

Risultati Preliminari 2021
Business Plan 2022 – 2024



TINEXTA

28 febbraio 2022

Il Management presente



PIER ANDREA CHEVALLARD
General Manager & Chief Executive Officer



DANILO CATTANEO
InfoCert CEO



MARCO COMASTRI
Tinexta Cyber CEO



VALERIO ZAPPALÀ
Innovla CEO



FIorenZO BELLELLI
Warrant HUB CEO



MARCO SANFILIPPO
Co.Mark CEO



ODDONE POZZI
Group CFO



JOSEF MSTRAGOSTINO
Chief IRO

Agenda

1

Benvenuto & Agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

Stato dell'arte & Risultati 2021

PA. Chevallard | Chief Executive Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

3

Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer

4

Cyber Security

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

5

Credit Information & Management

V. Zappalà | Innolva Chief Executive Officer

6

Innovation & Marketing Services

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer

M. Sanfilippo | Co.Mark Chief Executive Officer

7

Business Plan 2022-2024 (Pillars & Shareholder Return)

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

8

Commenti finali

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

Agenda

1

Benvenuto & Agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

Stato dell'arte & Risultati 2021

PA. Chevallard | Chief Executive Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

3

Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer

4

Cyber Security

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

5

Credit Information & Management

V. Zappalà | Innolva Chief Executive Officer

6

Innovation & Marketing Services

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer

M. Sanfilippo | Co.Mark Chief Executive Officer

7

Business Plan 2022-2024 (Pillars & Shareholder Return)

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

8

Commenti finali

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

Questa presentazione include:

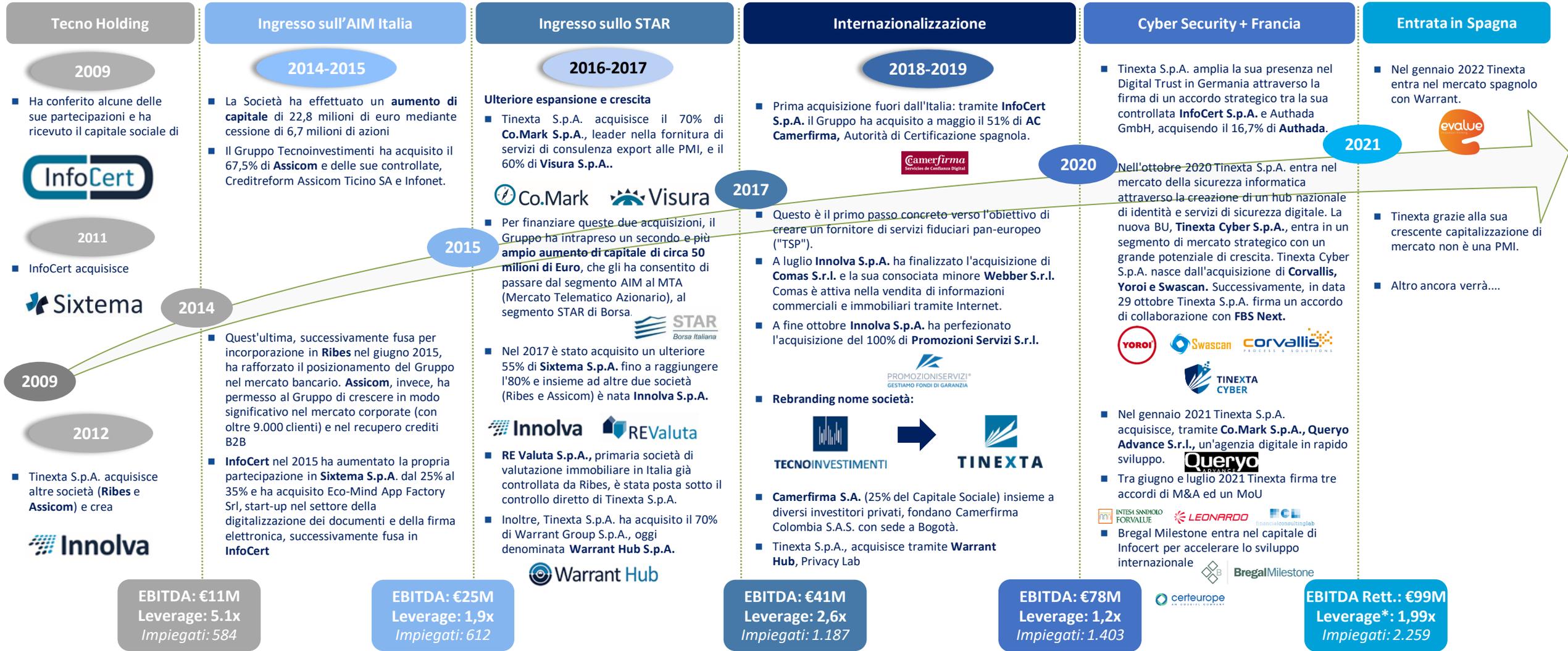
- dati preliminari potrebbero subire sostanziali cambiamenti in sede di redazione del Bilancio 2021 ed a seguito della sua verifica da parte del Collegio Sindacale e della Società di Revisione;
- dati previsionali basati su ipotesi gestionali interne che sono soggette a modifiche sostanziali, comprese le modifiche dovute a fattori esterni al di fuori del controllo del Gruppo;
- dati di gestione. Quando presentati, sono identificati come tali.

I dati delle Business Unit sono divisionali e non includono l'eliminazione dei valori intra-BU, che vengono invece eliminati a livello di Gruppo.

Per informazioni dettagliate su Tinexta S.p.A. si consiglia di fare riferimento alla documentazione della società, comprensiva degli ultimi resoconti semestrali e del bilancio della Società.

1 La storia e l'evoluzione di Tinexta

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



* Escluso CertEurope e Forvalue

Il Business di Tinexta - Raggiunti tutti gli obiettivi pianificati

Numeri chiave – Guidance 2021 vs Risultati Preliminari



Ricavi*

€370M

€375M

EBITDA Rett.*

€96M

€99M

PFN/EBITDA Rett.*

c.2x

c.1,99x**

Utile Netto

€39,6M

FCF

>€55M

Digital Trust

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



Cyber Security

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



Credit Information & Management

- Fornire **servizi e prodotti** per valutare il **credito di imprese e individui**, analizzare e impacchettare informazioni sulla solvibilità e gestione della raccolta, offrire strumenti per la raccolta, analisi e valutazione dei dati, nonché **intraprendere valutazioni immobiliari**.



Innovation & Marketing Services

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



€124M

Ricavi

27%
Margine
EBITDA

€34M
EBITDA
Rett.

€128M

Ricavi

27%
Margine
EBITDA

€36M
EBITDA
Rett.

€76M

Ricavi

13%
Margine
EBITDA

€10M
EBITDA
Rett.

€73M

Ricavi

14%
Margine
EBITDA

€10M
EBITDA
Rett.

€82M

Ricavi

29%
Margine
EBITDA

€24M
EBITDA
Rett.

€75M

Ricavi

29%
Margine
EBITDA

€22M
EBITDA
Rett.

€90M

Ricavi

44%
Margine
EBITDA

€40M
EBITDA
Rett.

€95M

Ricavi

43%
Margine
EBITDA

€41M
EBITDA
Rett.

