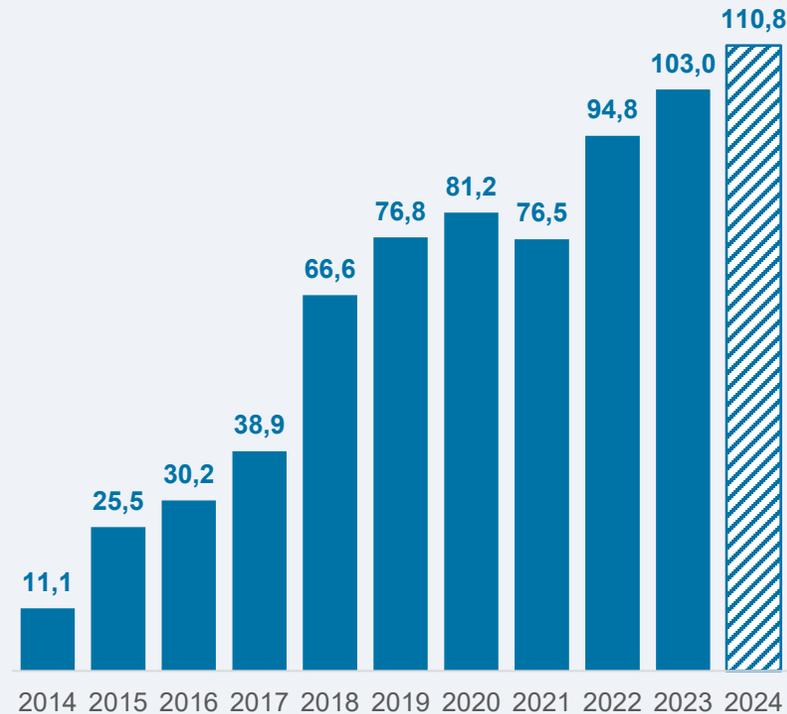
## Ricavi

19,5% CAGR '14-'24

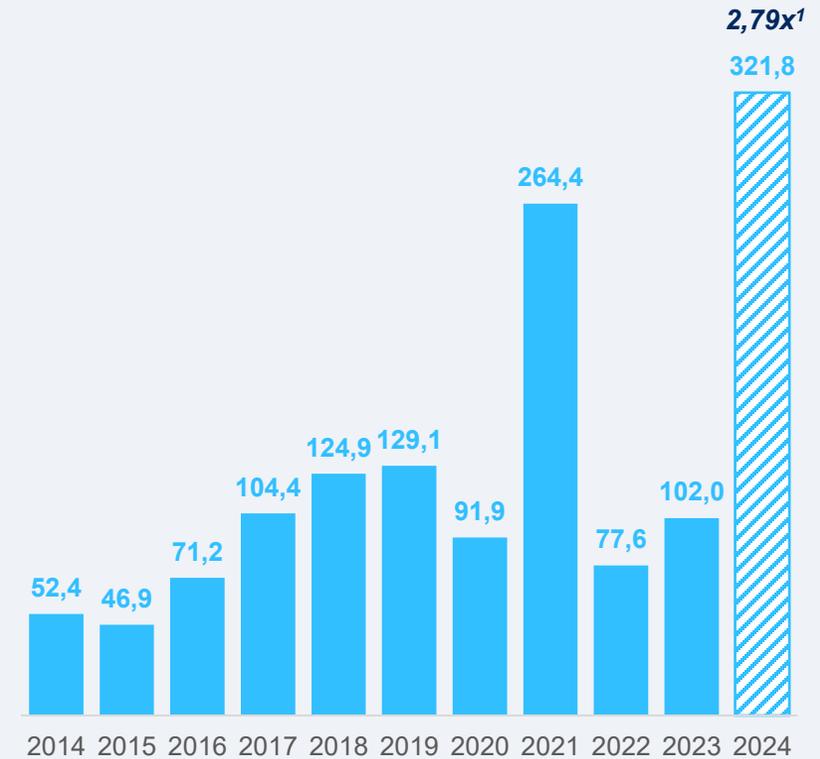


## EBITDA Adjusted

25,9% CAGR '14-'24

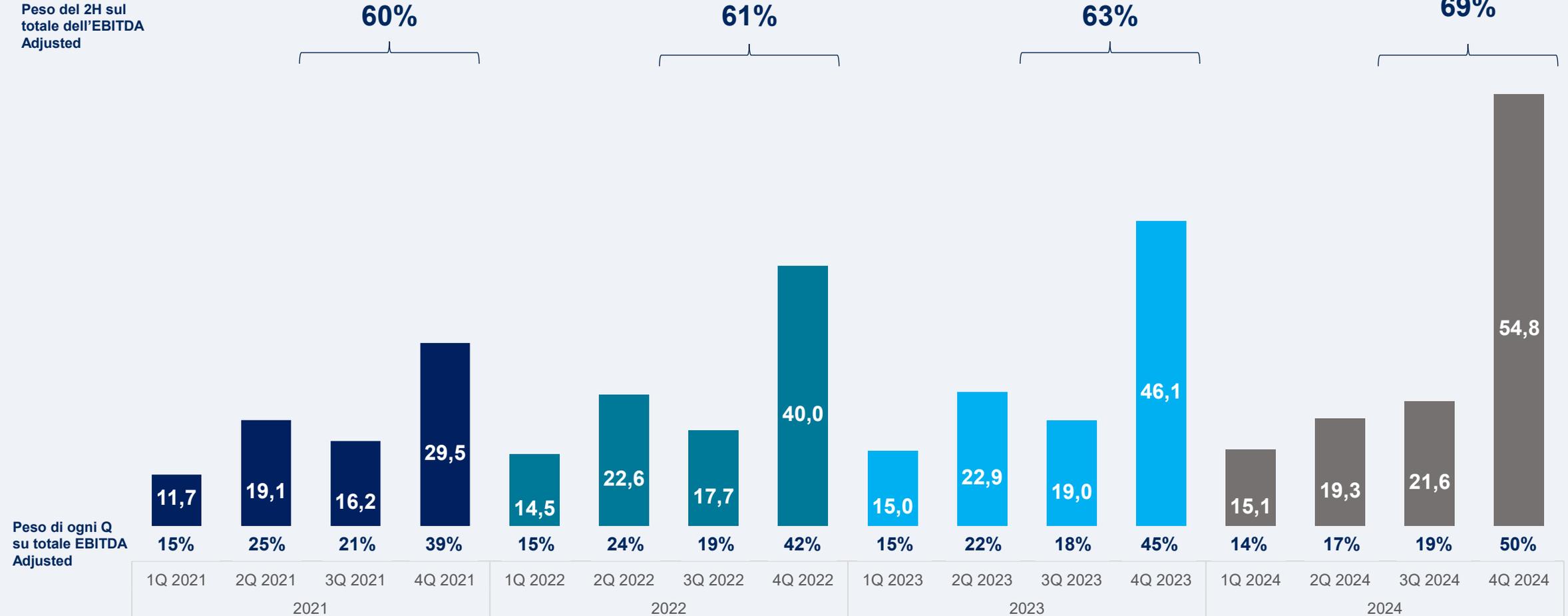


## PFN



# EBITDA Adjusted su base trimestrale – Business “back-end weighted”

€ M



# 2

# Business Highlights 2024

P. A. Chevallard | Chief Executive Officer

# Highlights 2024

✓ **M&A in Francia**  
Acquisizione del 73,9% del gruppo francese ABF (Business Innovation BU)

✓ **Nuova linea di business**  
Acquisizione del 60% di Lenovys e lancio della nuova linea di business advisory nella BU Business Innovation

✓ **Integrazione BU Cybersecurity**  
Acquisizione delle quote rimanenti di Corvallis, Yoroi e Swascan e successiva integrazione in Tinexta Cyber

✓ **Assemblea degli Azionisti**  
Rinnovo degli organi sociali (Consiglio di Amministrazione e Collegio Sindacale) fino al 2027

✓ **Defence Tech Holding**  
Completamento dell'Offerta Pubblica di Acquisto obbligatoria su Defence Tech e successivo delisting della società

✓ **Riorganizzazione Cybersecurity**  
Focus sull'integrazione e la riorganizzazione delle recenti acquisizioni in Tinexta Cyber, con conseguenti cambi nella leadership

✓ **Disordini politici in Francia**  
La performance di ABF è stata influenzata da cambi di governo, revisioni di bilancio e tensioni politiche

✓ **Normativa favorevole**  
Messe le basi per le normative NIS2 e DORA e per l'introduzione della Transizione 5.0 come driver di crescita futura

✓ **Accentramento delle attività aziendali**  
La Capogruppo Tinexta S.p.A. come fornitore di «shared services» per le controllate (e.g., HR, AFC, Innovation, M&A, etc.)

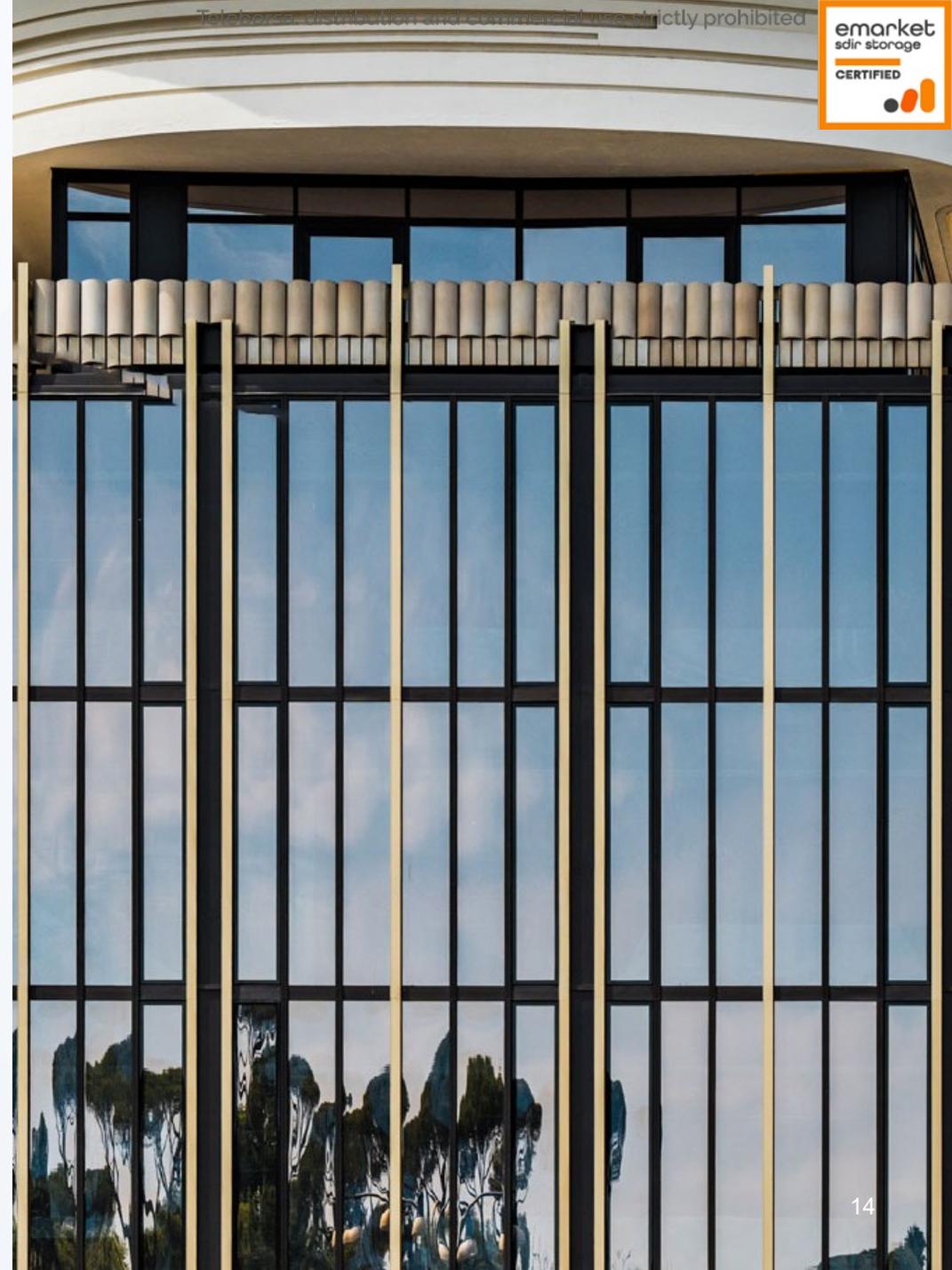
**EBITDA Adjusted FY 2024: € 110,8M**

**Margine sui Ricavi pari al 24,4%**

**Proposta Dividendo: € 0,30 per azione**

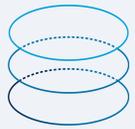
## Il Gruppo nel 2024

- Risultati 2024 inferiori alle aspettative a causa di un contesto sfidante, che richiede un nuovo approccio a livello di Gruppo in termini di analisi, pianificazione e definizione degli obiettivi
- Q4 EBITDA Adjusted pari € 54,8M, a conferma della natura «back-end weighted» del business
- Focus sull'integrazione e la riorganizzazione della BU Cybersecurity a seguito delle recenti acquisizioni
- Acquisizione di Defence Tech Holding per supportare ulteriormente l'espansione nel settore della Pubblica Amministrazione
- Accentramento delle sedi in location nevralgiche e strategiche a Roma e a Milano, con l'obiettivo di favorire la collaborazione e l'interazione tra la Capogruppo e le controllate
- Rafforzamento presenza internazionale attraverso acquisizioni in Francia e UK



