



Think Next

EURONEXT STAR CONFERENCE

Milano – 25 marzo 2025

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.

1

Overview 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



Il Management Team



Oddone Pozzi
Chief Financial Officer

- Group CFO e membro del CdA **Mondadori Group**
- Co-CEO **Giochi Preziosi**
- CFO **Ventaglio Group**
- Chief of Administration, Control & Services **Enel Business Area Gas**
- Laurea in Economia e Commercio presso l'**Università Bocconi**



Pier Andrea Chevallard
GM & Chief Executive Officer

- Ex-CEO di **Tecno Holding**
- Segretario Generale della **Camera di Commercio di Milano**
- Direttore di **Promos** (struttura specializzata della Camera di Commercio di Milano per la promozione del commercio internazionale)
- Managing Director di **Parcam**
- Membro del CdA di **Fiera Milano**
- Laurea in Scienze Politiche presso l'**Università di Torino**



Josef Mastragostino
Chief Investor Relations Officer

- Head of Investor Relations **Gamenet & PMO**
- Direttore Investor Relations **IGT**
- Investor Relations Manager **TREVI Group**
- Investor Relations **Lottomatica**
- BBA presso la **City University of New York**
- MS presso la **LUISS Guido Carli**
- MBA presso la **Cornell University**
- Value Investing **Columbia Business School, Columbia University** di New York



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.

2,79x¹



TINEXTA

(1) Include il contributo dell'EBITDA Adjusted proforma di Defence Tech dal 1° gennaio 2024

Le Business Units in breve



	Ricavi ¹	EBITDA Adj. ¹	PFN/EBITDA A
FY'24	€ 455M	€ 111M	2,79x ²
vs PY	+ 15%	+ 8%	

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 & 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 & INNOVAZIONE

 SOSTENIBILITÀ & ENERGIA

 DIGITAL MARKETING

 FINANZA D'IMPRESA

 SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

	Ricavi ¹	EBITDA Adj. ¹	Margine ¹
FY'24	€ 207M	€ 65M	32%
vs PY	+ 14%	+ 19%	Marginalità ancora ai massimi storici

	Ricavi ¹	EBITDA Adj. ¹	Margine ¹
FY'24	€ 106M	€ 18M	17%
vs PY	+ 19%	+ 19%	Marginalità Significativa

	Ricavi ¹	EBITDA Adj. ¹	Margine ¹
FY'24	€ 152M	€ 44M	29%
vs PY	+ 16%	- 10%	Lower on mix



(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»), consolidate 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

(2) Include il contributo dell'EBITDA Adjusted proforma di Defence Tech dal 1° gennaio 2024