I dati di ricavi e EBITDA della Guidance sono forniti come da Piano Industriale 2021-2023 e non includono le infragruppo infrasettoriali

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



**Escluso CertEurope e Forvalue

Agenda

1

Benvenuto & agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

Stato dell'arte & Risultati 2021

PA. Chevallard | Chief Executive Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

3

Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer

4

Cyber Security

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

5

Credit Information & Management

V. Zappalà | Innolva Chief Executive Officer

6

Innovation & Marketing Services

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer

M. Sanfilippo | Co.Mark Chief Executive Officer

7

Business Plan 2022-2024 (Pillars & Shareholder Return)

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

8

Commenti Finali

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

Tinexta oggi: più forte di prima con un track record di crescita

Leader in Italia nel Digital Trust e nei servizi di Innovation Marketing



InfoCert più grande Trust Provider Qualificato in Europa + Investimento di Bregal €100M

Al servizio di oltre 52.000 PMI a livello di gruppo

Effettuato con successo molte operazioni M&A espandendosi, a livello internazionale, in Francia e Spagna



Consolidato la nostra presenza nel settore della Cyber Security

Totale attuale risorse c. 2.259 dipendenti

Ricavi stimati per il 2021 €375M (+39,5% vs PY)



EBITDA Rettificato per il 2021 €99M (+21,5% vs PY); Margine 26%

Generazione continua di Free Cash Flow, oltre €55M stimati per il 2021

2 Lo stato dell'arte: Il Gruppo nel 2021

- ✓ **Conseguita** un'ulteriore crescita nella maggior parte delle BU rafforzando la posizione del Gruppo sul mercato
 - ✓ **Creazione** di solide basi per l'espansione della Cyber Security; clienti e contratti chiave assicurati
 - ✓ **Ampliamento** del gruppo a livello internazionale tramite l'ingresso nel mercato francese del Digital Trust
 - ✓ **Creazione** di una partnership strategica per far crescere sia Cyber Security che Credit Information & Management
 - ✓ **Acquisizione** di asset strategici in chiave Innovation & Marketing Services con l'ingresso nel mercato spagnolo
 - ✓ **Soddisfatto** esigenze clienti e sviluppato soluzioni adeguate
- ✓ **Raggiunta** la guidance 2021 (sulla base dei risultati preliminari), accompagnata da un'accelerazione della generazione di Cash flow operativo

Crescita annuale a doppia cifra dal 2014**	
RICAVI* 375,4M	CAGR 2014 - 2021E 25,5%
EBITDA Rett.* 98,7M	CAGR 2014 - 2021° 36,6%
EBIT 56,9M	CAGR 2014 - 2021° 32,8%
PBT 53,4M	CAGR 2014 - 2021E 30,0%
UTILE NETTO*** 44,9M	CAGR 2014 - 2021E 36,8%

**Escluso il 2020

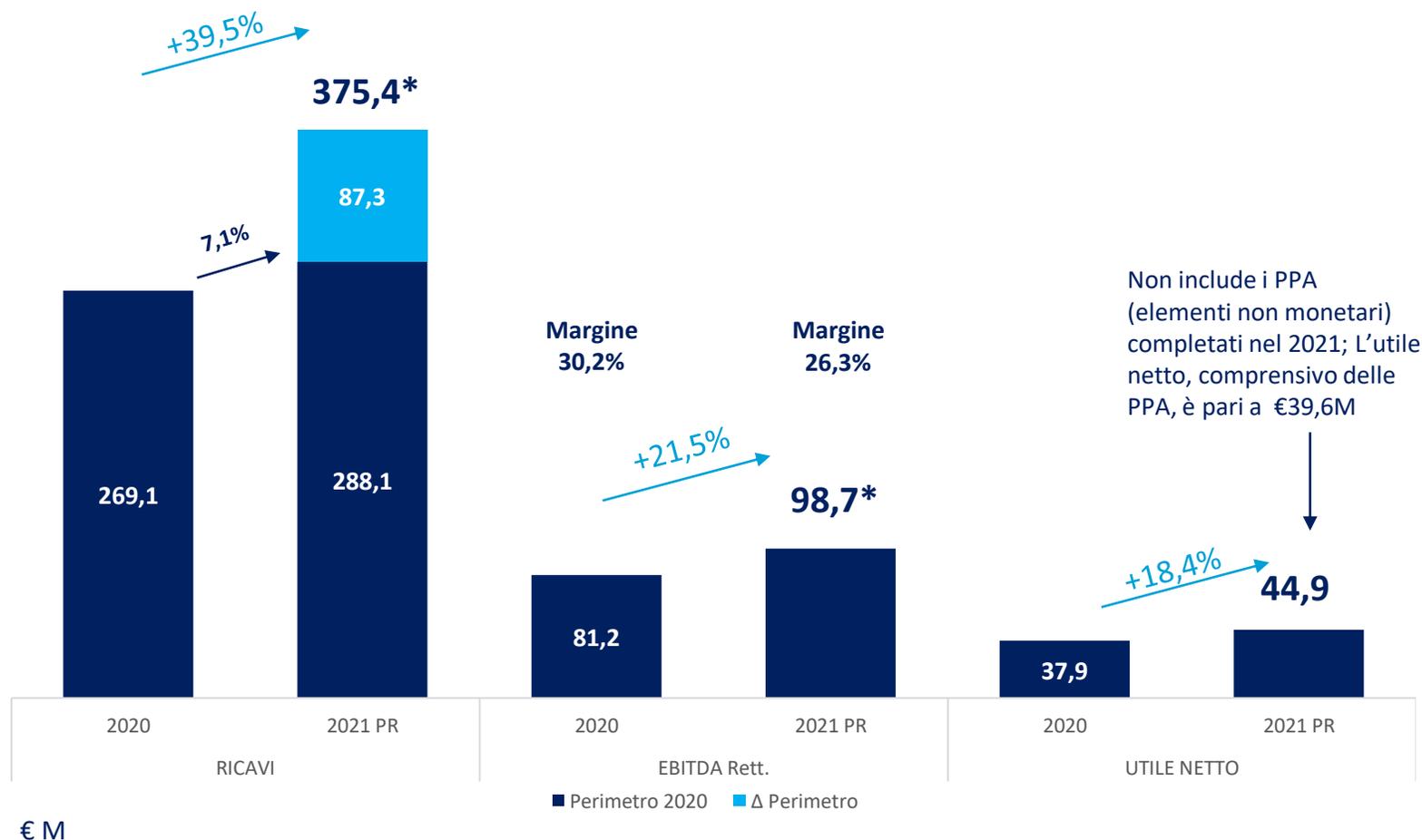
***Non include i PPA (elementi non monetari) completati nel 2021; L'utile netto, comprensivo delle PPA, è pari a €39,6M

PR = Risultati Preliminari

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

2 2021 Risultati Preliminari Consolidati

I risultati preliminari del 2021 mostrano ricavi per **€375,4 milioni**, EBITDA Rettificato per **€98,7 milioni** ed un utile netto di **€44,9 milioni**. L'EBITDA è pari a **€93,0 milioni**



- I risultati preliminari 2021 mostrano una crescita sia dei Ricavi (+39,5%) sia dell'EBITDA (+21,5%). I risultati sono principalmente guidati dalla crescita della maggior parte delle linee di business;
- L'EBITDA rettificato è pari a 98,7 milioni di euro in aumento rispetto agli 81,2 dell'anno precedente; **L'EBITDA Rettificato a perimetro 2020 è di €96,8M, al di sopra della guidance;**
- L'EBITDA è pari a 93,0 milioni di euro;
- Il Margine dell'EBITDA rettificato è pari al 26,3%; 28,8% su base 2021;
- Il margine dell'utile netto è al 12,0% dal 14,1% in PY;
- Il Free Cash Flow è di oltre €55 milioni.