# Piano d'azione 2025 – Recupero dopo un anno sfidante

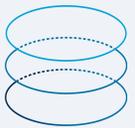
## TEMATICHE DI IMPATTO DEL 2024



**ABF** è stata impattata dal rallentamento macroeconomico specifico alla **Francia**, che ha portato a un minor livello di performance



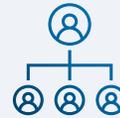
Rallentamenti nella **Cybersecurity** dovuti alla fusione per incorporazione delle tre società acquisite (Yoroi, Corvallis, Swascan), al diverso mix di ricavi, oltre che ad una minore efficienza operativa dei servizi



La BU **Business Innovation** è stata influenzata da ritardi nell'implementazione della Transizione 5.0, aliquote più basse per la Transizione 4.0 e aumento dei ricavi relativi ad attività a bassa marginalità



**Analisi approfondita** del portafoglio ordini, della base di clientela e dei progetti, con un **attento monitoraggio** dei processi, dei costi e dell'allocazione delle risorse



Miglioramento nell'**integrazione dei servizi**, **ottimizzazione** di servizi proprietari vs terze parti e **riorganizzazione** dei dipartimenti Sales e Operations



**Integrazione** di tutte le linee di business in un **framework di advisory** unificato e più snello, con un modello organizzativo semplificato e focalizzato sulla delivery e una **maggiore efficienza** in termini di responsabilità dei dipendenti

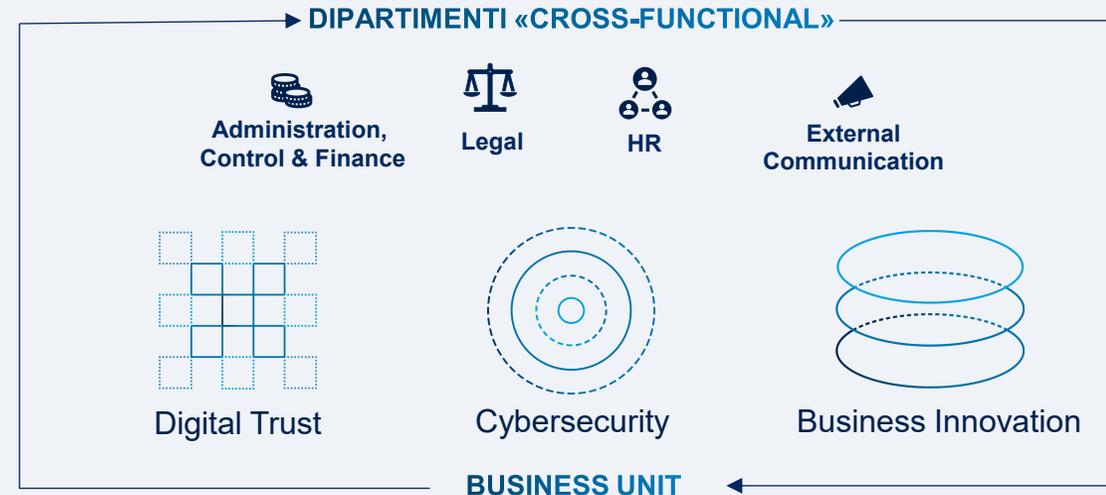


# Ruolo centrale di Tinexta come «core» del Gruppo

Come Capogruppo, Tinexta agisce in qualità di fornitore attivo di «**shared services**» per le controllate, allontanandosi dal semplice concetto di «holding company»

## MODELLO «ONE GROUP»

- 
**Innovazione**  
 Favorire l'innovazione facendo leva sulle capacità di tutte le business unit, monitorando i trend e le opportunità di mercato
- 
**Consulenza**  
 Sviluppare un ecosistema consulenziale di advisory sotto il brand Tinexta, con l'obiettivo di soddisfare le diverse esigenze di clienti corporate di tutte le dimensioni
- 
**Mercati**  
 Monitorare il mercato e migliorare le sinergie intra-gruppo per penetrare segmenti ad alto potenziale di crescita (e.g., Pubblica Amministrazione)
- 
**Internazionalizzazione**  
 Ampliare la presenza di Tinexta in nuovi mercati dove replicare il modello di business, facendo leva su cambiamenti normativi e livelli di maturità digitale di altri paesi (focus UE)
- 
**Integrazione & Sinergie**  
 Puntare sull'integrazione delle controllate e la razionalizzazione delle singole BU per eliminare le ridondanze ed ottimizzare l'efficienza, facendo leva sulle sinergie intra-business
- 
**One Group**  
 Creare un'unica identità come player di riferimento nel settore, con attività di business polifunzionali e una strategia integrata



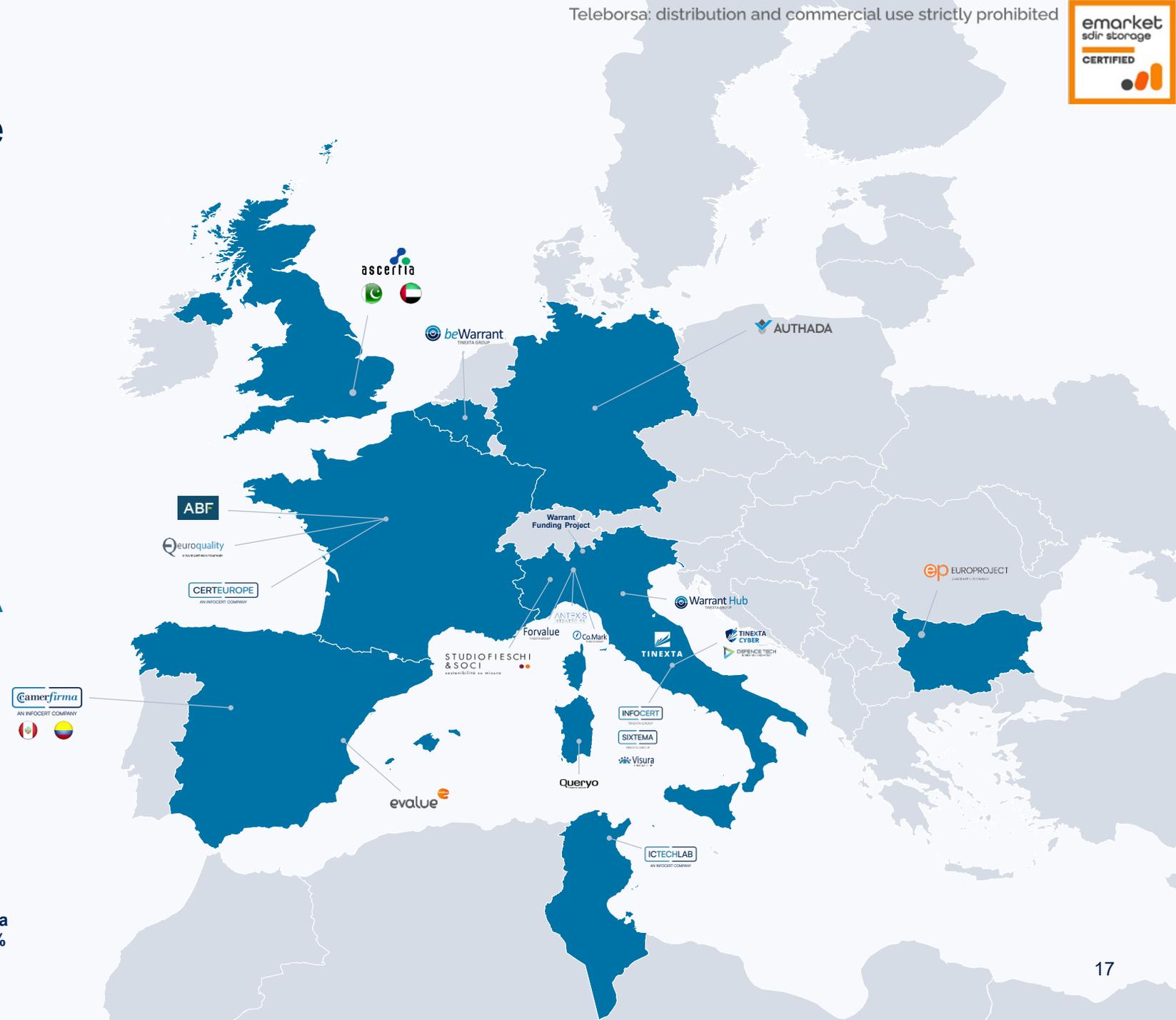
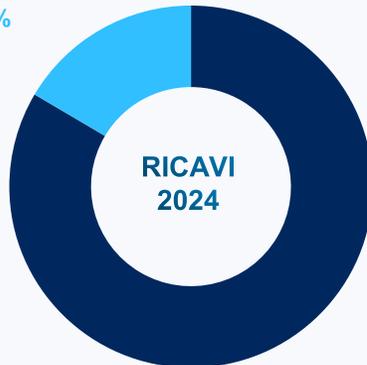
# Forte presenza internazionale