Principali milestones del percorso di crescita

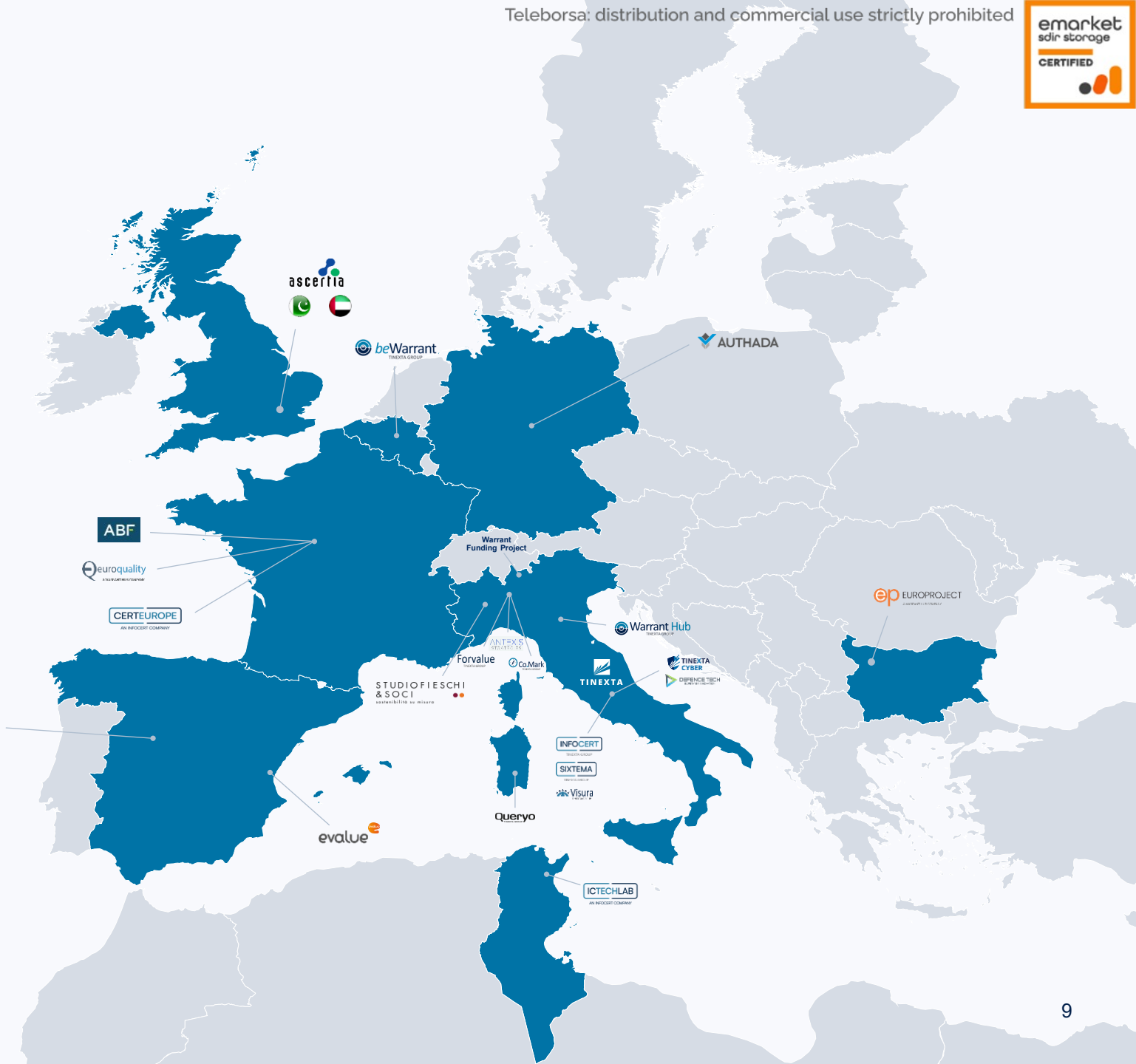


Forte presenza internazionale

35
SOCIETÀ

12
PAESI

3.000+
DIPENDENTI, DI CUI 2.500+ IN ITALIA

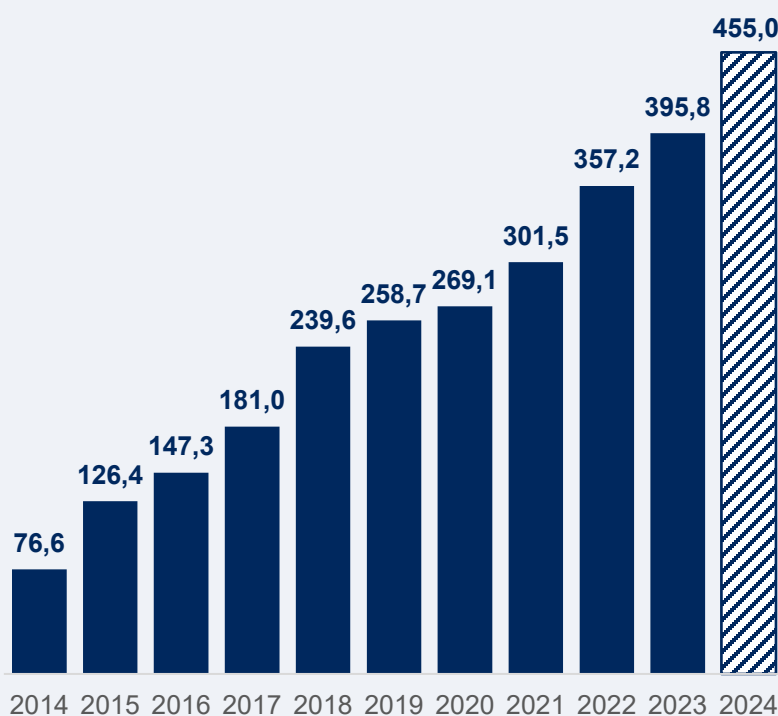


Principali risultati economici e finanziari

€ M

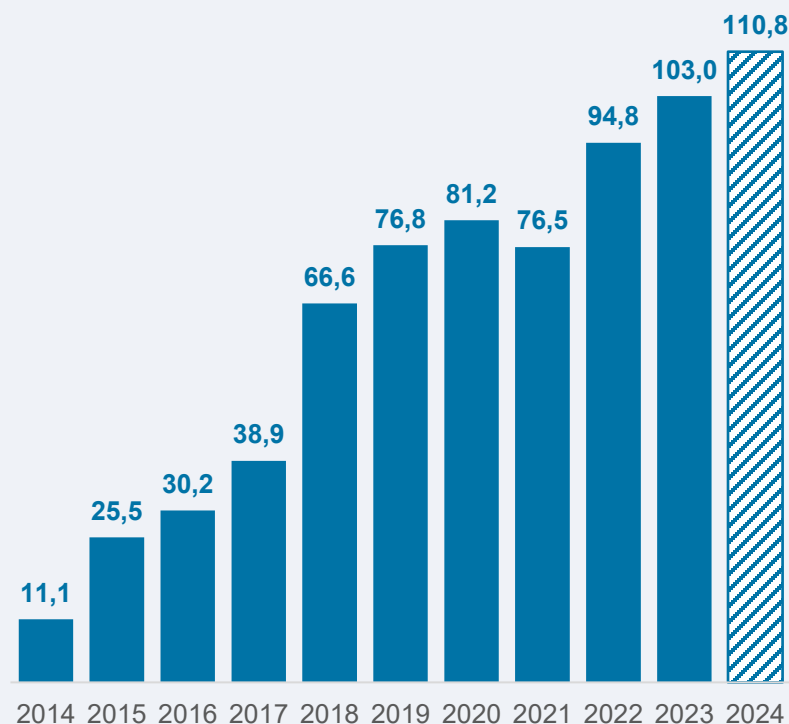
Ricavi

19,5% CAGR '14-'24

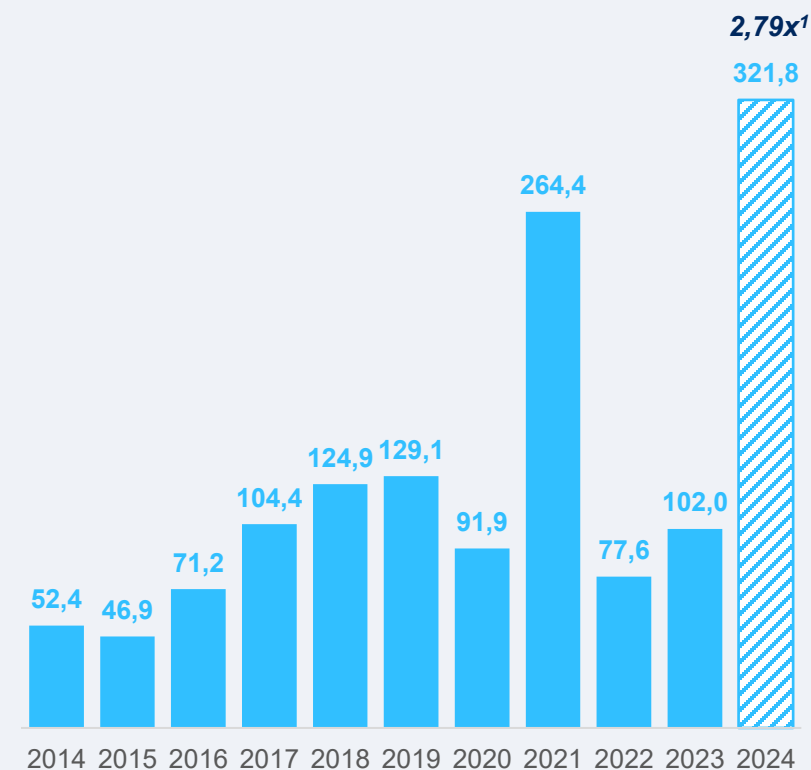


EBITDA Adjusted

25,9% CAGR '14-'24



PFN



2

Highlights & Risultati Finanziari FY 2024

Highlights FY 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, Yoroï 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.)

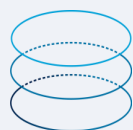
EBITDA Adjusted FY 2024: € 110,8M

Margine sui Ricavi pari al 24,4%

Proposta Dividendo: € 0,30 per azione

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

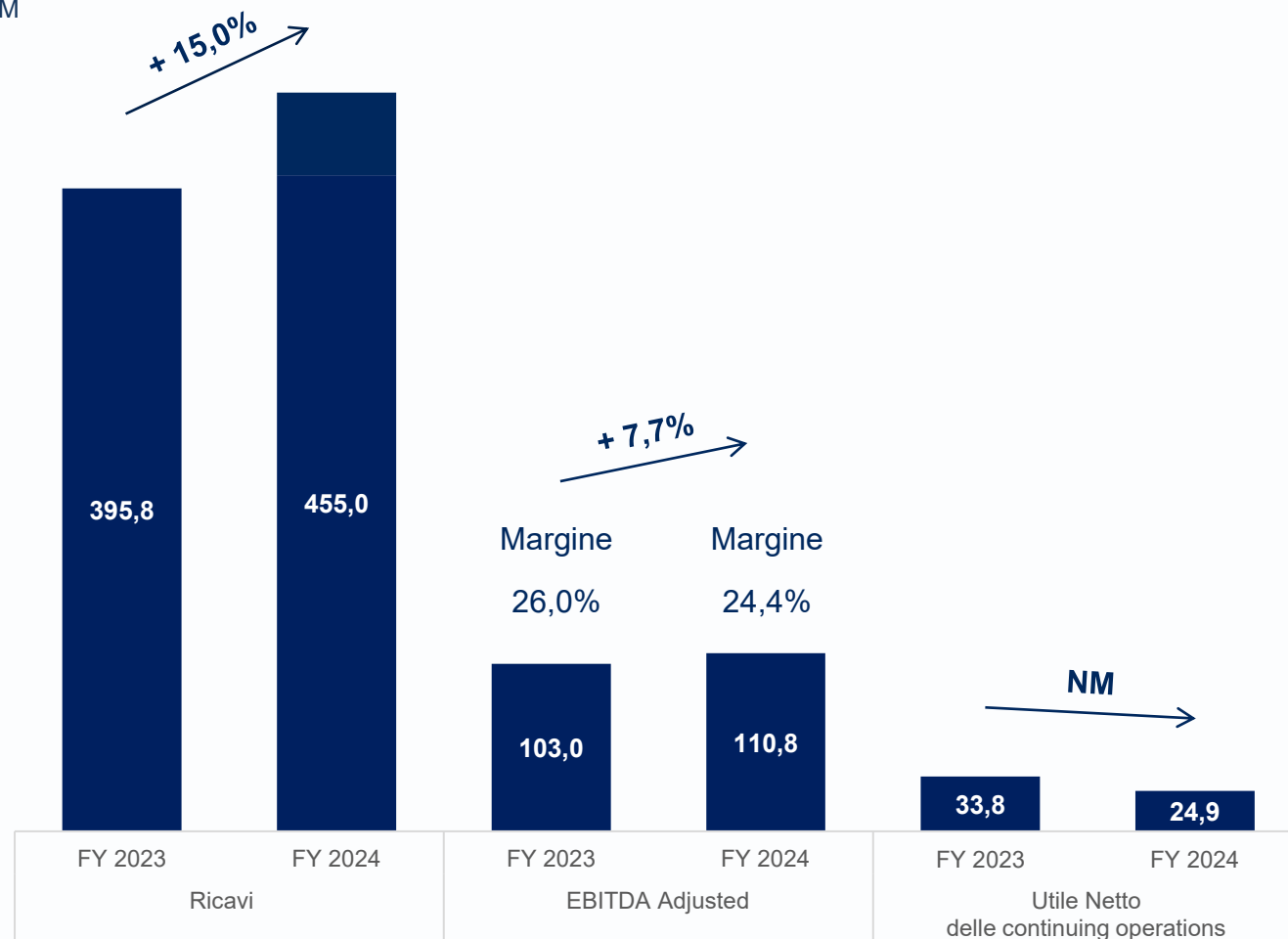


Integrazione di tutte le linee di business in un **framework di advisory** unificato e più snello, con un modello organizzativo semplificato e focalizzato sulla delivery e una **maggiore efficienza** in termini di responsabilità dei dipendenti