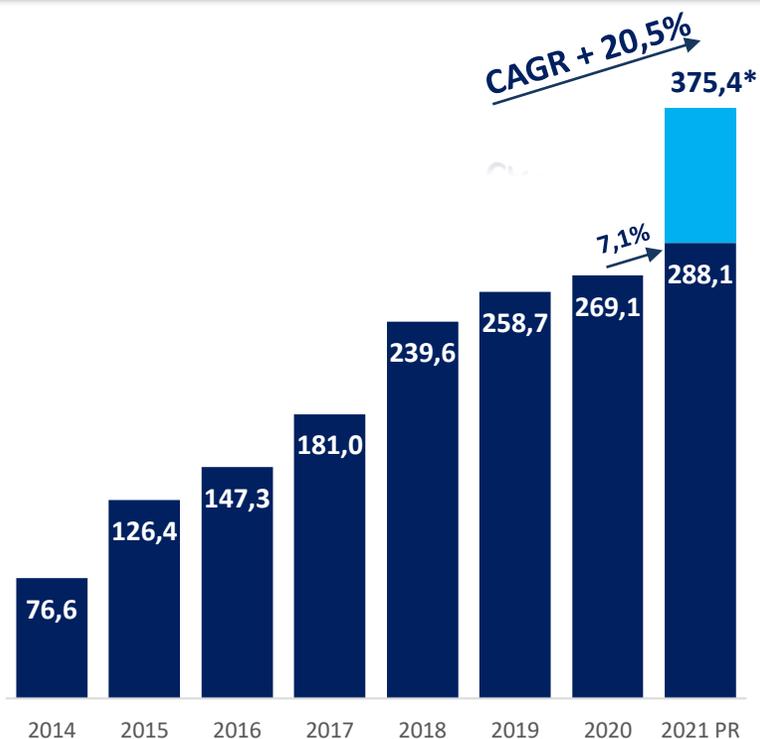
* Include CertEurope a partire da novembre 2021 e Forvalue, nonché altre acquisizioni minori. I ricavi e l'EBITDA esclusi CertEurope e Forvalue sono rispettivamente di 369,0 milioni di euro e 96,8 milioni di euro

PR = Risultati Preliminari

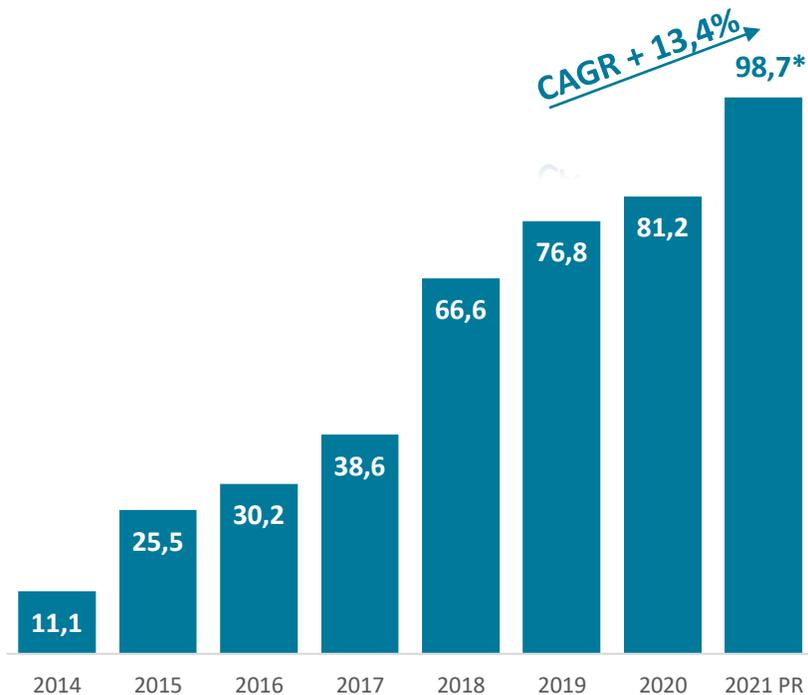
2 2021 Risultati Preliminari Consolidati

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

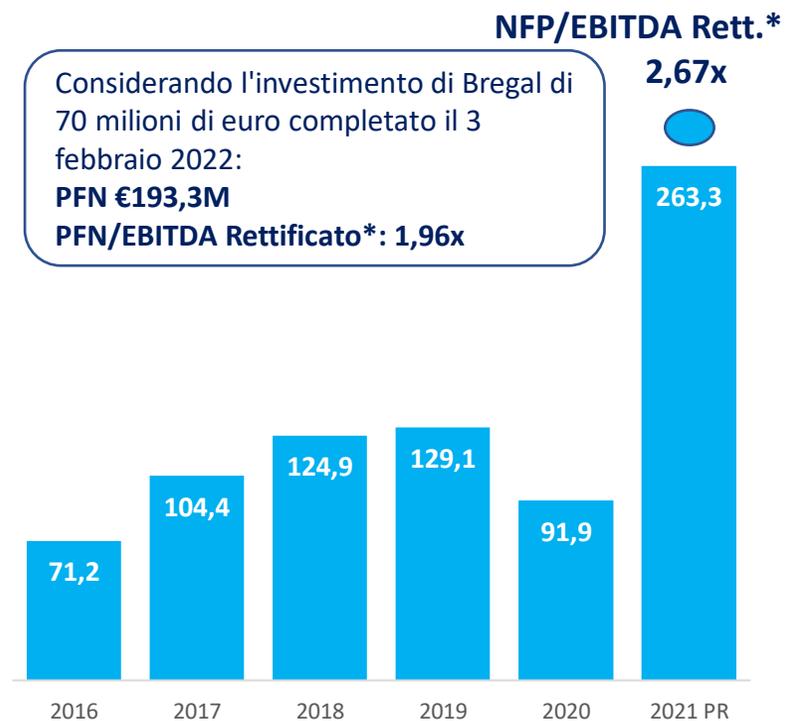
Ricavi (€M)



EBITDA Rettificato (€M)



PFN (€M)

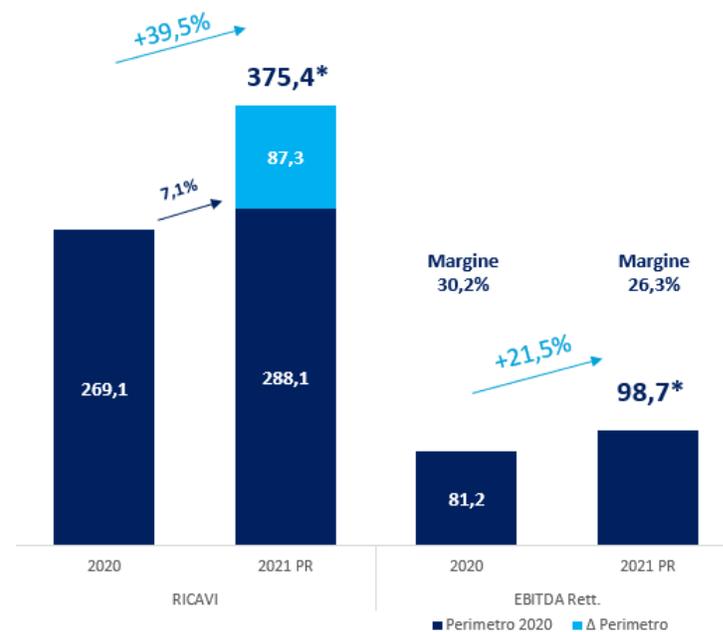


* Include CertEurope a partire da novembre 2021 e Forvalue, nonché altre acquisizioni minori. I ricavi e l'EBITDA esclusi CertEurope e Forvalue sono rispettivamente di 369,0 milioni di euro e 96,8 milioni di euro