**35**  
SOCIETÀ

**12**  
PAESI

**3.000+**  
DIPENDENTI, DI CUI 2.500+ IN ITALIA

Internazionali  
17%



# 3

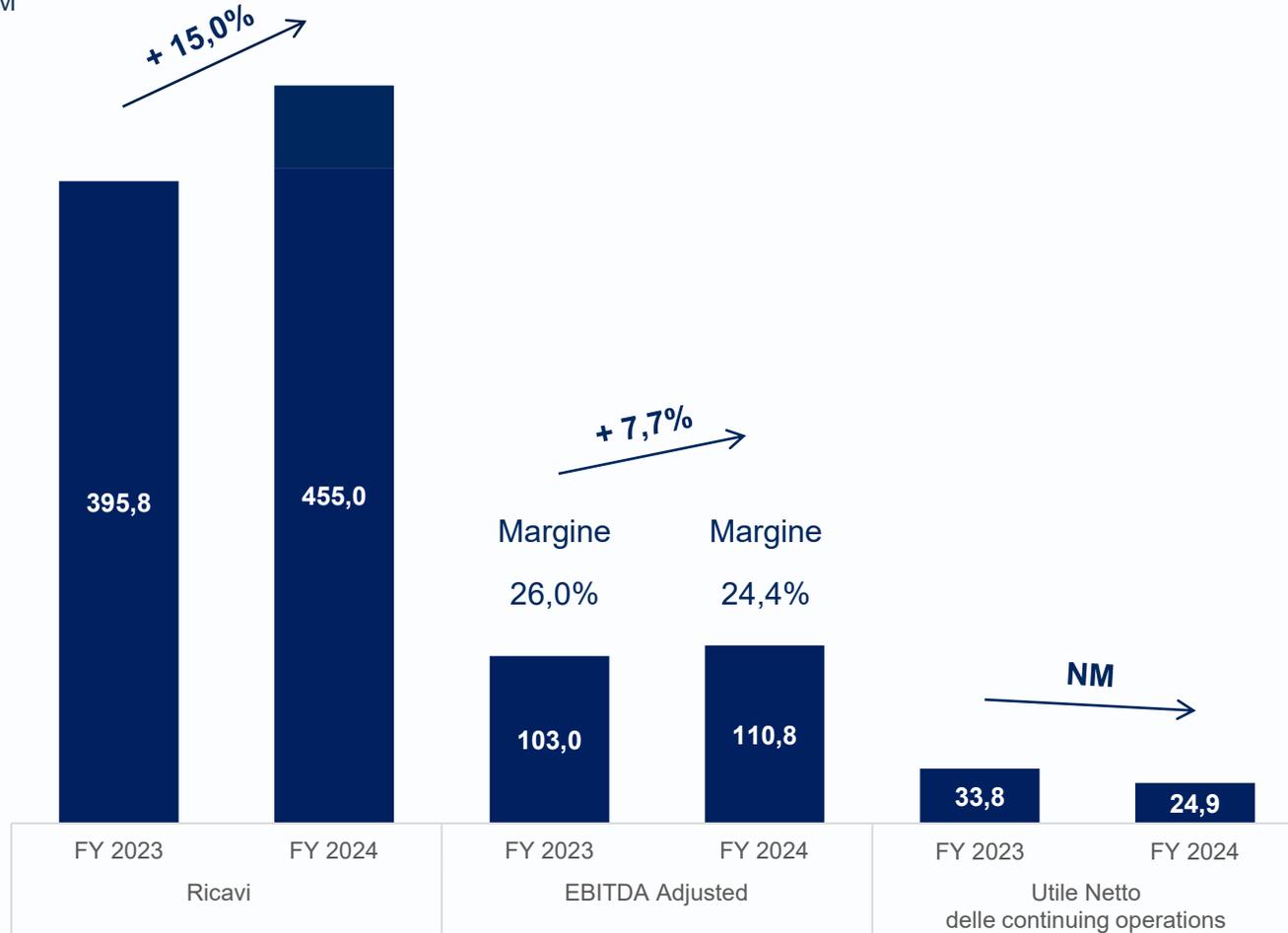
# Risultati Finanziari FY 2024

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer



# Risultati FY 2024

€ M



I Risultati 2024 mostrano Ricavi per 455,0 milioni di euro, EBITDA Adjusted pari a 110,8 milioni di euro e Utile Netto pari a 24,9 milioni di euro

**Crescita a doppia cifra dei Ricavi (+ 15,0%) e «mid-single-digit» dell'EBITDA Adjusted (+ 7,7%)**

EBITDA Adjusted pari a 110,8 milioni di euro

Margine EBITDA Adjusted al 24,4% (vs 26,0% del 2023)

EBITDA Reported di 99,0 milioni di euro (+ 5,5% vs 2023)

Margine EBITDA Reported al 21,8%

Utile Netto delle continuing ops. pari a 24,9 milioni di euro

Free Cash Flow Adjusted pari a 41,9 milioni di euro

PFN/EBITDA Adjusted pari a 2,79x su base proforma<sup>1</sup>

# FY 2024 – Conto Economico

€ M

	2024	%	2023	%	2024 su base 2023	%	Con Acquisizioni		Perimetro 2023	
							Δ	Δ%	Δ	Δ%
<b>Ricavi</b>	<b>455,0</b>	<b>100%</b>	<b>395,8</b>	<b>100%</b>	<b>404,2</b>	<b>100%</b>	<b>59,3</b>	<b>15,0%</b>	<b>8,4</b>	<b>2,1%</b>
<b>Totale Costi Operativi</b>	<b>(344,2)</b>	<b>(75,6%)</b>	<b>(292,8)</b>	<b>(74,0%)</b>	<b>(307,2)</b>	<b>(76,0%)</b>	<b>(51,4)</b>	<b>17,5%</b>	<b>(14,4)</b>	<b>4,9%</b>
Costi per servizi ed altri costi	(172,3)	(37,9%)	(138,4)	(35,0%)	(154,8)	(38,3%)	(33,9)	24,5%	(16,4)	11,8%
Costi del personale	(171,9)	(37,8%)	(154,4)	(39,0%)	(152,3)	(37,7%)	(17,5)	11,3%	2,0	(1,3%)
<b>EBITDA Rettificato</b>	<b>110,8</b>	<b>24,4%</b>	<b>103,0</b>	<b>26,0%</b>	<b>97,0</b>	<b>24,0%</b>	<b>7,9</b>	<b>7,7%</b>	<b>(6,0)</b>	<b>(5,8%)</b>
Pagamenti basati su azioni e altri costi non ricorrenti	(11,8)	(2,6%)	(9,1)	(2,3%)	(11,6)	(2,9%)	(2,7)	29,4%	(2,5)	26,9%
<b>EBITDA</b>	<b>99,0</b>	<b>21,8%</b>	<b>93,8</b>	<b>23,7%</b>	<b>85,4</b>	<b>21,1%</b>	<b>5,2</b>	<b>5,5%</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(9,0%)</b>
Ammortamenti, accantonamenti e svalutazioni	(59,9)	(13,2%)	(42,0)	(10,6%)	(50,0)	(12,4%)	(17,9)	42,6%	(8,0)	19,1%
<b>Risultato Operativo</b>	<b>39,1</b>	<b>8,6%</b>	<b>51,8</b>	<b>13,1%</b>	<b>35,4</b>	<b>8,8%</b>	<b>(12,7)</b>	<b>(24,5%)</b>	<b>(16,4)</b>	<b>(31,7%)</b>
Proventi Finanziari	9,0	2,0%	7,8	2,0%	7,3	1,8%	1,2	15,1%	(0,4)	(5,8%)
Oneri Finanziari	(22,7)	(5,0%)	(9,4)	(2,4%)	(19,3)	(4,8%)	(13,4)	142,4%	(9,9)	105,9%
<b>Oneri Finanziari Netti</b>	<b>(13,8)</b>	<b>(3,0%)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(0,4%)</b>	<b>(12,0)</b>	<b>(3,0%)</b>	<b>(12,2)</b>	<b>NM</b>	<b>(10,4)</b>	<b>NM</b>
Risultato delle partecipazioni al PN	1,3	0,3%	(0,2)	0,0%	1,3	0,3%	1,5	NM	1,5	NM
<b>Risultato Ante Imposte</b>	<b>26,6</b>	<b>5,8%</b>	<b>50,0</b>	<b>12,6%</b>	<b>24,7</b>	<b>6,1%</b>	<b>(23,4)</b>	<b>(46,8%)</b>	<b>(25,4)</b>	<b>(50,7%)</b>
Imposte	(1,7)	(0,4%)	(16,2)	(4,1%)	(2,1)	(0,5%)	14,5	(89,3%)	14,1	(87,2%)
<b>Utile Netto delle Continuing Operations</b>	<b>24,9</b>	<b>5,5%</b>	<b>33,8</b>	<b>8,5%</b>	<b>22,6</b>	<b>5,6%</b>	<b>(9,0)</b>	<b>(26,5%)</b>	<b>(11,2)</b>	<b>(33,2%)</b>
Risultato delle attività operative cessate	0,0	N/A	35,6	N/A	0,0	N/A	(35,6)	(100,0%)	(35,6)	N/A
<b>Utile Netto</b>	<b>24,9</b>	<b>5,5%</b>	<b>69,4</b>	<b>N/A</b>	<b>22,6</b>	<b>5,6%</b>	<b>(44,6)</b>	<b>(64,2%)</b>	<b>(46,9)</b>	<b>(67,5%)</b>



# FY 2024 – Una chiara visione delle rettifiche al Conto Economico

€ M

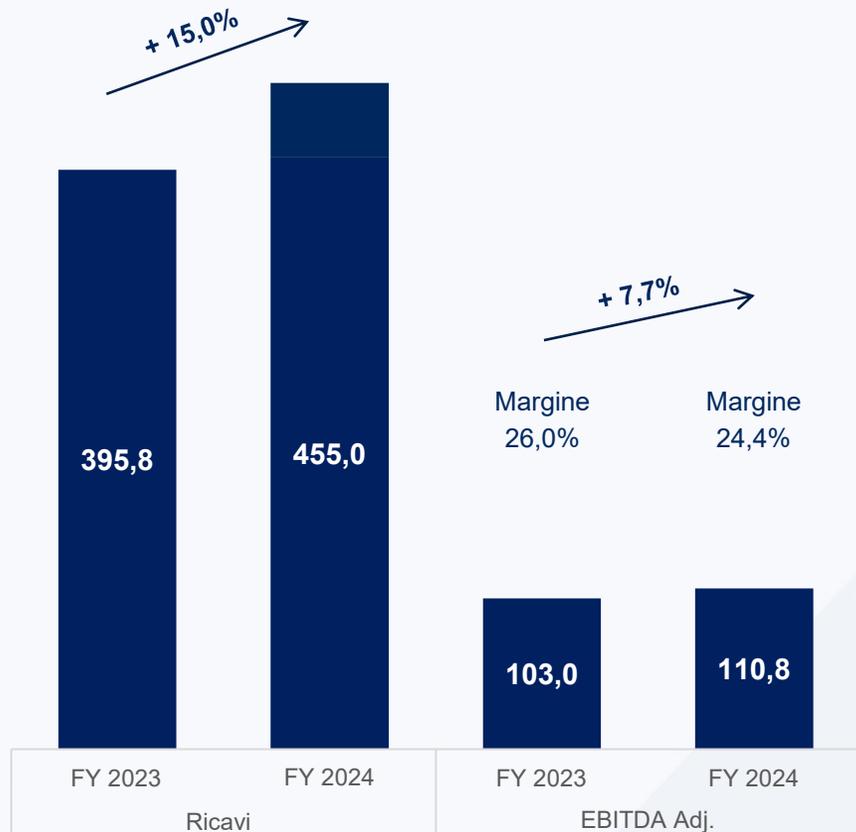
	EBITDA		Risultato Operativo		Utile Netto delle cont. ops.	
	FY 2024	FY 2023	FY 2024	FY 2023	FY 2024	FY 2023
<b>Risultati economici Reported</b>	<b>99,0</b>	<b>93,8</b>	<b>39,1</b>	<b>51,8</b>	<b>24,9</b>	<b>33,8</b>
Costi per servizi non ricorrenti	5,4	3,3	5,4	3,3	5,4	3,3
Piani incentivi LTI	2,5	4,2	2,5	4,2	2,5	4,2
Costi del personale non ricorrenti	3,5	0,9	3,5	0,9	3,5	0,9
Altri costi operativi non ricorrenti	0,4	0,7	0,4	0,7	0,4	0,7
Ammortamento altre attività immateriali da consolidamento			24,4	18,5	24,4	18,5
Svalutazioni non ricorrenti			0,8	0,1	0,8	0,1
Proventi finanziari non ricorrenti					(0,2)	(1,3)
Adeguamento corrispettivi potenziali					(0,3)	0,2
Oneri Finanziari non ricorrenti					5,4	1,3
Effetto fiscale sulle rettifiche					(9,3)	(7,3)
Imposte non ricorrenti					(7,2)	0,0
<b>Risultati economici Rettificati</b>	<b>110,8</b>	<b>103,0</b>	<b>76,1</b>	<b>79,6</b>	<b>50,3</b>	<b>54,5</b>
<i>Variazione su anno precedente</i>		<i>7,7%</i>		<i>(4,3%)</i>		<i>(7,7%)</i>



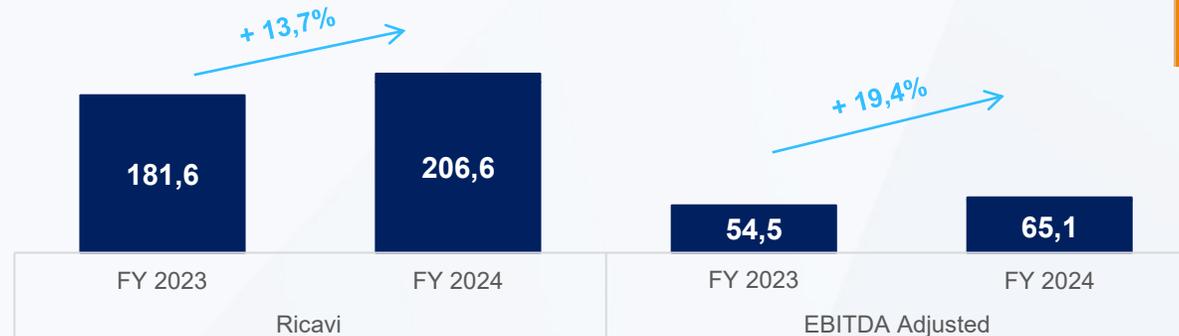
# FY 2024 – Overview Business Unit<sup>1</sup>