Risultati Consolidati 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

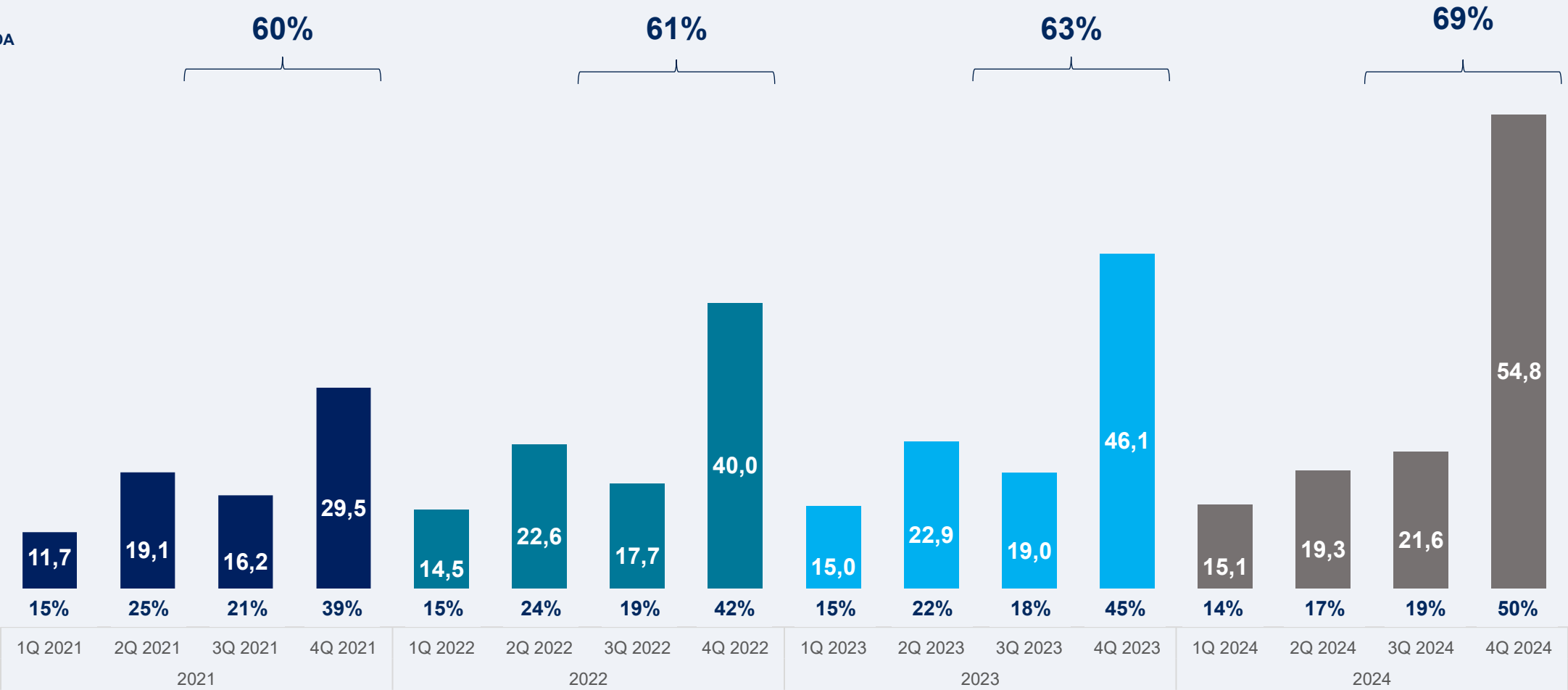
PFN/EBITDA Adjusted pari a 2,79x su base proforma¹

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

€ M

Peso del 2H sul
totale dell'EBITDA
Adjusted

Peso di ogni Q
su totale EBITDA
Adjusted



FY 2024 – Conto Economico

€ M

	2024	%	2023	%	2024 su base 2023	%	Con Acquisizioni		Perimetro 2023	
							Δ	Δ%	Δ	Δ%
Ricavi	455,0	100%	395,8	100%	404,2	100%	59,3	15,0%	8,4	2,1%
Totale Costi Operativi	(344,2)	(75,6%)	(292,8)	(74,0%)	(307,2)	(76,0%)	(51,4)	17,5%	(14,4)	4,9%
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%)
EBITDA Rettificato	110,8	24,4%	103,0	26,0%	97,0	24,0%	7,9	7,7%	(6,0)	(5,8%)
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%
EBITDA	99,0	21,8%	93,8	23,7%	85,4	21,1%	5,2	5,5%	(8,4)	(9,0%)
Ammortamenti, accantonamenti e svalutazioni	(59,9)	(13,2%)	(42,0)	(10,6%)	(50,0)	(12,4%)	(17,9)	42,6%	(8,0)	19,1%
Risultato Operativo	39,1	8,6%	51,8	13,1%	35,4	8,8%	(12,7)	(24,5%)	(16,4)	(31,7%)
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%
Oneri Finanziari Netti	(13,8)	(3,0%)	(1,6)	(0,4%)	(12,0)	(3,0%)	(12,2)	NM	(10,4)	NM
Risultato delle partecipazioni al PN	1,3	0,3%	(0,2)	0,0%	1,3	0,3%	1,5	NM	1,5	NM
Risultato Ante Imposte	26,6	5,8%	50,0	12,6%	24,7	6,1%	(23,4)	(46,8%)	(25,4)	(50,7%)
Imposte	(1,7)	(0,4%)	(16,2)	(4,1%)	(2,1)	(0,5%)	14,5	(89,3%)	14,1	(87,2%)
Utile Netto delle Continuing Operations	24,9	5,5%	33,8	8,5%	22,6	5,6%	(9,0)	(26,5%)	(11,2)	(33,2%)
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
Utile Netto	24,9	5,5%	69,4	N/A	22,6	5,6%	(44,6)	(64,2%)	(46,9)	(67,5%)