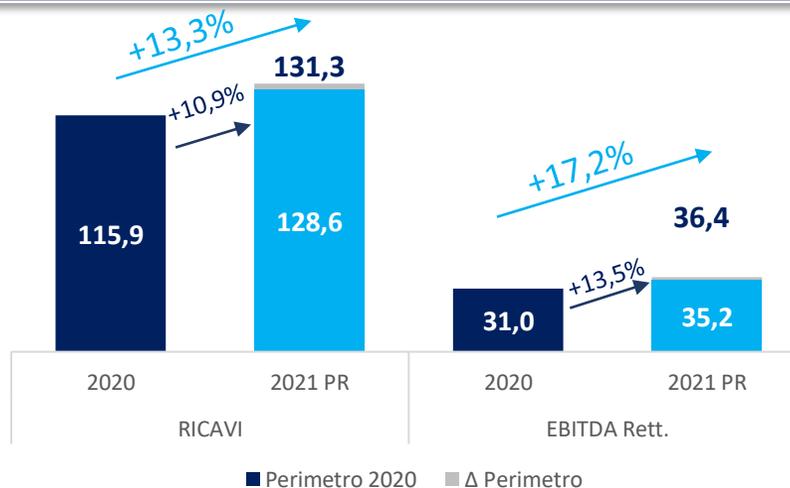
PR = Risultati Preliminari

2021 Risultati Preliminari Consolidati per BU

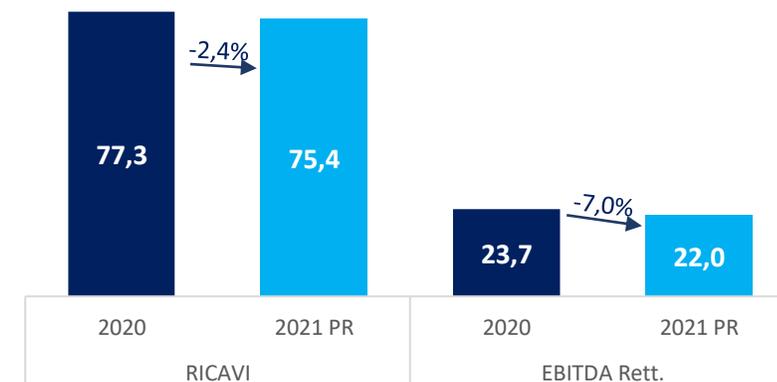
GROUP



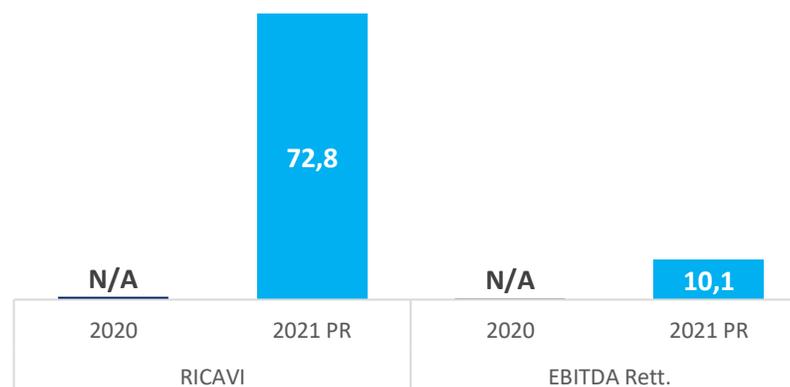
DIGITAL TRUST



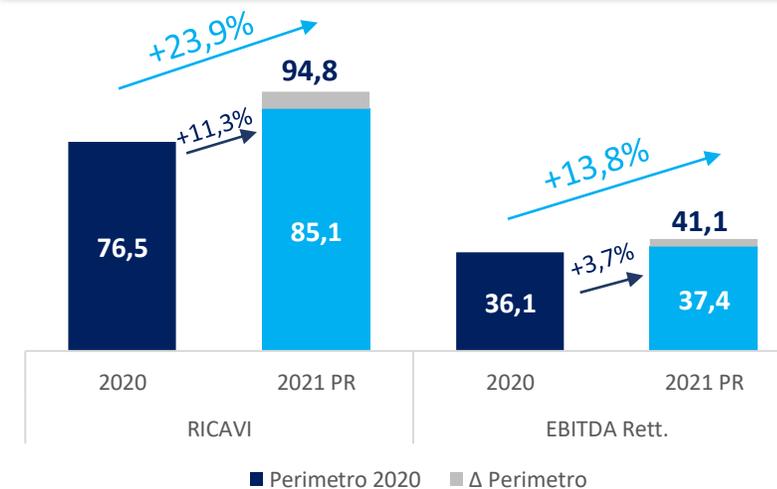
CREDIT INFORMATION & MGMT



CYBER SECURITY



INNOVATION & MKT SERVICES



PR = Risultati Preliminari

PFN

€ M

Main Changes in 2021:

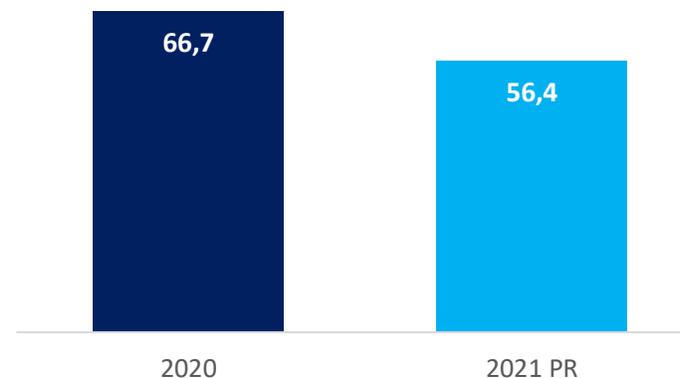
- - € 193,3M acquisizioni
 - *Corvallis*: - € 56M
 - *Yoroi*: - € 38,6M
 - *Queryo*: - € 18,1M
 - *Forvalue*: + € 1,3M
 - *Other*: - € 5,8M
 - *CertEurope*: - € 76,2
- - € 12,0M Dividendi
- - € 5,0M Adeguamento Opzioni Put/Earn out
- - € 9,3M Acquisto di azioni proprie al servizio del piano di stock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

L'investimento di Bregal di 70 milioni di euro è stato completato il 3 febbraio 2022