€ M

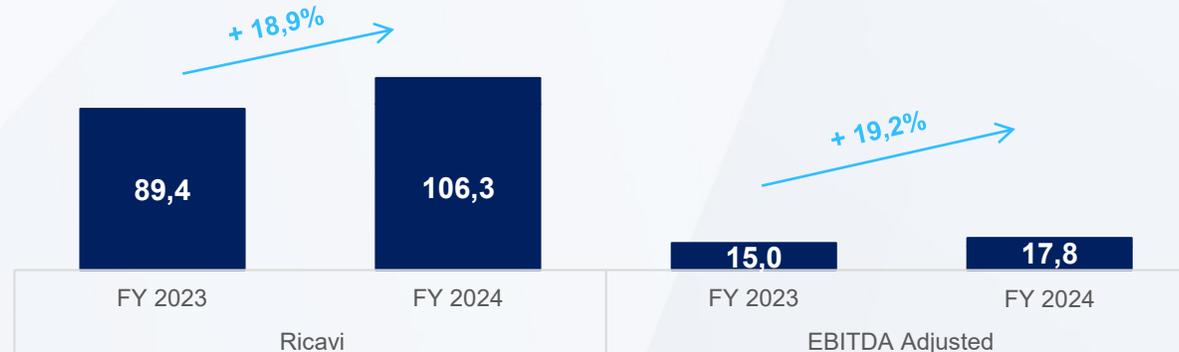
## GRUPPO



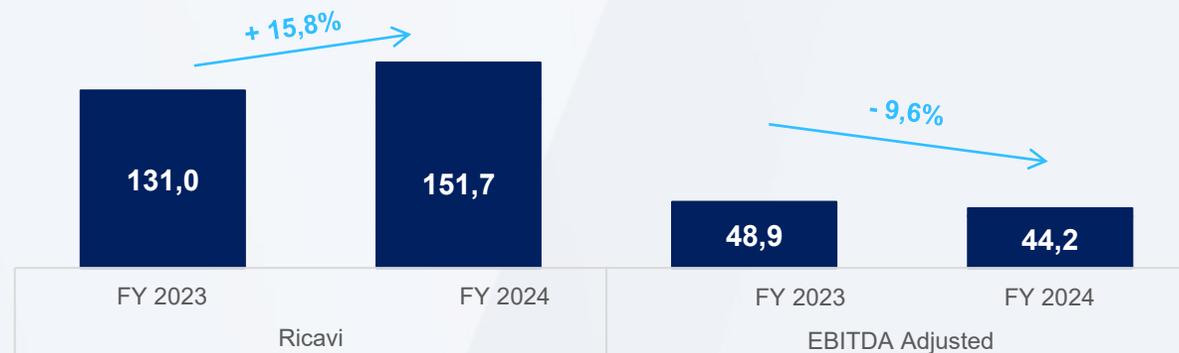
## DIGITAL TRUST



## CYBERSECURITY



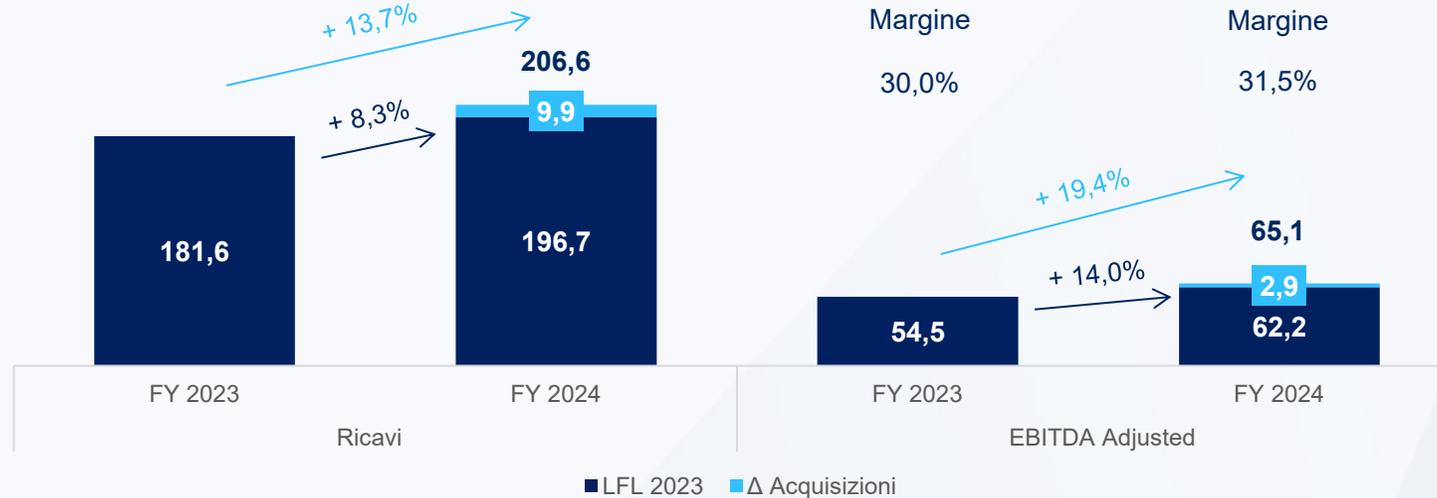
## BUSINESS INNOVATION



(1) I risultati FY 2024 includono il contributo dalle acquisizioni di: Ascertia Ltd e le sue controllate («Ascertia»), consolidamento dal 1° agosto 2023; Studio Fieschi, consolidata dal 31 dicembre 2023; ABF Group SAS e ABF Décisions («ABF»), consolidata dal 1° gennaio 2024; Lenovys dal 1° aprile 2024 e Camerfirma Colombia SA dal 1° aprile 2024; Warrant Funding Project, consolidata dal 30 giugno 2024; Defence Tech Holding («DTH») consolidata dal 1° agosto 2024

# FY 2024 – Digital Trust

€ M



- **Ricavi** pari a 206,6 milioni di euro, in crescita del 13,7% (+ 8,3% su base 2023), di cui il 5,4% attribuibile alle acquisizioni di Ascertia, consolidata dal 1° agosto 2023 (variazione di perimetro relativa ai primi sette mesi del 2024), e Camerfirma Colombia, consolidata dal 1° aprile 2024
- La crescita dei ricavi nel 2024 è principalmente attribuibile all'aumento delle vendite di prodotti **LegalMail** (+ 14%), soprattutto nei settori PA e grandi aziende, e **LegalCert** (+ 23%, inclusa la crescita organica di GoSign). Le **vendite online** hanno subito una crescita dell'1,7% in rallentamento rispetto agli anni precedenti. Nel segmento **Enterprise Solutions**, si registra l'incremento stabile delle vendite relative a soluzioni di **Trusted Onboarding Platform** (+ 13%) grazie a ricavi ricorrenti per canoni e rinnovi, evidenziando il basso livello di «churn rate» dei prodotti DT. La crescita è inoltre supportata dall'aumento dei ricavi da clienti europei e dal maggior consumo di servizi di **Business Information** (+ 3%) e **Transazioni Telematiche** (+ 15%)
- Per supportare lo sviluppo futuro, la BU Digital Trust continua ad investire (+ 60% **CapEx** come picco «one-off») **nella usability e nell'integrazione** dei propri prodotti, così come nel miglioramento e nella razionalizzazione delle piattaforme di prodotto e servizio, anche a livello internazionale. Significativi gli investimenti nello sviluppo di **soluzioni basate sull'IA Generativa** indirizzate al segmento degli ordini professionali
- **EBITDA Adjusted** pari a 65,1 milioni di euro, in crescita del 19,4% (+ 14,0% su base 2023), con un margine ai massimi storici (31,5%) che conferma la capacità della BU di aumentare la propria leva operativa grazie ad un'efficiente gestione dei costi, puntando al miglioramento costante

# FY 2024 – Cybersecurity

€ M



- **Ricavi** pari a 106,3 milioni di euro, in crescita del 18,9% (+ 2,9% su base 2023), di cui il 16,0% attribuibile all'acquisizione di Defence Tech, consolidata dal 1° agosto 2024
- Crescita dei ricavi principalmente attribuibile alla componente rivendita di prodotti di terze parti nell'area **Implementation Services** (+ 49,4%), che ha influenzato positivamente anche la vendita di soluzioni **Cyber & Digital Resilience**. I ricavi per **Servizi** hanno subito una generale contrazione (- 8,3%) nelle aree **Digital** (- 5,9%) e **MSS & Advisory** (- 11,5%), con impatti sulla profittabilità a causa di una minore efficienza. **Prodotti proprietari** in crescita del 38,9% grazie anche a contratti firmati nei settori Assicurativo e Bancario e per la vendita di **funzionalità di cybersecurity nei prodotti DT** (+20%)
- La fine del 2024 ha visto il proseguire dei principali programmi per la Difesa, lo Spazio e la Sicurezza Nazionale. In questo contesto, l'acquisizione di **DTH** rappresenta il raggiungimento di un obiettivo strategico per aumentare la visibilità del Gruppo e partecipare attivamente allo sviluppo tecnologico di settori chiave a livello nazionale. Ci si aspetta che l'entrata in vigore della **Direttiva NIS2** – insieme a GDPR, DORA e al Cyber Resilience Act – porti a un aumento della domanda di prodotti DTH
- **EBITDA Adjusted** pari a 17,8 milioni di euro, in crescita del 19,2%. La contrazione organica (- 13,4%), dovuta al mix di ricavi sfavorevole per l'aumento della componente di rivendita e per la minore efficienza operativa dei servizi, è stata più che compensata dal contributo dei margini legati alla vendita di prodotti proprietari e task ingegneristici customizzati di DTH, nonché dalla crescita dei ricavi relativi ai settori della Difesa e della Cybersecurity for Intelligence

# FY 2024 – Business Innovation

€ M



- Ricavi** pari a 151,7 milioni di euro, in crescita del 15,8% principalmente per effetto delle acquisizioni (Studio Fieschi, ABF, Lenovys e Warrant Funding Project) per un totale di 26,9 milioni di euro. La contrazione organica (- 4,7%) è principalmente attribuibile al business della **Finanza Agevolata Automatica** (- 19,1%); i **Servizi Digital** sono cresciuti del 25,4%, mentre **Export & Digital Marketing** (+ 1,1%) hanno registrato una performance in linea con l'esercizio precedente. I ricavi delle società estere in **Spagna** e in **Francia** sono aumentati del 2,0%
- Nel 2024, il **mercato italiano della finanza agevolata** è stato impattato negativamente dal noto calo delle aliquote relative al Credito R&D 4.0 e dai ritardi inaspettati nell'implementazione del piano **Transizione 5.0**. Quest'ultimo, adesso completamente in vigore, rappresenta un potenziale driver per lo sviluppo futuro assieme al nuovo **Patent Box** (aliquote fino al 45%) e all'implementazione del decreto legge relativo all'**Albo dei Certificatori**
- In **Francia**, il mercato della finanza agevolata è stato impattato dall'incertezza politica, che ha portato a ritardi nell'aggiudicazione di bandi pubblici e nel lancio di nuovi progetti, a «success rate» inferiori per le domande già effettuate e all'incertezza relativa ai budget dei bandi in corso; ciò ha influenzato in maniera negativa la performance di **ABF**, che ha registrato Ricavi per 18,8 milioni di euro e EBITDA Adjusted per 3,1 milioni di euro, inferiori alle attese
- EBITDA Adjusted** pari a 44,2 milioni di euro. La contrazione organica è dovuta al noto decremento delle aliquote, ai ritardi nella Transizione 5.0, al venir meno di altre misure agevolative (e.g., Credito Gas & Green 110 ed altre) e all'aumento di ricavi da attività con minor marginalità (e.g., Digital)