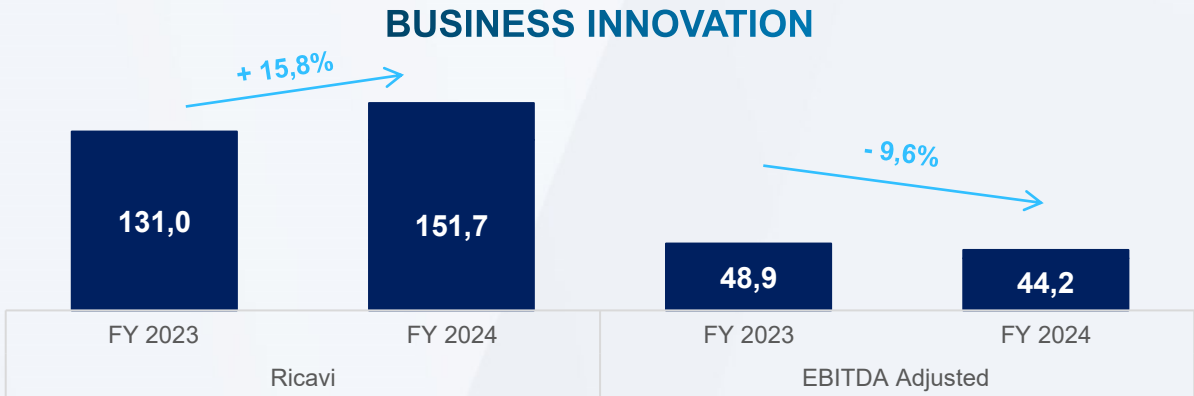
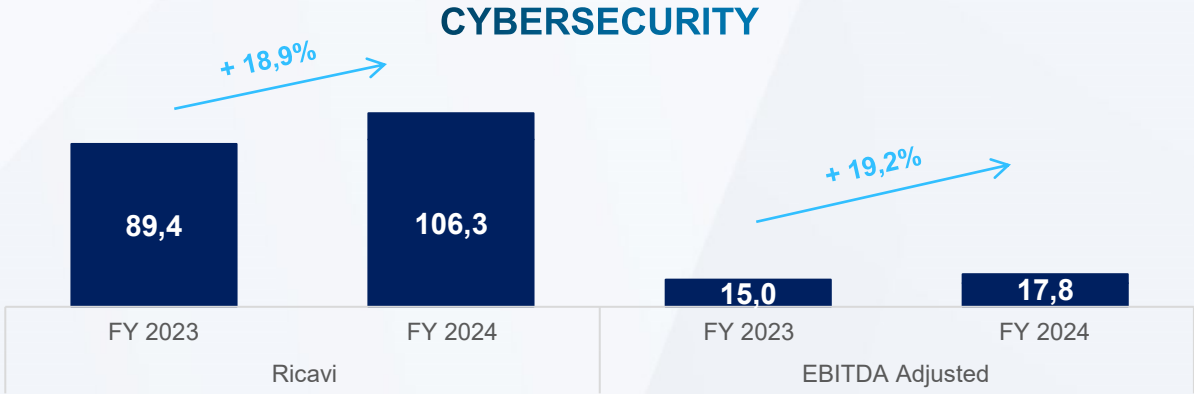
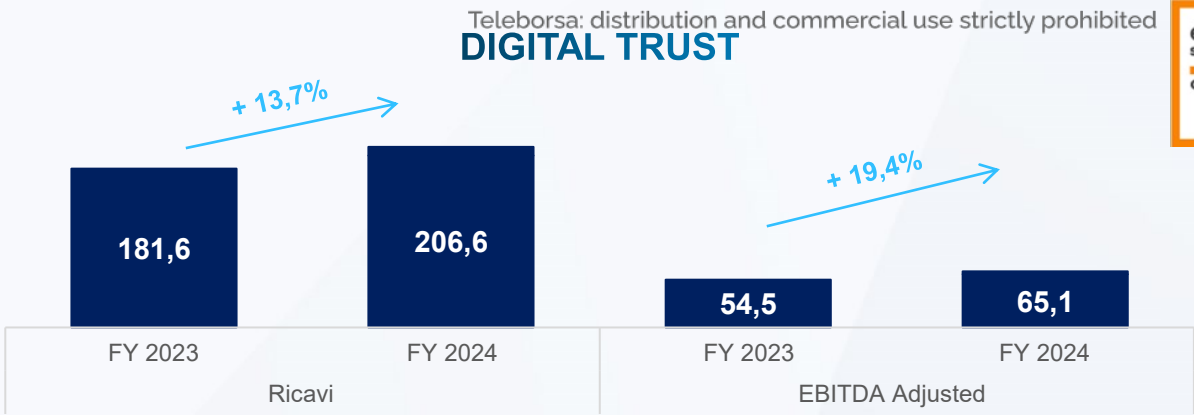
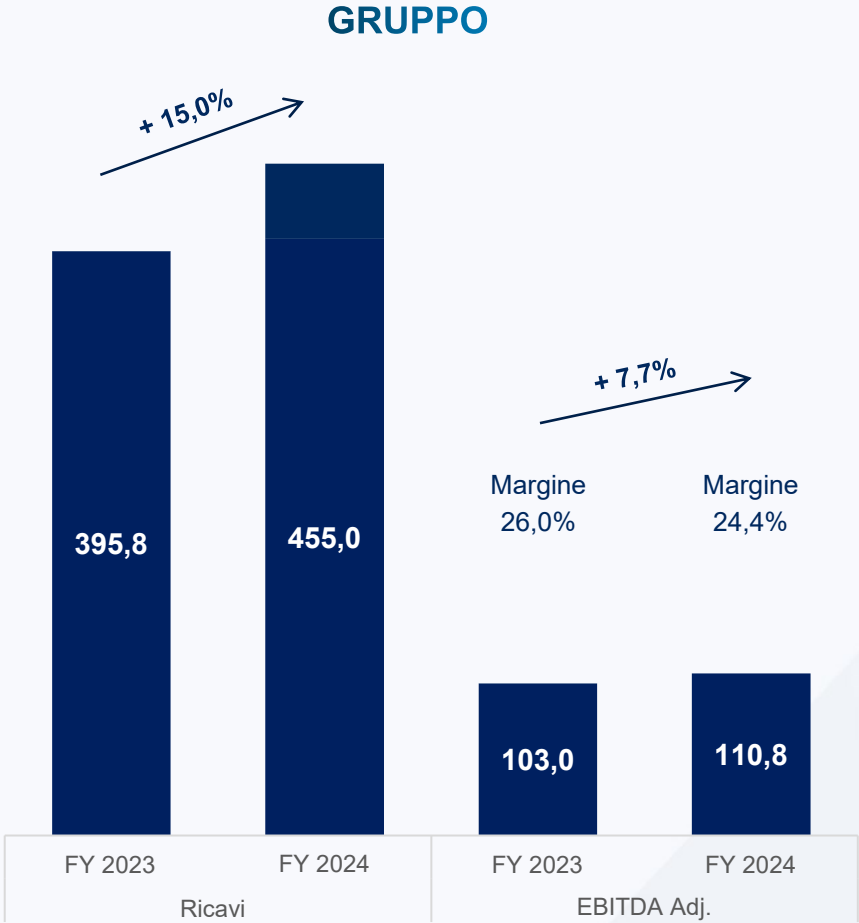
FY 2024 – Una chiara visione delle rettifiche al Conto Economico

€ M

	EBITDA		Risultato Operativo		Utile Netto delle cont. ops.	
	FY 2024	FY 2023	FY 2024	FY 2023	FY 2024	FY 2023
Risultati economici Reported	99,0	93,8	39,1	51,8	24,9	33,8
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
Risultati economici Rettificati	110,8	103,0	76,1	79,6	50,3	54,5
<i>Variazione su anno precedente</i>	<i>7,7%</i>		<i>(4,3%)</i>		<i>(7,7%)</i>	

FY 2024 – Overview Business Unit¹

€ M



(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**»), consolidate 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

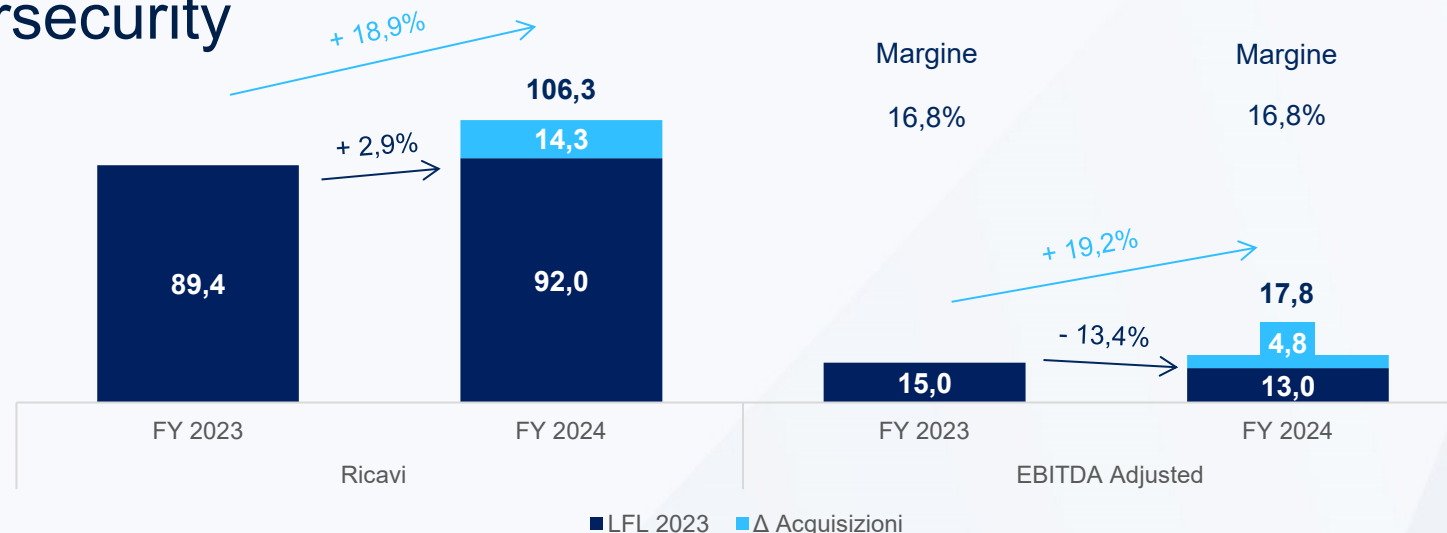


- **Ricavi** pari a 206,6 milioni di euro, in crescita del 13,7% (+ 8,3% su base 2023), di cui il 5,4% attribuibile alle acquisizioni di Ascertia, consolidata dal 1° agosto 2023 (variazione di perimetro relativa ai primi sette mesi del 2024), e Camerfirma Colombia, consolidata dal 1° aprile 2024
- La 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