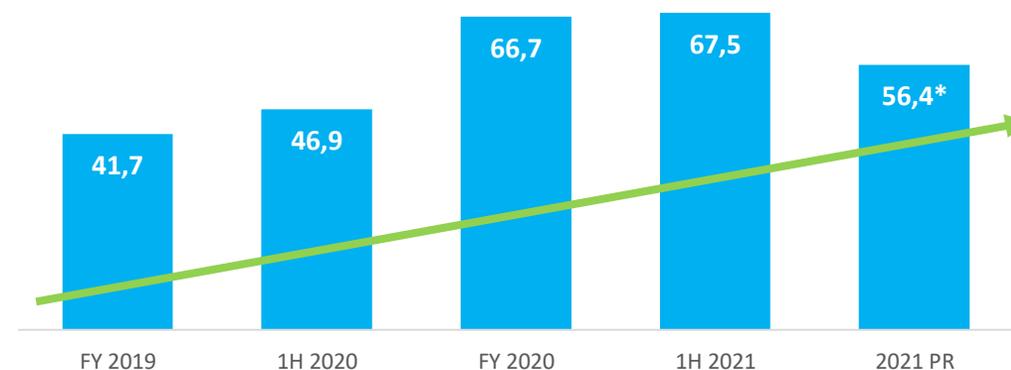
PR = Risultati Preliminari

FREE CASH FLOW



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

LTM FREE CASH FLOW

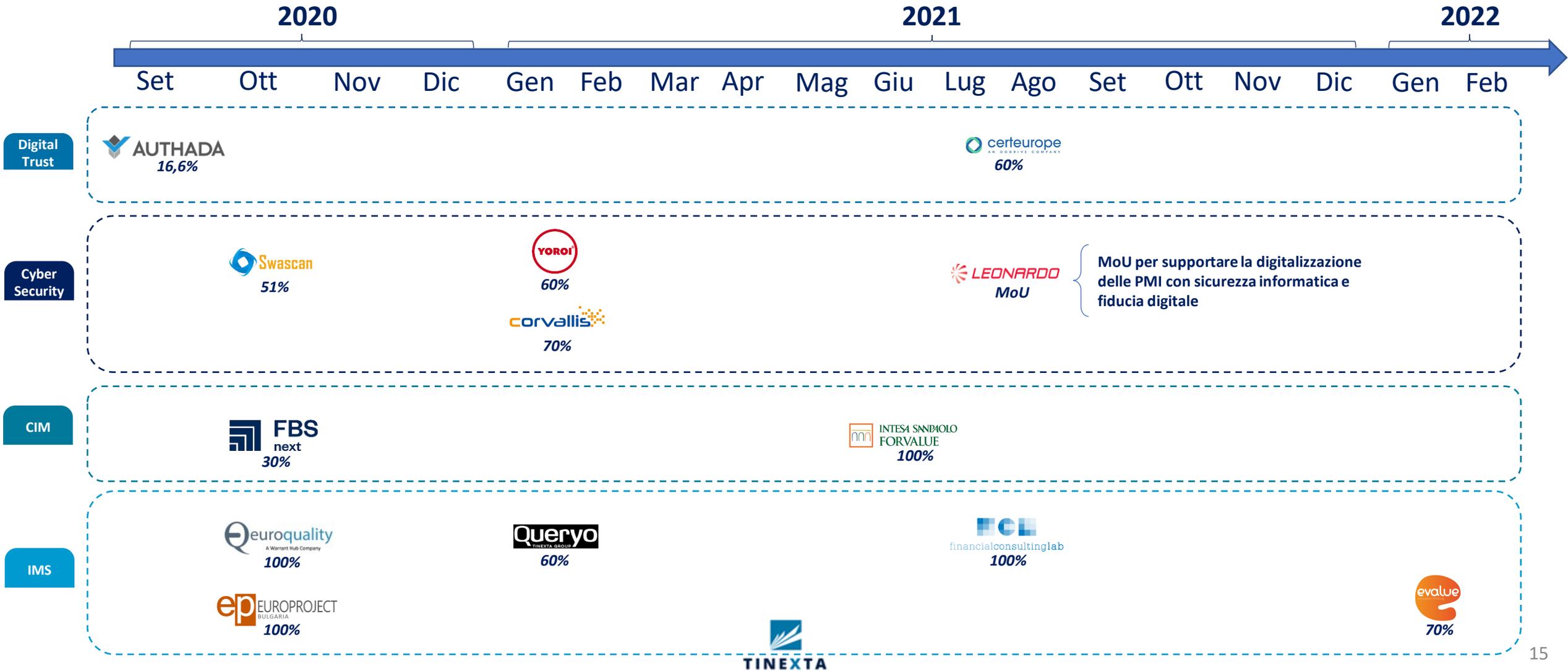


*Principalmente a causa delle maggiori tasse pagate nel periodo relativo a PY

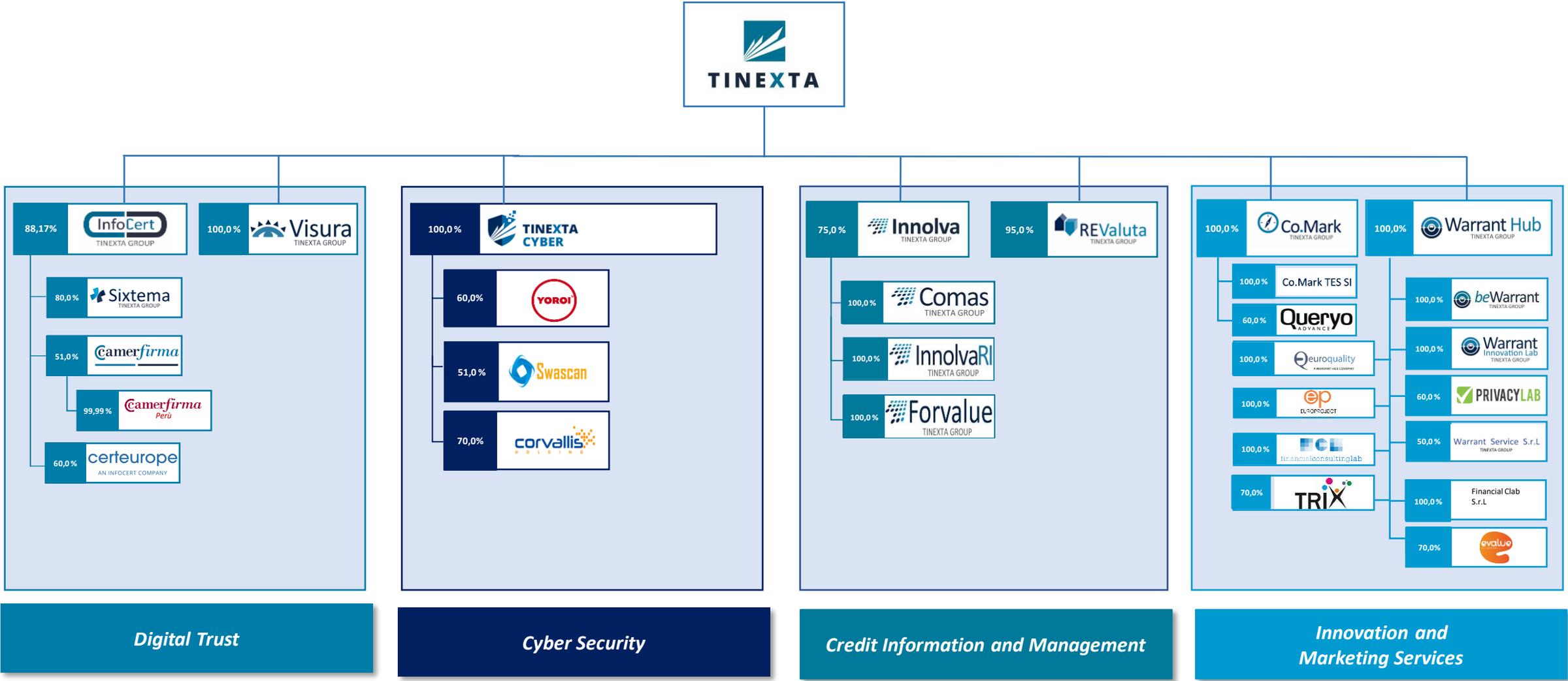
2

M&A: Il Track Record

- Un track record consolidato di M&A
- Dal 2013 Tinexta ha completato **27** operazioni di M&A per un investimento totale di **€450M**



Il Gruppo Oggi



Agenda

1

Benvenuto & agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

Stato dell'arte & Risultati 2021

PA. Chevallard | Chief Executive Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

3

Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer

4

Cyber Security

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

5

Credit Information & Management

V. Zappalà | Innolva Chief Executive Officer

6

Innovation & Marketing Services

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer

M. Sanfilippo | Co.Mark Chief Executive Officer

7

Business Plan 2022-2024 (Pillars & Shareholder Return)

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

8

Commenti Finali

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

Digital Trust

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

Tipi di prodotti/servizi:

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

Principali Aziende



certeurope
AN INFOCERT COMPANY

Visura

Sixtema

camerfirma

Principali risultati del 2021

- ✓ **Organizzativi:** rafforzamento del team di sviluppo; creazione sezione Web & Inside Sales
- ✓ **Mercato:** consolidamento e rafforzamento della nostra posizione di mercato sia a livello nazionale che internazionale
- ✓ **Espansione:** Nel mercato francese con acquisizione di CertEurope
- ✓ **Partnership strategica:** Investimenti di Bregal sono parte integrante della nostra strategia di crescita
- ✓ **Cross Selling di Gruppo:** integrazione di Cyber con PEC