# FY 2024 – Stato Patrimoniale

€ M



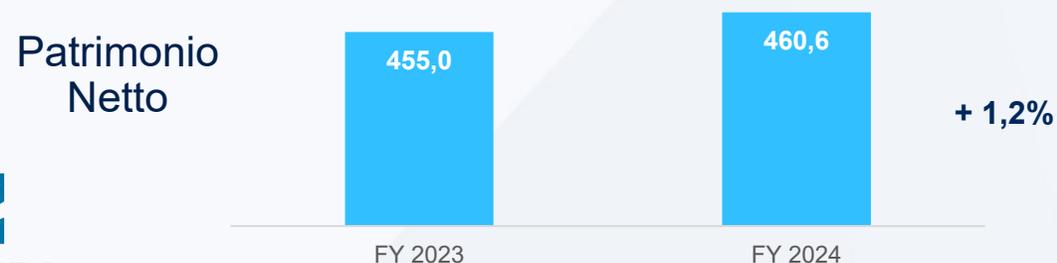
Il Capitale Investito Netto aumenta di **€ 225,3 milioni** vs FY 2023, principalmente per effetto di:

- **Acquisizioni:** ABF (**€ 134,5 milioni**); DTH (**€ 51,9 milioni**); Lenovys (**€ 17,4 milioni**); Warrant Funding Project e Camerfirma Colombia (**€ 2,0 milioni**)
- Aumento organico del **Capitale Circolante Netto e Fondi** per **€ 24,1 milioni** principalmente dovuto a Imposte e Attività per Imposte Differite
- Decremento organico delle **Immobilizzazioni Nette** per **€ 4,7 milioni**



L'aumento della PFN pari a **€ 219,8 milioni** vs FY 2023 riflette:

- **Free Cash Flow Adjusted delle continuing ops.** + € 41,9 milioni
- **Componenti non-ricorrenti del FCF** - € 10,7 milioni
- **Dividendi** - € 29,1 milioni
- **Acquisizioni** - € 221,7 milioni
- **Opzioni Put** + € 18,9 milioni
- **Azioni proprie** + € 4,6 milioni
- **Corrispettivi potenziali (Earn-out)** + € 0,6 milioni
- **Adeguamento contratti di leasing su PFN** - € 7,0 milioni
- **Derivati in OCI** - € 4,5 milioni



Principali variazioni del Patrimonio Netto:

- **Utile netto complessivo del periodo** + € 22,3 milioni
- **Dividendi** - € 29,1 milioni
- **Opzioni Put** + € 18,9 milioni
- **Acquisizione delle minorities DTH** - € 12,6 milioni
- **Riserva pagamenti basati su azioni** + € 2,1 milioni
- **Azioni proprie** + € 4,6 milioni

# FY 2024 – Bridge PFN

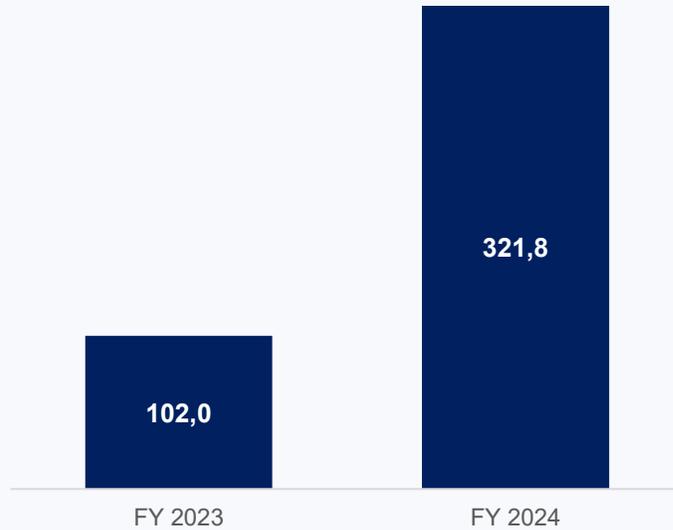
€ M



# FY 2024 – PFN & Free Cash Flow

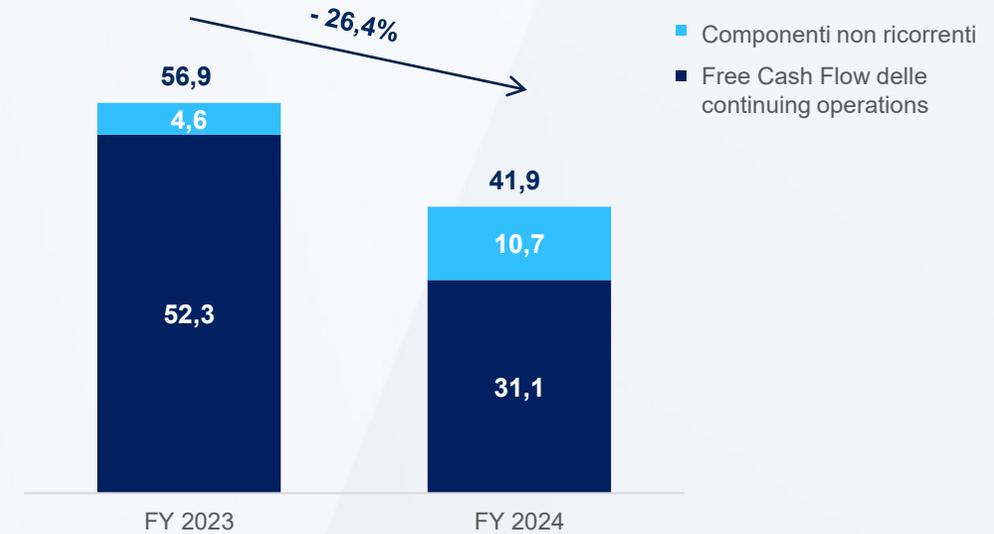
€ M

## PFN



Opzioni Put + € 18,9 milioni  
 Azioni Proprie + € 4,6 milioni  
 Acquisizioni - € 221,7 milioni  
 Adeguamento contratti in leasing - € 7,0 milioni  
 Derivati in OCI - € 4,5 milioni

## FCF Adjusted delle continuing operations



CapEx in aumento per € 13,2 milioni (di cui € 0,1 milioni attribuibili ad ABF e € 2,9 milioni relativi a Defence Tech)

Capitale Circolante Netto: € 3,6 milioni attribuibili a Defence Tech ed € 1,2 milioni ad ABF

## PRINCIPALI VARIAZIONI 2024

# 4

## Outlook delle Business Unit

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer



# Digital Trust



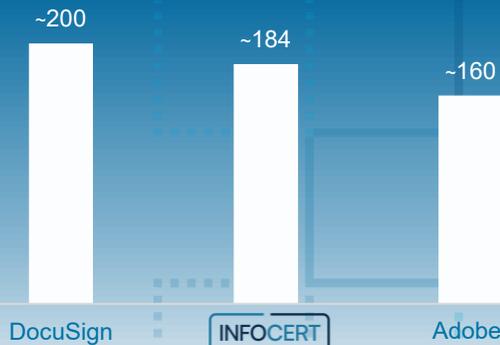
# BU Snapshot

	Ricavi	EBITDA Adj.	Margine
FY'24	€ 207M	€ 65M	32%
vs PY	+ 14%	+ 19%	<i>Marginalità ancora ai massimi storici</i>



Il gruppo **InfoCert** è tra i tre principali leader del mercato DT in UE in termini Ricavi 2023, con una presenza globale<sup>1</sup>

€ M



Tinexta vanta il più grande **Qualified Trust Service Provider** in Europa (**InfoCert**) ed ha società presenti in tutti i principali mercati europei in crescita



## RICAVI

### Off-the-Shelf (OTS)

Prodotti principalmente in abbonamento venduti a privati, professionisti e PMI con prodotti specifici per Paese

**100% ricavi ricorrenti**

**10M+**  
UTENTI

### Enterprise Solutions

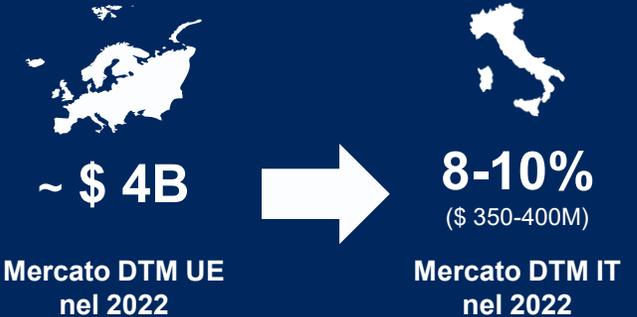
Piattaforme DT customizzate per soddisfare le specifiche esigenze settoriali di diversi business

**% di ricavi ricorrenti in crescita**

**60+**  
PAESI

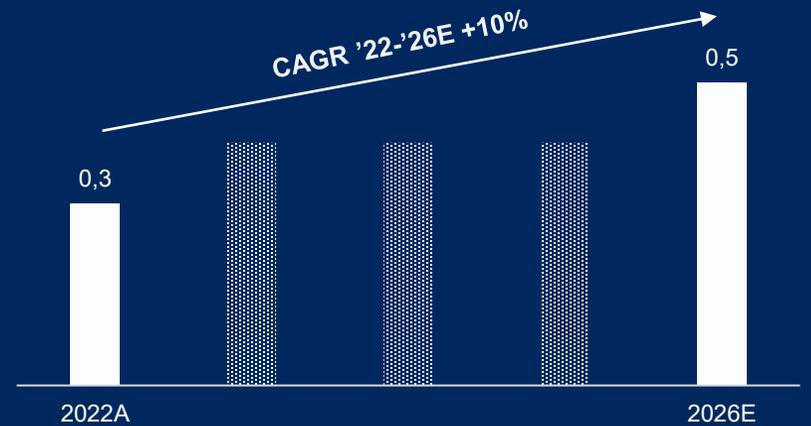
**5,6k+**  
CLIENTI CORPORATE

Il mercato del **Digital Transaction Management (DTM)**, con una crescita a doppia cifra prevista nel medio termine<sup>1</sup>, resta una grande opportunità



### Evoluzione mercato DTM IT 2022-2026E<sup>1</sup>

€ B

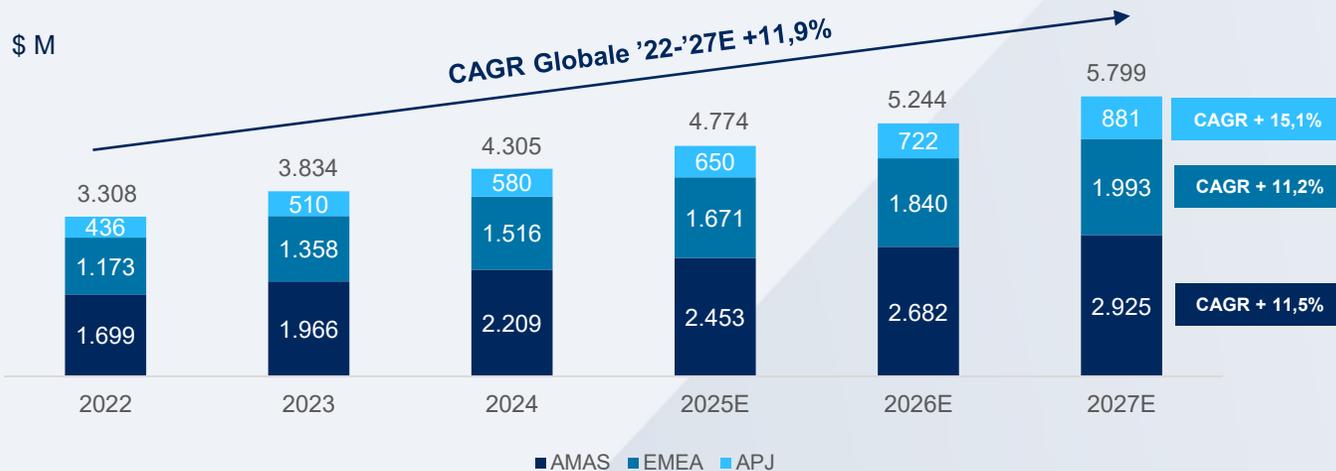


# Market Snapshot – Segmenti del mercato DTM in maggiore crescita

## Mercato dell'Identità Digitale (EMEA) 2023-2028E



## Mercato globale della fatturazione elettronica 2022-2027E



## IDENTITÀ DIGITALE

Il valore del **mercato EMEA** pari a **\$ 3,5B** nel 2025 (**\$ 0,5B** relativi al **mercato italiano**) con un CAGR del **17,8%** atteso fino al 2028<sup>1</sup>