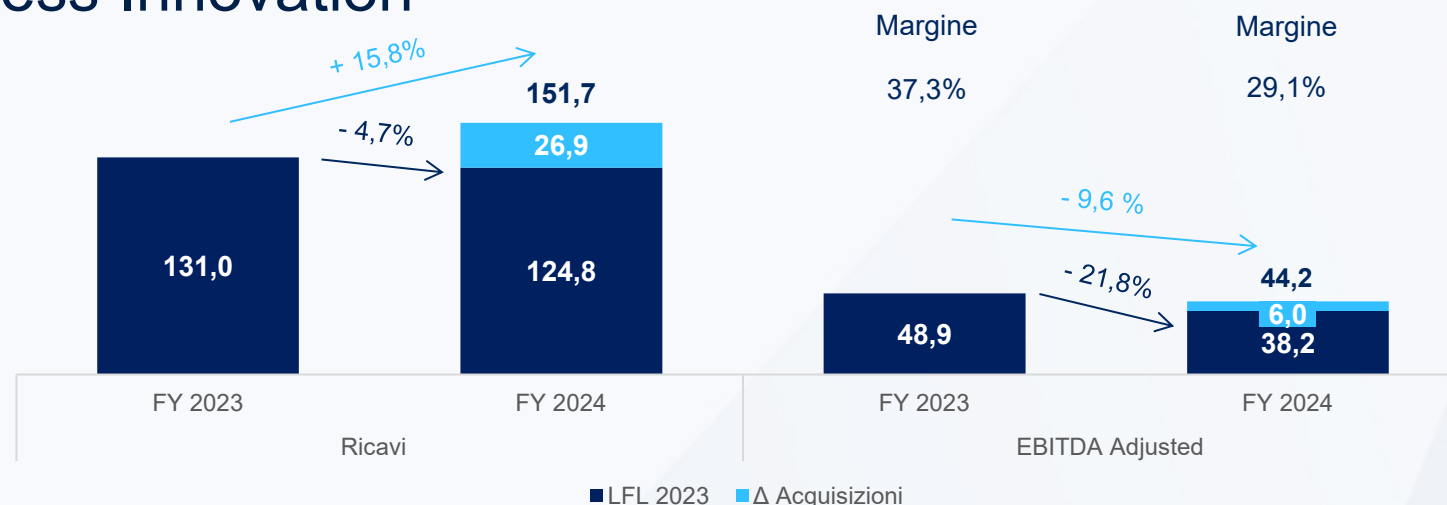
€ M



- **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



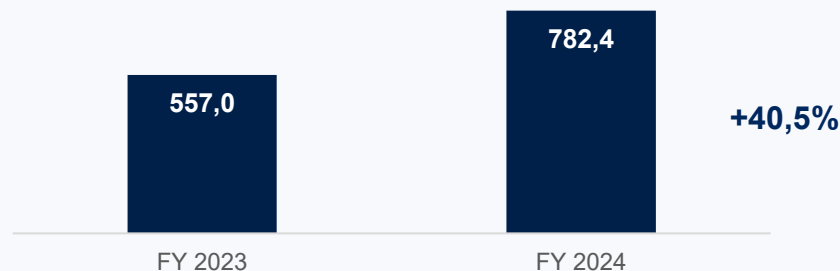
- **Ricavi** pari a 151,7 milioni di euro, in crescita del 15,8% principalmente per effetto delle acquisizioni (Studio Fieschi, ABF, Lenovys e Warrant Funding Project) per un totale di 26,9 milioni di euro. La contrazione organica (- 4,7%) è principalmente attribuibile al business della **Finanza Agevolata 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

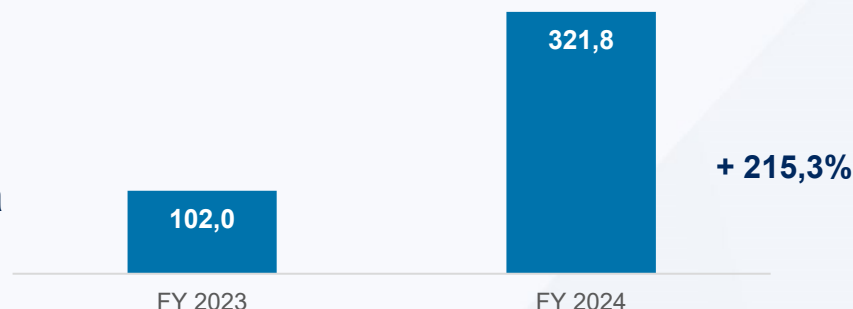
Capitale
Investito
Netto



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**

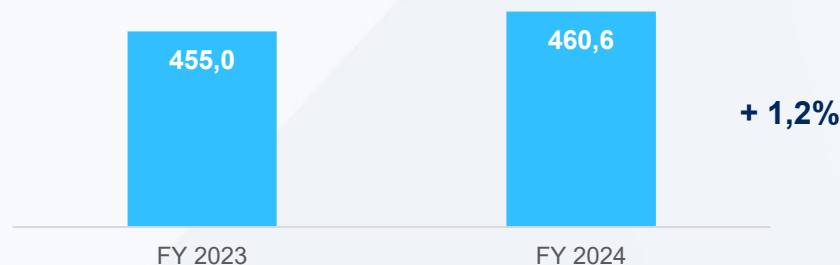
Posizione
Finanziaria
Netta



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

Patrimonio
Netto

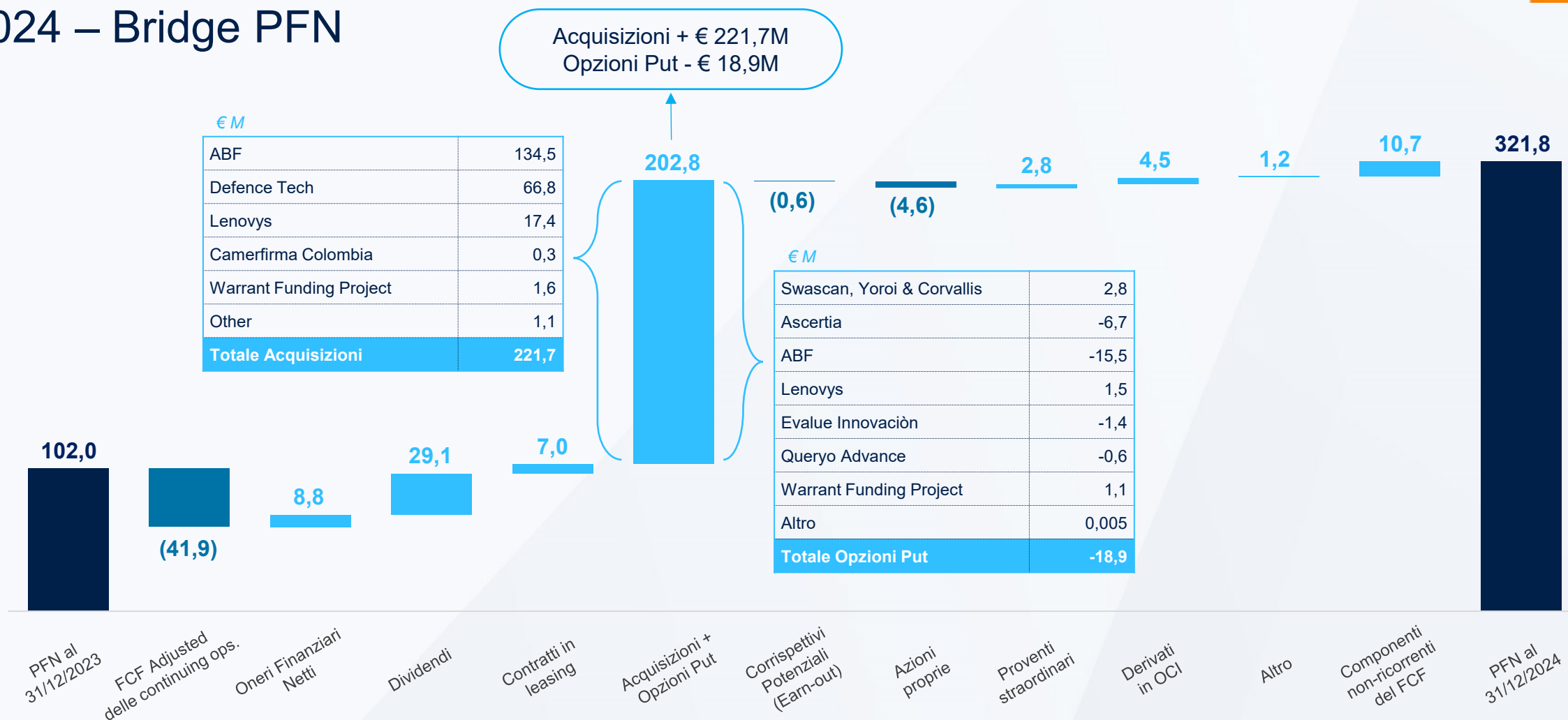


Principali variazioni del Patrimonio Netto:

- **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

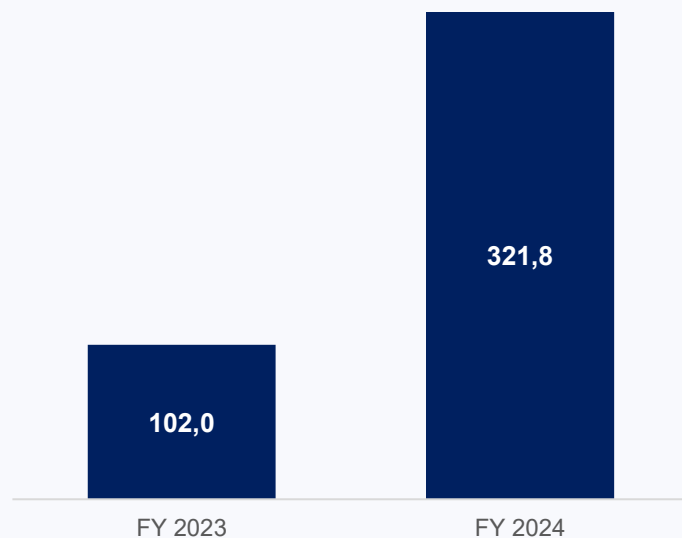
€ M



FY 2024 – PFN & Free Cash Flow

€ M

PFN



Opzioni Put + € 18,9 milioni

Azioni Proprie + € 4,6 milioni

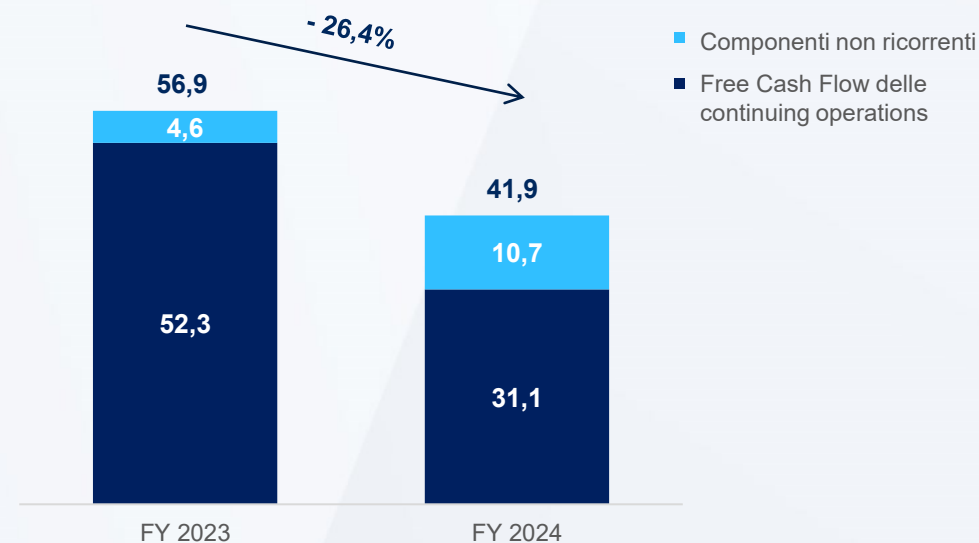
Acquisizioni - € 221,7 milioni

Adeguamento contratti in leasing - € 7,0 milioni

Derivati in OCI - € 4,5 milioni

PRINCIPALI VARIAZIONI 2024

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

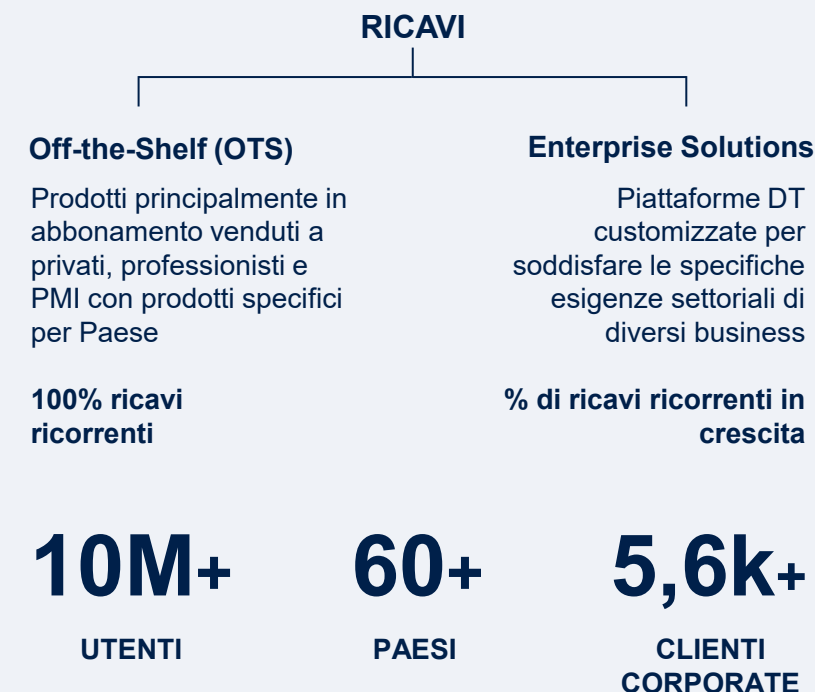
3

Le BU – Pilastri della strategia

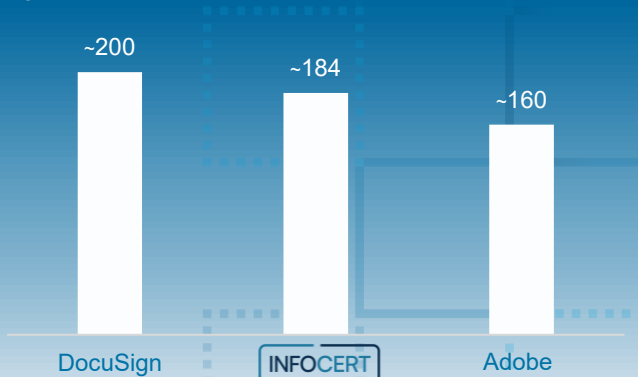
Digital Trust – BU Snapshot

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

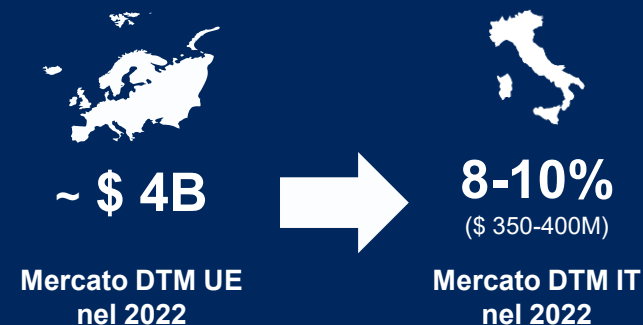
Tinexta vanta il più grande **Qualified Trust Service Provider** in Europa (**InfoCert**) ed ha società presenti in tutti i principali mercati europei in crescita



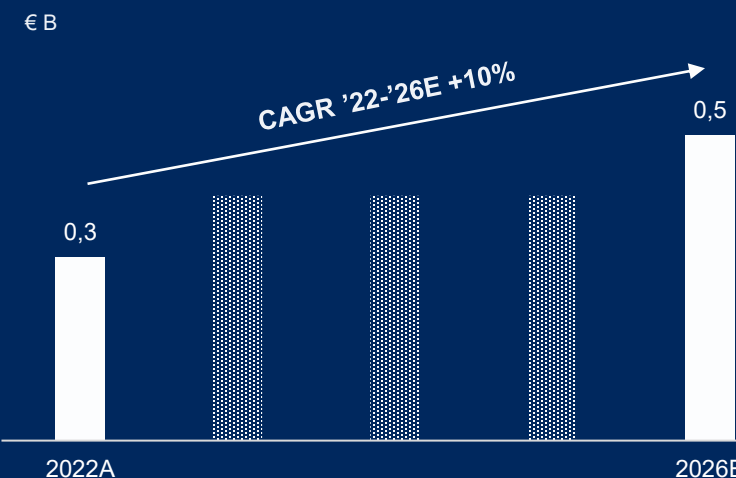
Il gruppo **InfoCert** è tra i tre principali leader del mercato DT in UE in termini Ricavi 2023, con una presenza globale¹



Il mercato del **Digital Transaction Management (DTM)**, con una crescita a doppia cifra prevista nel medio termine¹, resta una grande opportunità