Numeri Chiave

15

Uffici

607

Dipendenti

+31

Paesi con
clienti aziendali

+8MLN

Utenti nostre soluzioni

+5k

Clienti aziendali

22

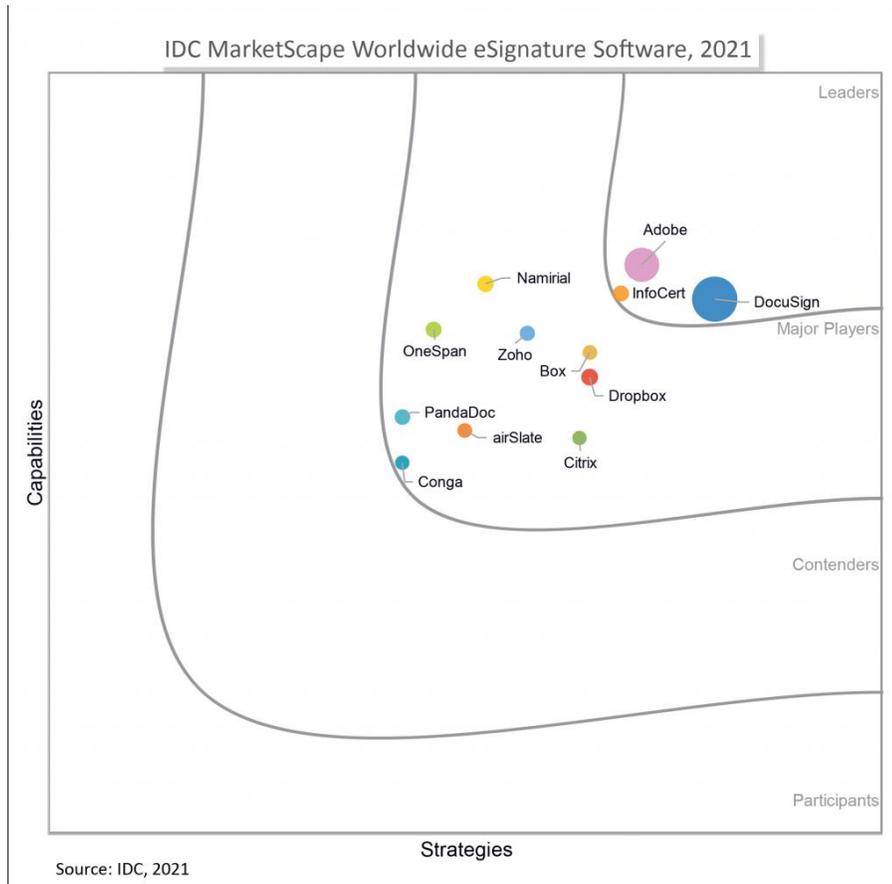
Brevetti

Cosa aspettarsi nel 2022 e oltre

- ✓ **Organizzativo:** consolidare il team Inside Sales; rafforzare il canale dei rivenditori; introdurre un'unità Alleanze e Partnership per indirizzare le iniziative di Next Generation EU
- ✓ **Prodotti:** rafforzare la sicurezza delle soluzioni da una prospettiva Cyber in linea con le disposizioni eIDAS2/NIS e in collaborazione con Tinexta Cyber
- ✓ **Espansione:** ricercare ulteriori opportunità di crescita "inorganica" attraverso operazioni di M&A e JV volte a completare la copertura dell'UE
- ✓ **Partnership strategica:** avviare un ecosistema OPEN INNOVATION volto a moltiplicare la capacità di innovazione; avviare un nuovo canale di Alliance Partnerships per vendere prodotti tramite System Integrators e fornitori di software



A livello internazionale InfoCert è l'unico player europeo riconosciuto come leader tra i primi 3 player mondiali da IDC ed è stato citato da tutti i principali report degli analisti nel 2021 rafforzando il posizionamento del proprio marchio.



InfoCert nominata **Leader** nell'IDC *MarketScape: Worldwide eSignature Software Vendor Assessment 2021*



InfoCert riconosciuta da Gartner come uno dei principali provider "Full-Service Enterprise Electronic and Digital Signature Platform" nella **Market Guide for eSignature 2020**



InfoCert è stata menzionata come "Large Provider" per la firma digitale in *Now Tech: Firma digitale e servizi fiduciari, Q1 2021*



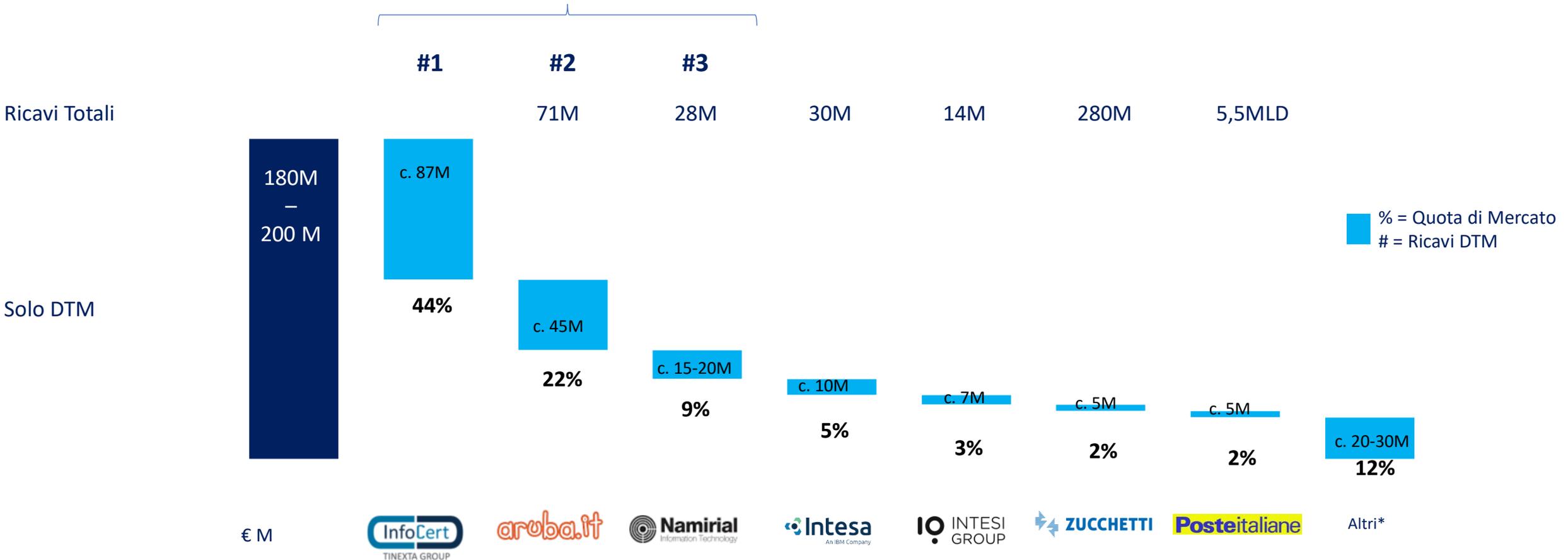
Nel 2021 InfoCert è stata riconosciuta come esempio di venditore per le soluzioni di **Identità Decentralizzata** e di **Portafoglio Digitale per Cittadini** nel *Ciclo di Hype per le Tecnologie Emergenti e per le Tecnologie di Governo Digitale*

3 Digital Trust – Il Mercato



Un posizionamento di assoluta leadership nel **DTM** (Digital Transformational Market) italiano

Top 3: c.a. 75%
del mercato



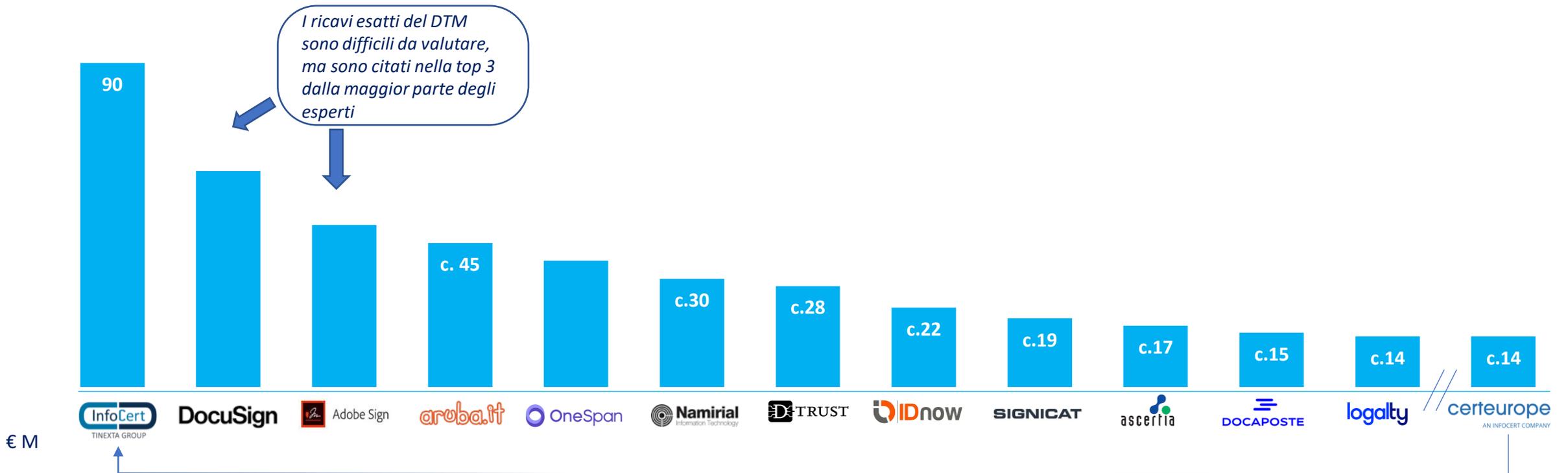
Fonte: Roland Berger, su dati di mercato 2019