- L'implementazione dell'**EU Digital Identity Wallet**, attesa nel 2027, rappresenta un'opportunità per i Qualified Trust Service Providers (i.e. InfoCert, CertEurope)
- Gli **attributi** all'interno dei wallet (i.e., qualifiche personali come titoli di studio) saranno certificati dai QTSPs
- **Sviluppo di Wallet proprietari** (i.e., InfoCert Wallet) per servire ecosistemi aziendali, permettendo il trasferimento di credenziali e l'interoperabilità con l'EUDI Wallet una volta implementato

## FATTURAZIONE ELETTRONICA

Valore del **mercato globale** pari a **\$ 4,3B** nel 2024, di cui **\$ 1,5B** in **EMEA**<sup>1</sup> con **CAGR '22-'27E EMEA** dell'**11,2%**

- Crescita nel medio-lungo termine trainata dall'**adozione obbligatoria della fatturazione elettronica** in alcuni Stati Membri UE (Francia, Spagna, Polonia e Germania)
- Opportunità di **interscambio tra paesi e condivisione di competenze**, mettendo l'esperienza italiana di InfoCert a disposizione delle controllate in mercati ad alto potenziale, con l'obiettivo di sfruttare appieno i vantaggi normativi

# Digital Trust Experience – dall’Essenziale al Tailor-Made



TINEXTA GROUP

Off-the-Shelf

Enterprise Solutions

## Soluzioni Base

PEC, Firma Digitale e Digital ID



## Professionisti & Imprese

Archivio Digitale e Fatturazione Elettronica



## Focus sull’esperienza del cliente

Trusted Onboarding Platform, Sportello Virtuale e Digital Transaction Management



## Raccolta di Informazioni

Business Knowledge & Information, Visura, KYC



## Tecnologie Innovative

«Cybersecurity by design», Soluzioni IoT, add-on IA Generativa



## Soluzioni Personalizzate

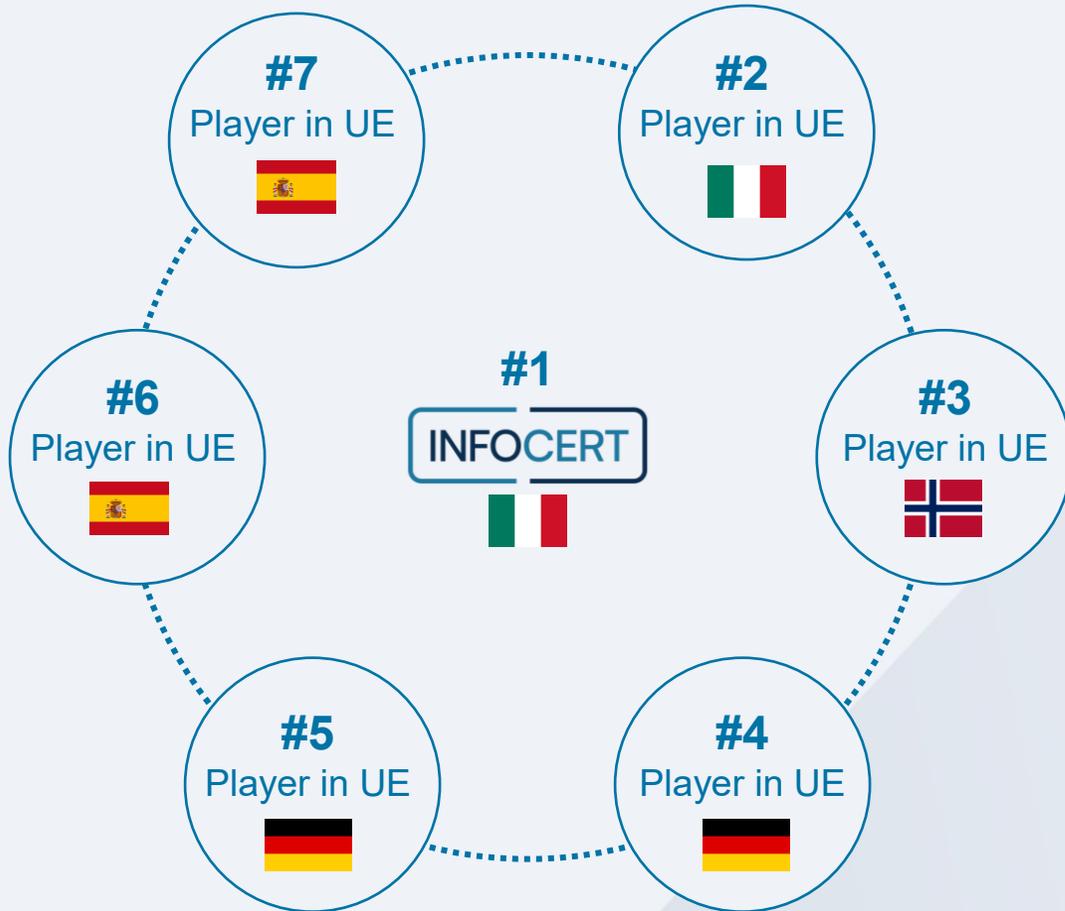
Soluzioni su misura per aziende, altri TSP<sup>1</sup> e Pubblica Amministrazione



OPERATORE INTERNAZIONALE COMPLETAMENTE INTEGRATO



# InfoCert come aggregatore chiave nel mercato Europeo



## INFOCERT COME FULCRO D'INTEGRAZIONE IN UE



InfoCert è il più grande player europeo in termini di **dimensioni, profondità dell'offerta di prodotti/servizi e innovazione tecnologica**, con un'ampia gamma di opportunità aggregative



InfoCert può fare affidamento su una compagine azionaria stabile con un importante azionista istituzionale di lungo periodo, che permette di consolidare il posizionamento della società in un'ottica di prospettive a lungo termine



Nel mercato DT europeo, **InfoCert** e **Visura** sono tra gli operatori più solidi in termini economici e finanziari, con un livello di «cash conversion» storicamente positivo e potenziali opportunità di M&A

## Visura DIRETTIVE STRATEGICHE TINEXTA GROUP



Consolidare la presenza nel mercato italiano attraverso i punti di forza aziendali



Ampliare il portafoglio di prodotti in segmenti complementari con progetti già in corso (LextelAI)



Espandere la presenza internazionale attraverso clienti esteri con sede in Italia e potenziali M&A



# Outlook Strategico – Portare il modello di leadership integrata a un livello più alto

## CREARE NUOVE OPPORTUNITÀ DI RICAVI



Consolidare la leadership nel nuovo **segmento** per l'**ID Wallet**, facendo leva su una base di clienti già esistente e fornendo soluzioni **AI anti-frode** e la **qualifica degli attributi del wallet**



Avviare il business della **fatturazione elettronica** in **paesi target** con un'**offerta dedicata** che soddisfi le esigenze dei diversi mercati, forti dell'esperienza in Italia



Investire in **soluzioni basate sull'IA**, in particolare tramite l'integrazione dell'**IA Generativa** nell'offerta di prodotto esistente

## COMBATTERE LA COMMODITIZZAZIONE DELLA DIGITAL TRUST



Ampliare l'offerta per la **firma elettronica** attraverso funzionalità di Document Lifecycle Management e ottimizzare l'offerta di Gruppo per rivolgersi al mercato globale



Esplorare il mercato internazionale dei Qualified Electronic Delivery Services per la **messaggistica certificata** (i.e., GoNotice)



Integrare nativamente soluzioni digitali tramite l'utilizzo di **plug-in**, creando un vero e proprio «**Digital Trust ecosystem**»



Investire in partnership strategiche e rafforzare la presenza nei mercati internazionali per espandere la **copertura geografica**



Massimizzare il **potenziale dei clienti esistenti** attraverso strategie di **upselling e low-ticketing** ed espandere il **network** di rivenditori per migliorare la «reseller lifecycle experience»



Sfruttare le **sinergie infragruppo** promuovendo attività di sviluppo aziendale in ambito sicurezza IoT

## AMPLIARE IL MERCATO



Integrare **InfoCert Safe LTA** (servizio di archiviazione a lungo termine) su tutto il portafoglio prodotti di InfoCert e delle sue controllate



Sfruttare le **strutture offshore** di Ascertia e ICTechLab (Pakistan e Tunisia) per ridurre i costi di sviluppo e allocare le risorse in maniera più efficiente all'interno della BU



Migliorare la resilienza informatica di InfoCert, semplificando i sistemi tecnologici ed **eliminando le ridondanze**

## MIGLIORARE L'EFFICIENZA

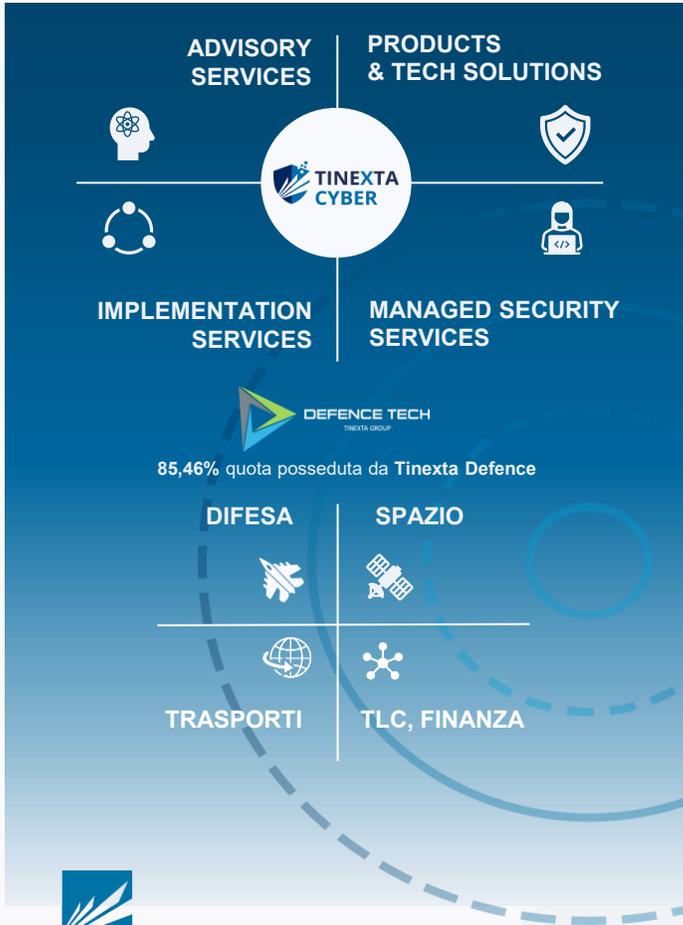


# Cybersecurity

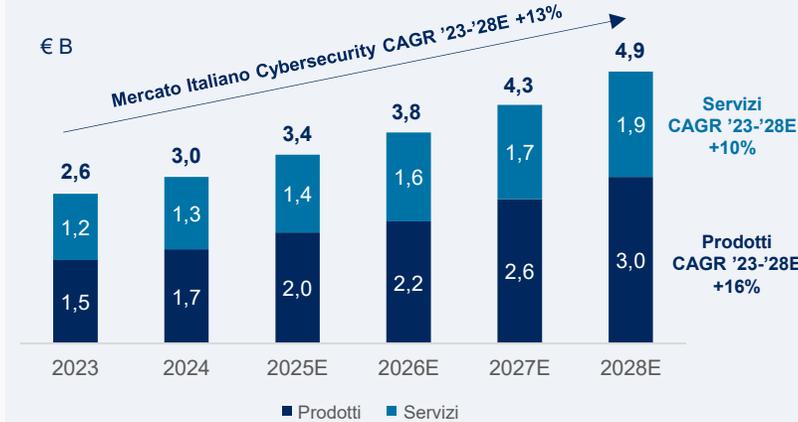


# BU Snapshot

	Ricavi	EBITDA Adj.	Margine
FY'24	€ 106M	€ 18M	17%
vs PY	+ 19%	+ 19%	<i>Marginalità significativa</i>



La BU Cybersecurity si rivolge principalmente al mercato Italiano, che ha raggiunto un valore di **€ 3B nel 2024** e ha un CAGR '23-'28E del 13%



Il segmento **Prodotti** è trainato dalla domanda per Software Informatici Specializzati

Il segmento **Servizi** è trainato dalla domanda per MSS

### TOP SPENDERS

MERCATO CORPORATE (Tinexta Cyber)

Servizi Finanziari

Telco

Manfatturiero

Retail



MERCATO SEPARATO (Tinexta Defence)