Evoluzione mercato DTM IT 2022-2026E¹



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



Raccolta di Informazioni

Focus
sull'esperienza
del cliente

Trusted Onboarding Platform,
Sportello Virtuale e Digital
Transaction Management



Business Knowledge &
Information, Visura, KYC



Tecnologie Innovative

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



Soluzioni Personalizzate

Soluzioni su misura per
aziende, altri TSP¹ e
Pubblica Amministrazione



TINEXTA

OPERATORE INTERNAZIONALE COMPLETAMENTE INTEGRATO

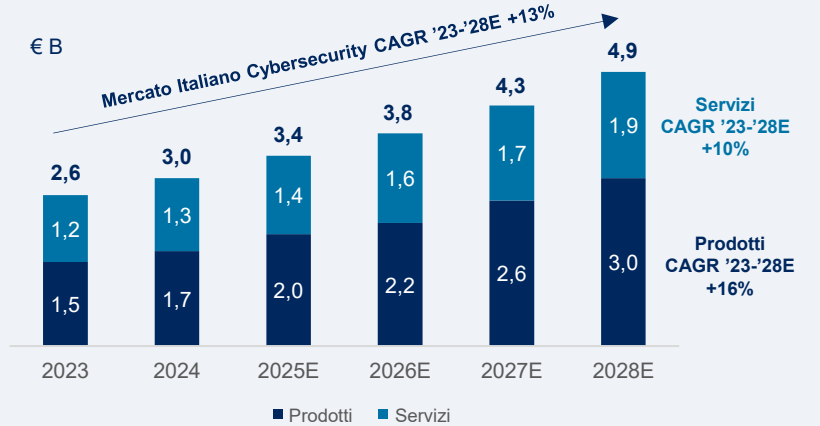
(1) Trust Service Providers

Cybersecurity – BU Snapshot

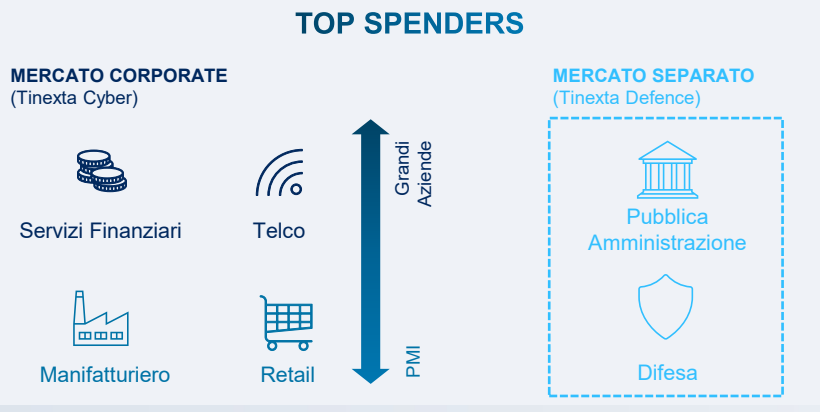
	Ricavi	EBITDA Adj.	Margine
FY'24	€ 106M	€ 18M	17%
vs PY	+ 19%	+ 19%	Marginalità significativa



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



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

1

2

3

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»

ADVISORY

PRODOTTO

SERVIZI

Competenze di settore

Innovazione tecnica

Adattabilità

Competenze di settore

Track record

Personalizzazione

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

Descrizione	Implementation Services	Advisory	MSS	Digital Products	Tech Solutions
	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
	Grandi Aziende Strategiche			Grandi Aziende Core	
	Settori	Vari Settori	PMI	Settori	Finanza
Clienti & Settori					
	Canali	 Rete Diretta Canali Telco	 Rete Diretta Canali Telco	Canali	 Rete Diretta

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



Business Innovation – BU Snapshot

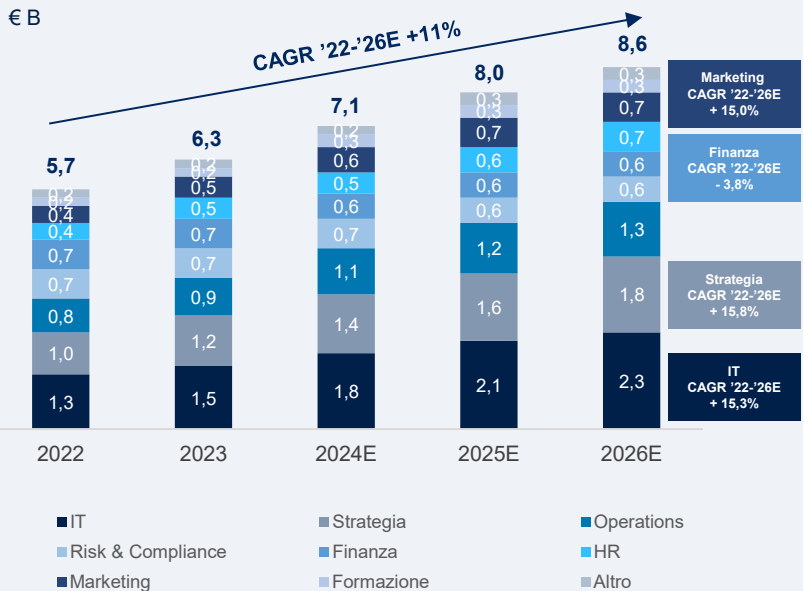
	Ricavi	EBITDA Adj.	Margine
FY'24	€ 152M	€ 44M	29%
vs PY	+ 16%	- 10%	Lower on mix



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 Consulenza¹



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



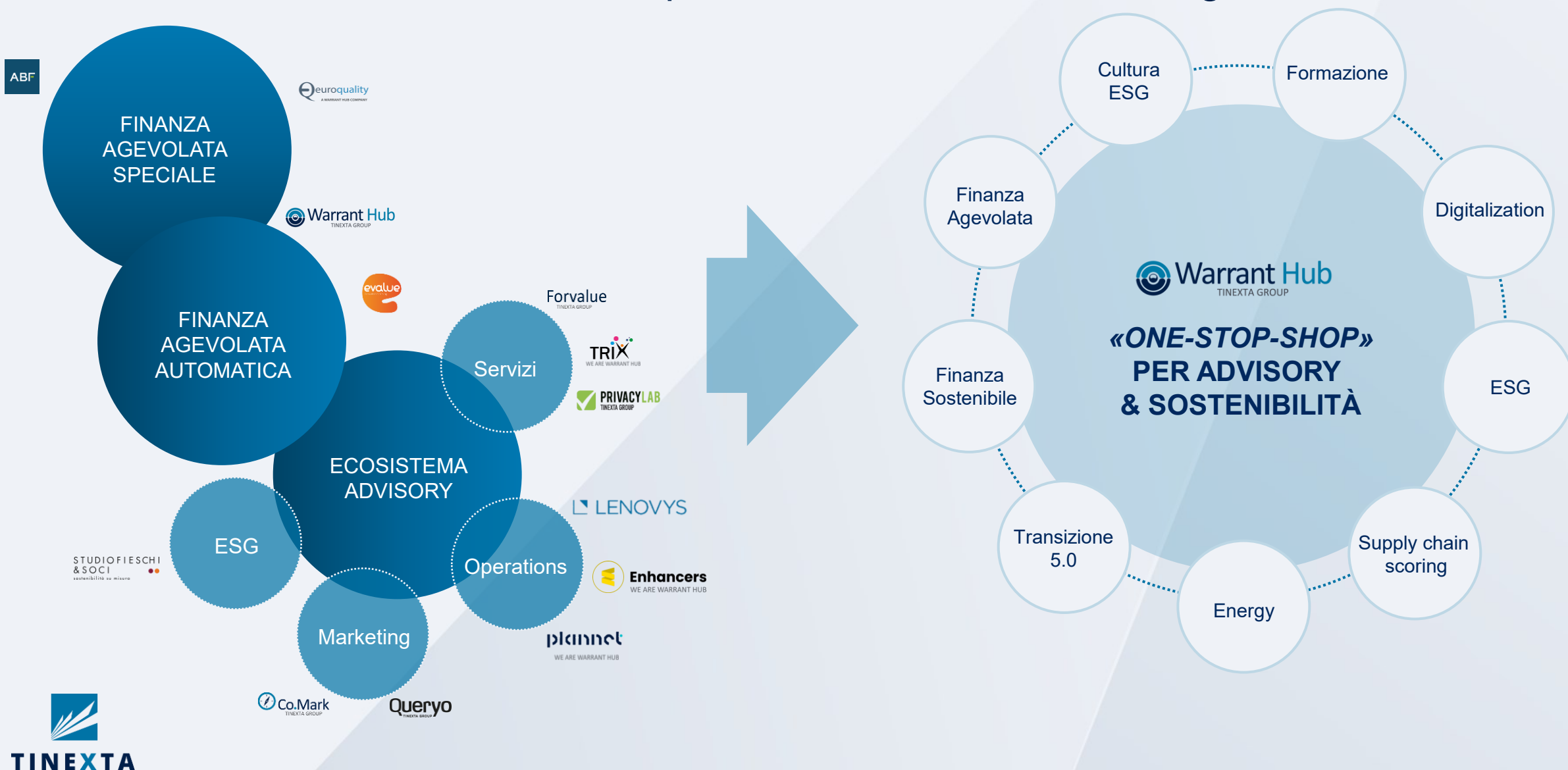
Utilizzare il network di PMI di WarrantHub come piattaforma per **promuovere l'offerta delle BU Cybersecurity e Digital Trust**