* Aziende Minori con Ricavi inferiori a 5M



A livello pan-europeo, InfoCert è costantemente classificata come leader

Classifica per ricavi



Fonte: Roland Berger, su dati di mercato 2019

Digital Trust – Offerta di trust globale per proteggere transazioni digitali



 AN INFOCERT COMPANY



Core business all'acquisizione

Identità

Strumenti di Identificazione	ID Brokerage	Self Sovereign Identity	ID Personale	Legal Entity ID	Machine ID
Certificare l'identità degli utenti ovunque e in qualsiasi momento	Sfruttare l'identità esistente per velocizzare l'onboarding	Sbloccare l'identità digitale e certificata su blockchain	Verificare e certificare che la persona sia coinvolta in una transazione	Verificare e certificare la persona giuridica coinvolta nelle transazioni	Comunicazioni sicure dell'IOT

Transazioni

Rendere più intelligente la gestione della fatturazione	Conservare, verificare e dimostrare l'integrità dei documenti	Certificare le notifiche dei messaggi	Gestire i flussi di firma, facili da usare, da remoto e flessibili	Velocizzare e certificare l'onboarding dei clienti
Fatturazione Elettronica	Archiviazione a lungo termine	Registered eDelivery	Digital transactions & approval	Digital Onboarding

3

Digital Trust – Scelto da oltre 5.000 aziende



10 on 10
TOP 10 Banche
Capitalizzazione di mercato



7 on 10
TOP 10 Aziende
Farmaceutiche
Ricavi



7 on 10
TOP 10 Aziende
Assicurative
Ricavi



10 on 10
TOP 10 Aziende di
assistenza sanitaria
Ricavi



8 on 10
TOP 10 Aziende di
Telecomunicazioni
verticali
Ricavi



9 on 10
TOP 10 Aziende di
Utilities
Ricavi



6 on 10
TOP 10 Aziende di
Leasing & Rental
Ricavi



10 on 10
TOP 10 Aziende di
Credito al consumo
Transazioni finanziarie

Finanza



Assicurazioni



Automotive



Telecom & Utilities



Pubblica Amministrazione



Altro

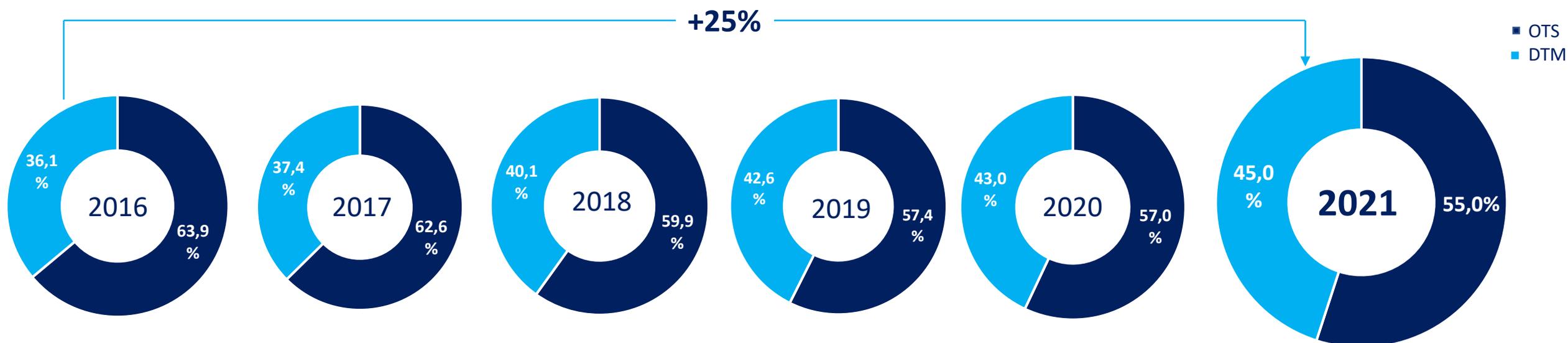


Fonte: Le classifiche utilizzate considerano il mercato italiano solo su monitoritalia.com

Digital Trust – L'evoluzione del Business

Proposta commerciale: consentire alle aziende di **innovare le interazioni con i clienti** e i **processi** aziendali tramite le soluzioni Trust. Il valore aggiunto sta nella capacità di:

- **Esternalizzare la responsabilità legale** per qualsiasi processo aziendale
- **Reinventare i flussi di lavoro digitali** per i nostri clienti progettando, sviluppando e fornendo soluzioni end-to-end



- Off-the-Shelf (OTS): Principalmente un business nazionale
- DTM (aka Enterprise Solutions): Mercato globale in rapida espansione

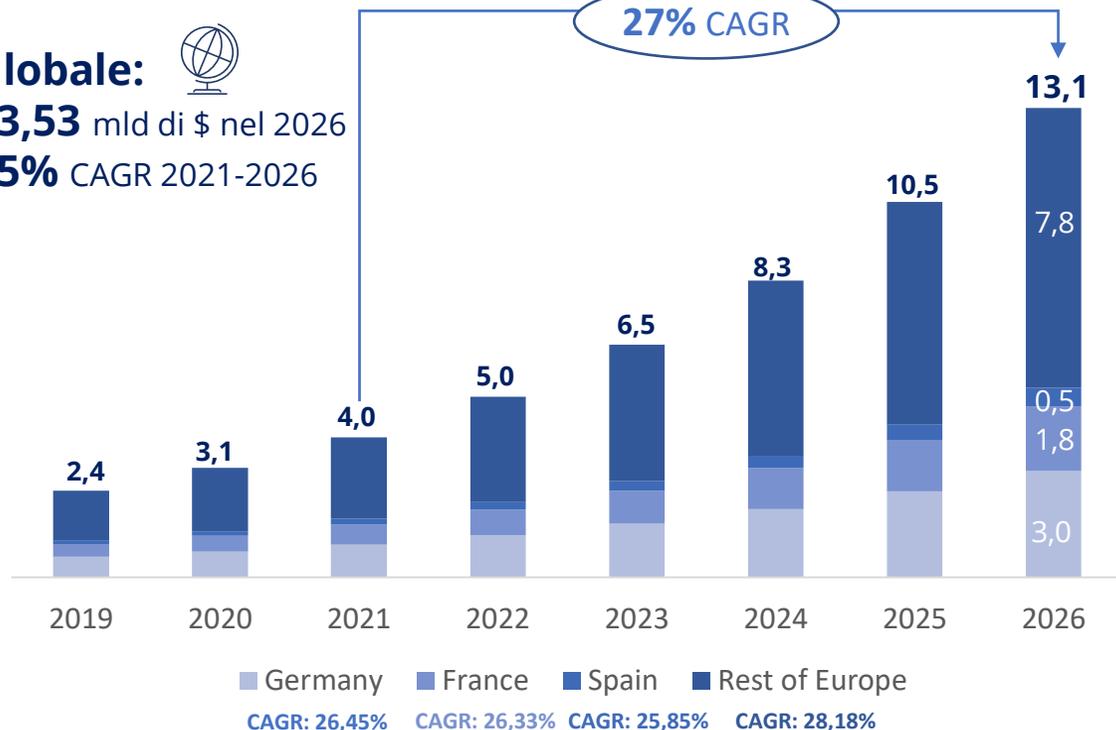
3 Digital Trust – Il valore del Mercato

Mercato DTM Europeo in miliardi di dollari diviso per paese.

Periodo di analisi: 2021-2026

Globale: 
23,53 mld di \$ nel 2026
25% CAGR 2021-2026

27% CAGR



Mercato della Gestione delle transazioni digitali (DTM)

- ✓ **La gestione delle transazioni digitali (DTM)** è uno strumento per gestire le transazioni basate su documenti in modo digitale, consiste nel passare da processi documentali cartacei a processi completamente digitali per l'esecuzione digitale dei processi di transazione.
- ✓ **DTM** include **firme elettroniche**, trasferimento e certificazione di documenti, integrazione e gestione di dati e moduli e una varietà di meta-processi relativi alla gestione delle transazioni elettroniche e dei documenti ad esse associati.