Pubblica Amministrazione

Difesa

## DRIVER DELLA DOMANDA

Maggiore esposizione alle minacce informatiche

Maggiore digitalizzazione PMI e decentralizzazione delle reti

Discontinuità tecnologiche e proliferazione di ecosistemi interconnessi

Aumento degli attacchi informatici di hacker stranieri

Incentivi per investire nella sicurezza informatica

Maggiore regolamentazione a livello UE e nazionale

Fondi PNRR (stanziamento stimato di €600M per la sicurezza informatica nella PA in Italia)

Focalizzazione dei top manager sulla piani di cybersecurity a lungo termine

## PRINCIPALI «BUYING FACTORS»



# Value proposition completa per soddisfare una base di clienti più ampia

Solida base di clientela su tutte le linee di business con elevato potenziale di espansione nei settori **Mid-Corp**, **Manifatturiero** e **PA**; opportunità di creare sinergie significative post acquisizione di DTH

	Implementation Services	Advisory	MSS	Digital Products	Tech Solutions
Descrizione	Installazione, configurazione e personalizzazione di prodotti informatici	Sicurezza offensiva, Governance, Risk & Compliance, Formazione	Cybersecurity Defence Center, Centro operativo di sicurezza h24	Suite AML, Finanza e Pagamenti	Manutenzione delle applicazioni e soluzioni informatiche evolutive
Clienti & Settori	<u>Grandi Aziende Strategiche</u>		<u>PMI</u>	<u>Grandi Aziende Core</u>	<u>PMI</u>
	Settori	Vari Settori	Vari Settori	Settori	Finanza Vari Settori
Canali	Rete Diretta Canali Telco		Rete Diretta Canali Telco	Rete Diretta	Rete Diretta Canali Telco

Presenza consolidata nel **setto Finance** con possibilità di espansione nel segmento Mid-Corp e clientela di Grandi Aziende Strategiche

## SINERGIE DEFENCE TECH

ITEM	CONTRIBUTO DI DTH	CONTRIBUTO DI TINEXTA
<b>Prodotti Corporate</b>	Prodotti proprietari di tipo commerciale	Rete di clienti consolidata e potenziale «scale up»
<b>Data Intelligence skills</b>	Tecnologie Data Intelligence	Suite proprietaria software Anti-Money Laundering («AML»)
<b>Accesso al settore PA</b>	Brand awareness e accreditamento	Servizi professionali di cybersecurity
<b>Sinergie con Digital Trust</b>	Competenze e capacità di investimento R&D	Accesso alla rete commerciale di InfoCert



# Vantaggi normativi – Introduzione della NIS2 (Direttiva UE 2022/2555)

A partire da gennaio 2025, la NIS2 richiede alle aziende di tutte le dimensioni di adottare e implementare una strategia di sicurezza informatica solida e strutturata con l'obiettivo di promuovere la resilienza digitale in una gamma più ampia di settori critici



# Strategic Outlook – Focus sull'efficienza operativa e sull'espansione dell'offerta

## OFFERTA & OPERATIONS



Ampliamento dell'offerta in **segmenti ad alto potenziale** (e.g., IAM<sup>(1)</sup>, Network Security, Cloud Security) e potenziamento delle soluzioni esistenti (e.g., prodotti bancari per AML)



**Identificazione di ulteriori canali di vendita** oltre alle Telco e rafforzamento delle reti secondarie, collaborando con le principali società di consulenza per la distribuzione di prodotti proprietari



**Miglioramento dell'integrazione dei servizi cybersecurity** nelle altre BU di Tinexta, promuovendo le **sinergie infragruppo** e potenziando la collaborazione tra le divisioni



Ottimizzazione dei costi, **sia interni che relativi a terze parti**, nonché monitoraggio dei processi critici per identificare le aree di miglioramento

## DIPENDENTI & GOVERNANCE



Riorganizzazione interna dei **dipartimenti Sales e Operations** per una maggiore efficienza nella delivery proposition



Talent Management, definizione di **piani di assunzione e retribuzione**, focus sulla retention delle persone chiave e riequilibrio delle risorse umane



**Programmi di formazione** per il re-skilling dei dipendenti a livello tecnico e manageriale

# Business Innovation



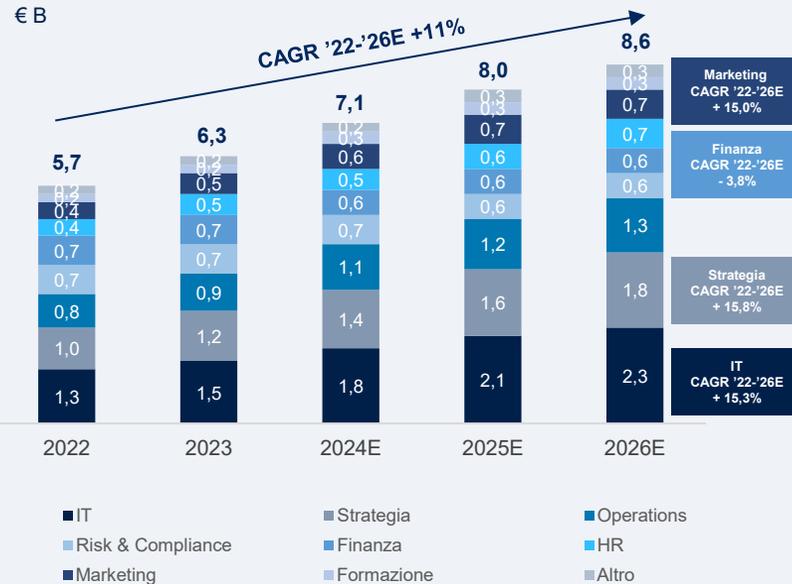
# BU Snapshot

FY'24	<b>Ricavi</b> € 152M	<b>EBITDA Adj.</b> € 44M	<b>Margine</b> 29%
vs PY	+ 16%	- 10%	Lower on mix

Warrant Hub fa parte dell'Albo Italiano dei Certificatori del **Credito d'Imposta per la Ricerca e Sviluppo**, ed è riuscita ad espandersi in diversi Paesi UE dove il modello di business è maggiormente replicabile



## Mercato Italiano della Consulenza<sup>1</sup>

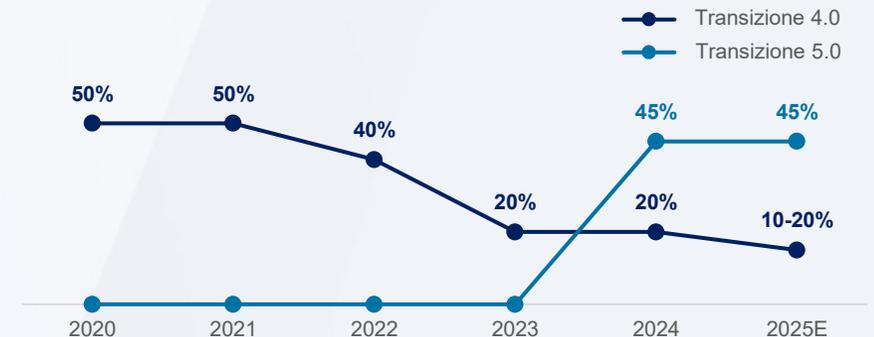


## DRIVER DI MERCATO E OPPORTUNITÀ

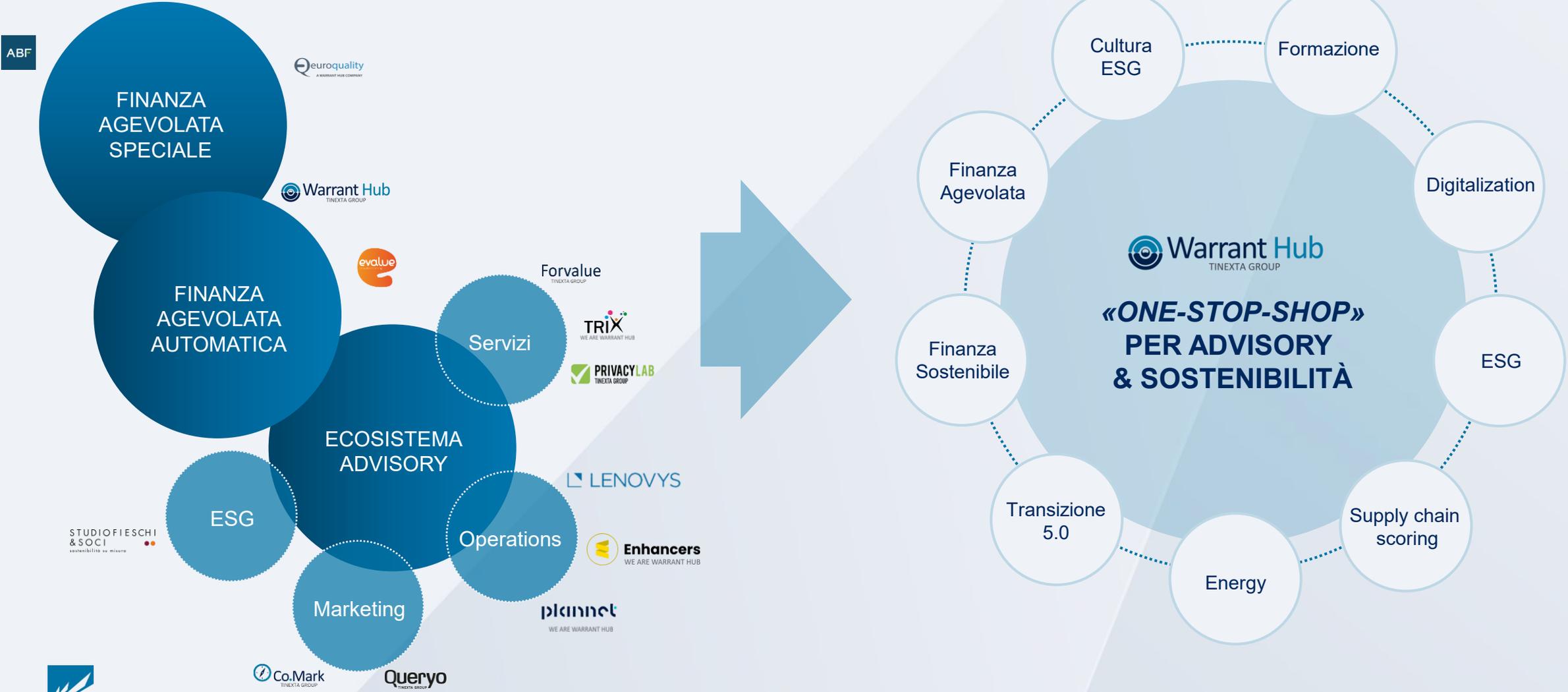
- Solida esperienza e brand awareness come principali incentivi all'acquisto di potenziali clienti, alto livello di «returning revenues»
- Piena attuazione del piano di incentivi fiscali **Transizione 5.0** e trend della **Twin Transition** come driver di domanda in Italia
- Condivisione delle competenze** tra le società nei diversi paesi, rafforzando il posizionamento in Europa
- Utilizzare il network di PMI di WarrantHub come piattaforma per **promuovere l'offerta delle BU Cybersecurity e Digital Trust**

## LA TRANSIZIONE 5.0 – IN DETTAGLIO

- € 6,3B già finanziati per la transizione sostenibile delle PMI
- Aliquote più elevate vs Transizione 4.0 (45% vs 10-20%)



# Business Outlook – Da un servizio polarizzato a un sistema integrato



# Transizione 5.0 come «business enabler» – € 6,3B di agevolazioni «fully funded»

## Transizione 4.0

### OBIETTIVI

- ✓ Trasformazione digitale delle aziende italiane
- ✓ Investimenti nella digitalizzazione dei processi

### IMPATTI



Le aziende che hanno beneficiato della Transizione 4.0 nel 2020-2022 hanno **aumentato gli investimenti**, registrando **maggiori ricavi** e un **incremento significativo della forza lavoro**

## Legge di Bilancio 2025

### MODIFICHE ALLA TRANSIZIONE 5.0

- ✓ **Aumento della flessibilità:** Agevolazioni fiscali cumulabili con altri incentivi (e.g., ZES, incentivi UE)
- ✓ **Riconoscimento automatico** dei requisiti per specifici investimenti
- ✓ **Procedure semplificate** per un'implementazione più rapida
- ✓ **Proroga scadenza ad aprile 2026**