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



4

Strategia & Outlook 2025

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

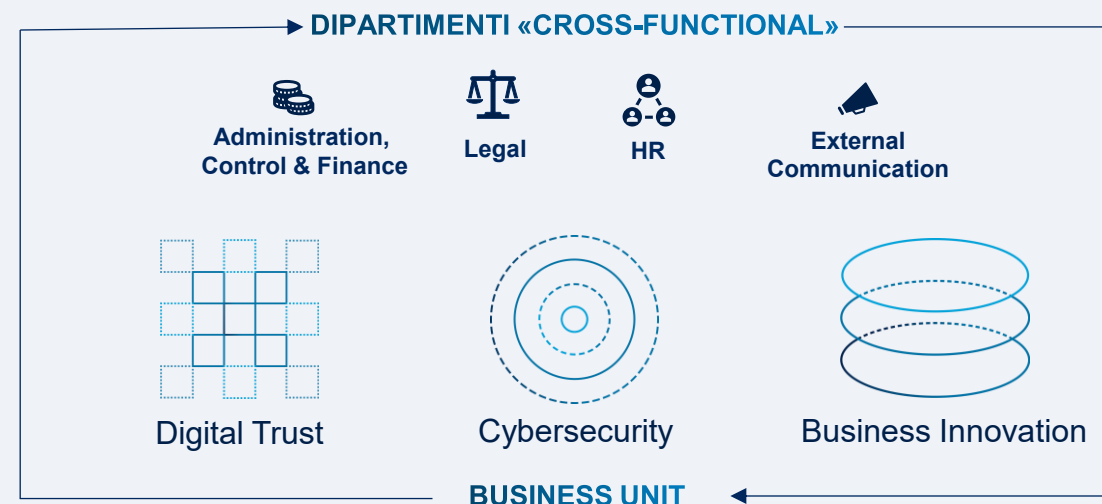


Ruolo centrale di Tinexta come «core» del Gruppo

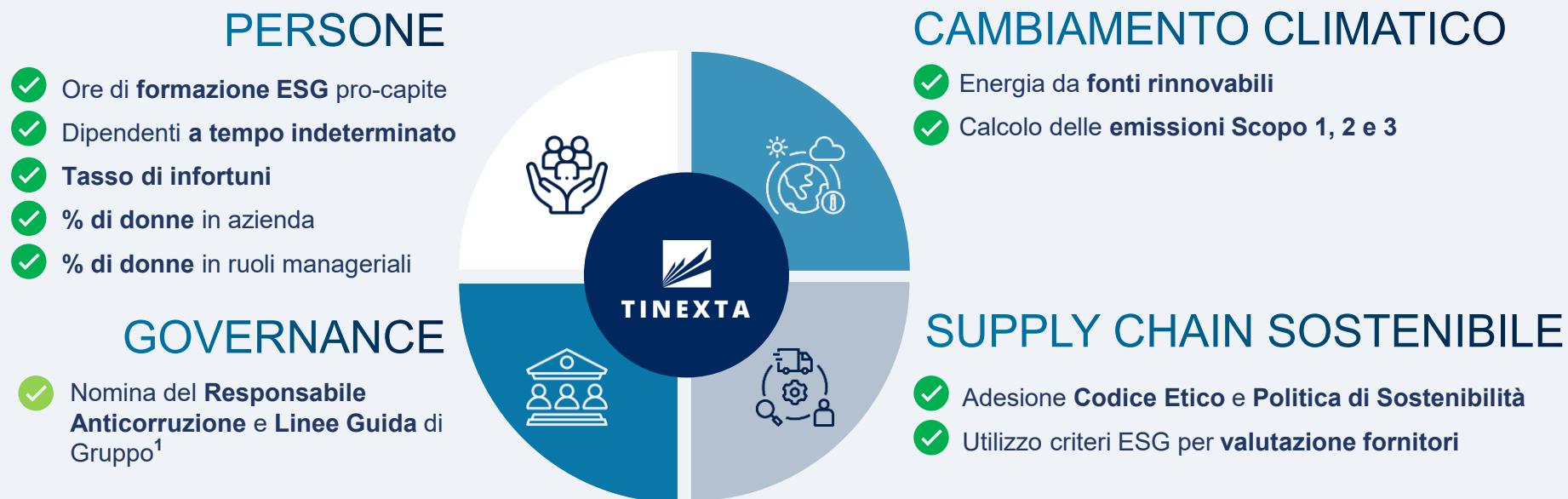
Come Capogruppo, Tinexta agisce in qualità di fornitore attivo di **«shared services»** per le controllate, allontanandosi dal semplice concetto di «holding company»

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



Piano ESG – Risultati di Gruppo e BU 2024



Digital Trust

Iniziative Totali: **24**

100% completato



Cybersecurity

Iniziative Totali: **7**

100% completato



Business Innovation

Iniziative Totali: **19**

99% completato²

(1) Attività in corso per la controllata Euroquality, completamento previsto nel 1Q'25

(2) Punteggio più basso dovuto al completamento al 90% di un'iniziativa correlata al Gender Equality Plan della controllata Euroquality. L'iniziativa è stata completata ma non è ancora stata resa pubblica sul sito web dell'azienda

Financial Policy – Outlook BU FY 2025

RICAVI

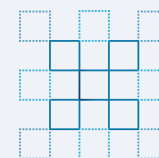
EBITDA ADJUSTED

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**

Cybersecurity¹

> + 20% *vs PY*

Cybersecurity¹

> + 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

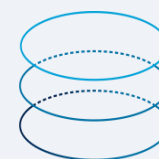
Accelerazione dei ricavi e crescita dei margini **DTH** con il supporto di un solido portafoglio ordini

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 M 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



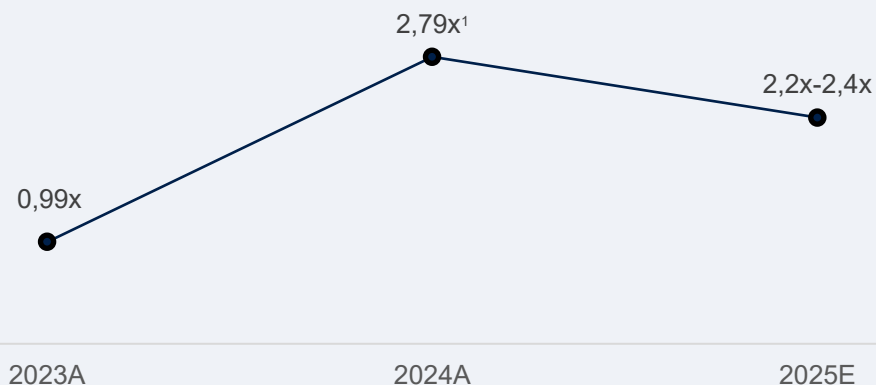
Attesa riduzione dei livelli di CapEx e decremento significativo delle imposte versate, a supporto di un sano livello di cash conversion



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

Solida struttura finanziaria e politica di dividendi premiante

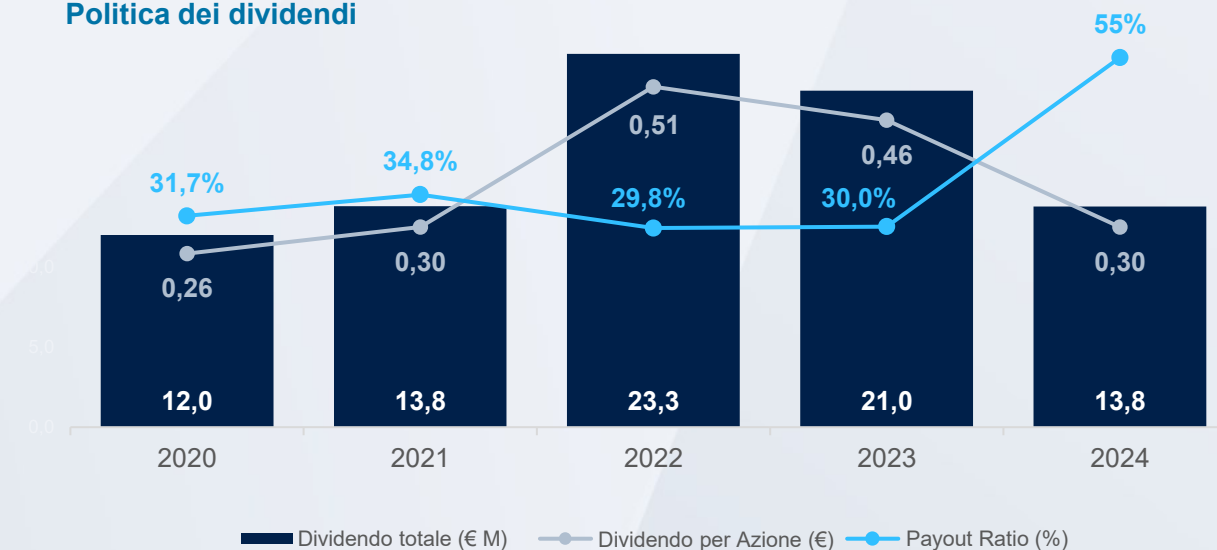
PFN/EBITDA Adj.



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 2,79x¹ 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**

5

Conclusioni

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



TINEXTA

Think Next

Grazie.

www.tinexta.com

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

E-mail: info@tinexta.com
tinexta@legalmail.it
LinkedIn: Tinexta

Contatti IR

Josef Mastragostino
Chief Investor Relations Officer
investor@tinexta.com

Presentazione

[Scarica la presentazione](#)