**Limite per investimenti di minore entità aumentato a € 10M**

## Transizione 5.0

### BUDGET ALLOCATO

€ 6,3B (PNRR + Piano RepowerEU)

Solo c. € 300M (c. 5% totale) già richiesti da società

### OBIETTIVI

## Business Enabling Factors



Efficienza produttiva



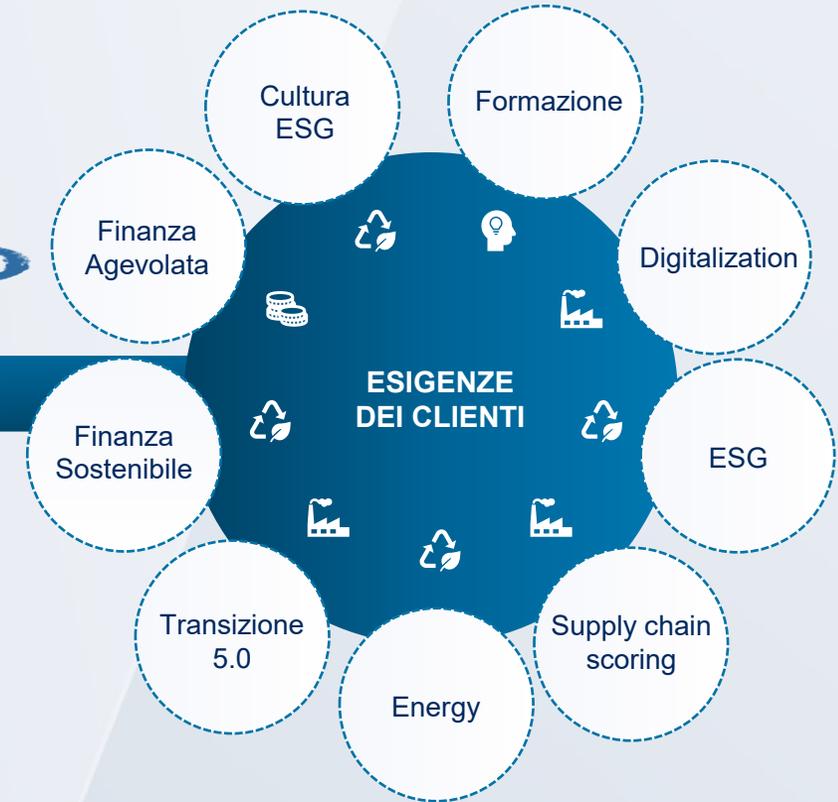
Investimenti in energia rinnovabile



Aggiornamento delle competenze



Incentivi fiscali



# Outlook Strategico – Verso un modello di business “advisory-centrico”

## STRATEGIA DI GRUPPO UNIFICATA



**Gruppo Europeo «cross-border»** incentrato sull’advisory, con importanti verticali di service unitamente alle attività di finanza automatica e speciale



**Piena integrazione** delle linee di business in **un’unica value proposition** basata su un servizio di consulenza omnicomprensivo, declinato su verticali specializzate



**Rafforzamento del presidio internazionale** con un unico Gruppo societario, management integrato e aree dedicate a ogni singola linea di business



Semplificazione dell’offerta di **servizi di finanza agevolata** con l’obiettivo di ridurre la complessità per i clienti e aumentare le possibilità di successo



Evoluzione dell’offerta **ESG** verso un **modello integrato di advisory**, sviluppando nuovi servizi chiave e posizionandosi come **business partner** che supporta i clienti nel percorso di sostenibilità



**Ampliamento del network di partner e collaboratori** nel segmento **corporate finance** per promuovere la complementarietà con gli altri servizi di consulenza



**Consolidamento** della leadership nel segmento PMI, con l’obiettivo di espandersi nel settore **Large Cap** attraverso un servizio di consulenza più strutturato e un’offerta segmentata



Investimenti su **IA, fintech** e **data technology** integrandole nell’offerta di prodotto esistente



**Nuovo modello organizzativo semplificato** che unisce una **maggiore capacità di delivery** con **tecnologie innovative** per migliorare l’efficienza di processi, la sostenibilità e la qualità del servizio



Sviluppo di un **piano di formazione e riorganizzazione** per allineare le competenze dei dipendenti al nuovo modello di offerta



**Revisione dei processi aziendali** e ridefinizione delle responsabilità dei dipendenti



Espansione dei **canali di vendita e strategie di marketing** su linee di business dedicate per promuovere la penetrazione del mercato e raggiungere di un range più ampio di clienti target

## OFFERTA & INNOVAZIONE

## PEOPLE & NETWORK DI VENDITA



# 5

## Strategia & Outlook 2025

P. A. Chevallard | Chief Executive Officer

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer



# Principali punti della strategia 2025

## FONDAZIONE

2009 – 2014

-  Fondazione e definizione del portafoglio prodotti
-  Prima ammissione al mercato finanziario (AIM)
-  Acquisizione iniziale delle principali società (InfoCert)

## CONSOLIDAMENTO

2015 – 2020

-  Consolidamento del posizionamento di leadership nei mercati esistenti
-  Migrazione sul segmento STAR
-  Lancio di Tinexta Cyber ed ingresso nel mercato italiano della cybersecurity

## ESPANSIONE

2021 – 2024

-  Espansione internazionale attraverso M&A in mercati esteri (Regno Unito, Francia, Spagna)
-  Partnership con aziende leader in settori chiave
-  Ridefinizione e razionalizzazione del portafoglio prodotti (vendita CIM)
-  Integrazione delle precedenti acquisizioni e nuove M&A con obiettivi strategici e sinergici

## INTEGRAZIONE

dal 2025



Value proposition unificata e strategia integrata tra le BU e le controllate sotto la direzione della Capogruppo

-  —
  -  —
  -  —
- Posizionamento di leadership nel mercato italiano per supportare le aziende nel percorso di trasformazione e creazione di valore, con focus sulle Mid-Corps



Presenza diretta nei mercati esteri con l'opportunità di diventare un aggregatore paneuropeo nel settore ICT



Sinergie tra le BU in termini di prodotti e segmenti di riferimento, con un modello di business «advisory-centric»



Responsabilità verso i dipendenti, l'ambiente e la comunità come priorità fondamentali presenti in ogni parte della strategia aziendale



# Piano ESG – Risultati di Gruppo e BU del 2024

## PERSONE

- ✓ Ore di **formazione ESG** pro-capite
- ✓ Dipendenti **a tempo indeterminato**
- ✓ **Tasso di infortuni**
- ✓ **% di donne** in azienda
- ✓ **% di donne** in ruoli manageriali

## GOVERNANCE

- ✓ Nomina del **Responsabile Anticorruzione** e **Linee Guida** di Gruppo<sup>1</sup>



## CAMBIAMENTO CLIMATICO

- ✓ Energia da **fonti rinnovabili**
- ✓ Calcolo delle **emissioni Scopo 1, 2 e 3**

## SUPPLY CHAIN SOSTENIBILE

- ✓ Adesione **Codice Etico** e **Politica di Sostenibilità**
- ✓ Utilizzo criteri ESG per **valutazione fornitori**



### Digital Trust

Iniziative Totali: **24**

**100%** completato



### Cybersecurity

Iniziative Totali: **7**

**100%** completato



### Business Innovation

Iniziative Totali: **19**

**99%** completato<sup>2</sup>

# Financial Policy – Outlook BU FY 2025

## RICAVI

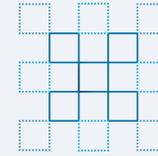
## EBITDA ADJUSTED

### Digital Trust

+ 7-9% *vs PY*

### Digital Trust

+ 7-9% *vs PY*



Si prevede che **Digital Trust** mantenga stabile il proprio notevole livello di crescita organica, sia in Italia che all'estero

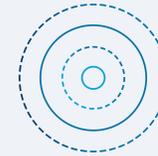
Il momentaneo decremento della leva operativa è dovuto al lancio del progetto **LextelAI**

### Cybersecurity<sup>1</sup>

> + 20% *vs PY*

### Cybersecurity<sup>1</sup>

> + 50% *vs PY*



I Ricavi della **Cybersecurity** sono attesi in crescita, in linea con i trend di mercato, con un focus sul piano di recupero dell'efficienza dopo un '24 debole

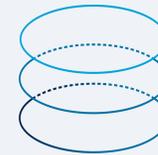
Accelerazione dei ricavi e crescita dei margini **DTH** con il supporto di un solido portafoglio ordini

### Business Innovation

+ 10-12% *vs PY*

### Business Innovation

> + 15% *vs PY*



Si prevede che **Warrant Hub** sfrutti l'opportunità della Transizione 5.0, con attesi ~ € 5 milioni in termini di marginalità vs il contributo nullo nel '24. Il focus sarà sul miglioramento dell'efficienza operativa e la crescita verrà supportata dall'espansione nei segmenti Digital e Sustainability

Crescita di **ABF** basata sui benefici derivanti dalla posticipazione dei progetti dal '24 al '25 e dall'attesa stabilizzazione del panorama politico (comunque inferiore ai livelli del '23)



# Financial Policy – Obiettivi di Gruppo 2025

## RICAVI FY 2025E

**+ 11-13% vs PY** *di cui*  
7-9% su base organica

## EBITDA Adjusted FY 2025E

**+ 15-17% vs PY** *di cui*  
10-12% su base organica

## PFN/EBITDA Adjusted FY2025E

**2,2x-2,4x**

## Proposta di Dividendo

**€ 0,30** per azione o 55% dell'Utile Netto FY 2024

## PRINCIPALI DRIVER DI PERFORMANCE



Business sottostante solido a supporto di una sana crescita organica, guidato dal trend della trasformazione digitale



Vantaggi normativi a livello nazionale ed UE (NIS2, eIDAS, Transizione 5.0) a supporto del recupero della crescita nonché di opportunità per l'espansione e l'entrata in nuovi segmenti (e.g., PA)



Focus sul miglioramento dell'efficienza operativa come elemento chiave per il raggiungimento dei target delle BU Cybersecurity e Business Innovation



Attesa riduzione dei livelli di CapEx e decremento significativo delle imposte versate, a supporto di un sano livello di cash conversion



Attraiante politica di remunerazione degli azionisti supportata da una solida struttura finanziaria

# Solida struttura finanziaria e politica dividendi premiante

## PFN/EBITDA Adj.



## LEVERAGE RATIO

- **Obiettivo di “deleveraging”** per il 2025 trainato dalla crescita dell'EBITDA e significativamente supportato dal decremento dei CapEx (- 40%) e imposte versate inferiori
- **Covenant bancari** PFN/EBITDA Adjusted pari a 3,5x, significativamente superiori al 2,79x<sup>1</sup> raggiunto nel 2024

## Politica dei dividendi



## DIVIDEND POLICY

- La **politica dei dividendi** continua mostrare un livello attrattivo di remunerazione per gli azionisti, con un pay-out del 55% sull'**Utile Netto 2024**



# 6

## Conclusioni

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

# Conclusioni



Focus sul recupero dell'efficienza operativa e definizione di obiettivi raggiungibili, con «building blocks» chiari per i target 2025



Integrazione delle società neo-acquisite come priorità chiave, potenziali M&A esclusivamente su target/mercati strategici a valutazioni ragionevoli



Consolidamento della posizione di leader paneuropeo nel settore ICT facendo leva sui vantaggi normativi e sulla crescita di mercati rilevanti



Valorizzazione di un'unica identità e cultura aziendale all'insegna del «One Group», promuovendo sinergie e collaborazioni tra BU e controllate

# II Management

# Q&A



**ODDONE POZZI**  
Group Chief Financial Officer



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



**JOSEF MASTRAGOSTINO**  
Chief IR Officer



**DANILO CATTANEO**  
InfoCert CEO



**ANDREA VINGOLO**  
Visura GM



**ANDREA MONTI**  
Tinexta Cyber GM



**EMILIO GISONDI**  
Defence Tech CEO



**FIorenzo BELLELLI**  
Warrant Hub CEO



**TINEXTA**

Think Next

Grazie.

[www.tinexta.com](http://www.tinexta.com)

Piazzale Flaminio 1/B  
Roma, 00196, Italia  
Tel. +39.06.42012631

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

Contatti IR

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

Presentazione

[Scarica la presentazione](#)