Nuovi mercati eIDAS 2.0

- ✓ Il nostro mercato principale è associato alla regolamentazione eIDAS.
- ✓ Una delle pietre miliari di **eIDAS 2.0** è che **entro il 2030** tutti i **principali servizi pubblici** dovrebbero essere **disponibili online**, **tutti i cittadini** avranno accesso **alle cartelle cliniche elettroniche**; e **l'80%** dei cittadini dovrebbe utilizzare una **soluzione eID**
- ✓ **eIDAS 2.0** aprirà **nuovi mercati** e/o rafforzerà le opportunità attuali come:
 - ✓ **Digital Identity Wallet & Servizi di Digital Identity**
 - ✓ **Conservazione a lungo termine**
 - ✓ **Firma elettronica avanzata, sigillo e marca temporale elettronica qualificati.**

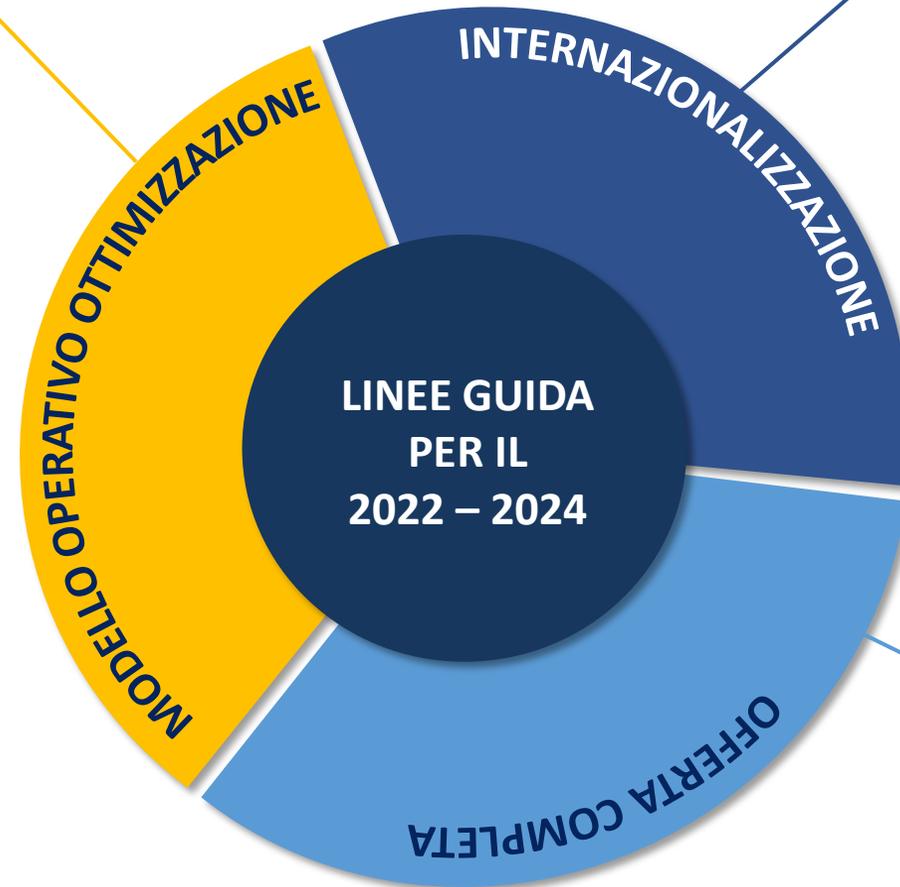
Digital Trust – I target del Business Plan

Migliorare l'efficienza operativa:

1. Infrastruttura resiliente
2. Servizi Scalabili
3. Maggiore capacità di delivery

Aumentare l'efficienza commerciale:

1. All'interno dell'area Sales
2. Rafforzare il network dei venditori
3. E-Commerce
4. Creare alleanze e partnership dedicate rispetto al PNRR
5. Istituire un ecosistema OPEN INNOVATION per promuovere l'innovazione



Crescita Internazionale:

1. Consolidare la crescita organica
2. Rafforzare le sinergie
3. Perseguire un'ulteriore crescita tramite M&A

Rafforzare il portafoglio per soddisfare le necessità dei clienti

1. Trust: anticipare le tendenze legislative (Nazionali e Internazionali)
2. Compliance: Creare nuove opportunità da nuove normative
3. Espandere ulteriormente le competenze sulla sicurezza
4. Aumentare la conoscenza dell'ESG tramite l'offerta di prodotti

Digital Trust – Internazionalizzazione, Offerta e Ottimizzazione

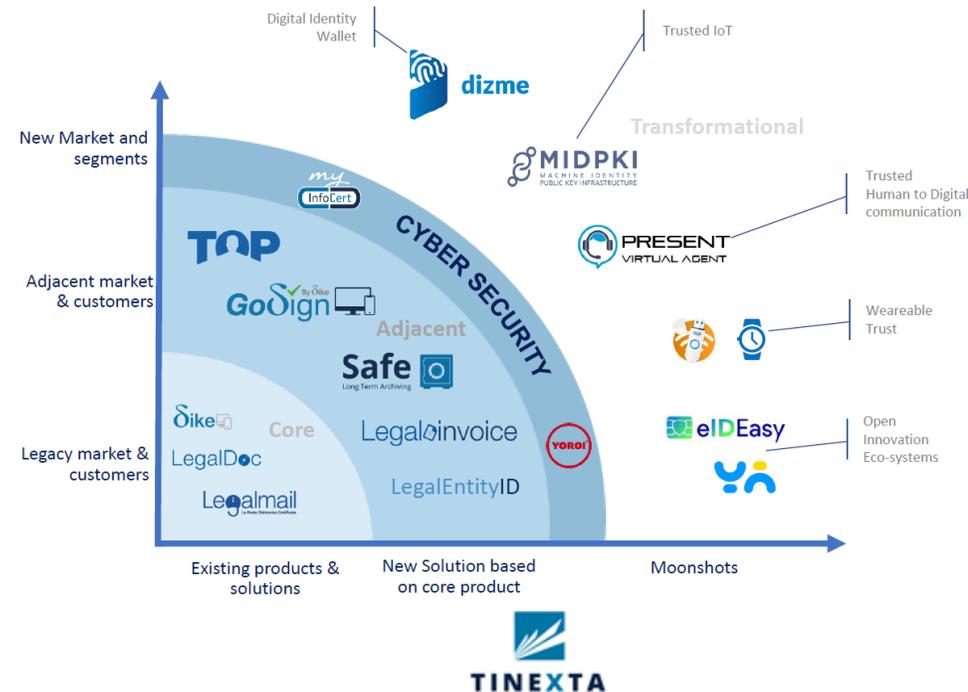


Consolidare la nostra presenza di leadership in Europa:

- ✓ Focus sulla **crescita inorganica** in UK, Germania e Spagna
- ✓ Espansione della **presenza commerciale diretta** al Benelux, Grecia, Bulgaria e Paesi Nordici
- ✓ Aumentare le **partnership** sui restanti mercati europei

Ulteriore sviluppo del nostro portfolio innovativo:

- ✓ Consolidare l'offerta tradizionale nel settore **Trust & Compliance**
- ✓ Rafforzare il portafoglio clienti nella **Cyber Security**
- ✓ Guidare l'evoluzione del Mercato del Digital Trust attraverso **iniziative all'avanguardia** nel settore IoT, SSI, wearables trust, AI, ...



	Professionals/SOHO	SME	Large
€100k			Tailored solution addressing specific use cases tailored on the customer's business processes
<€10k		A. Standardized solutions - Inside sales - Partnership B. API offering	
<€1k	Products OTS Addressing «regulated» needs		Not in target
	~500k	New target	~1.000

Ticket

Clients

Espandere il nostro target di mercato:

- ✓ Sfruttare l'offerta consolidata (GoSign, Safe, ecc...)
- ✓ Crescita **all'interno del canale di vendita** e della rete di **partner ed alleanze**
- ✓ Incorporare la nostra offerta **API** all'interno delle soluzioni OEM

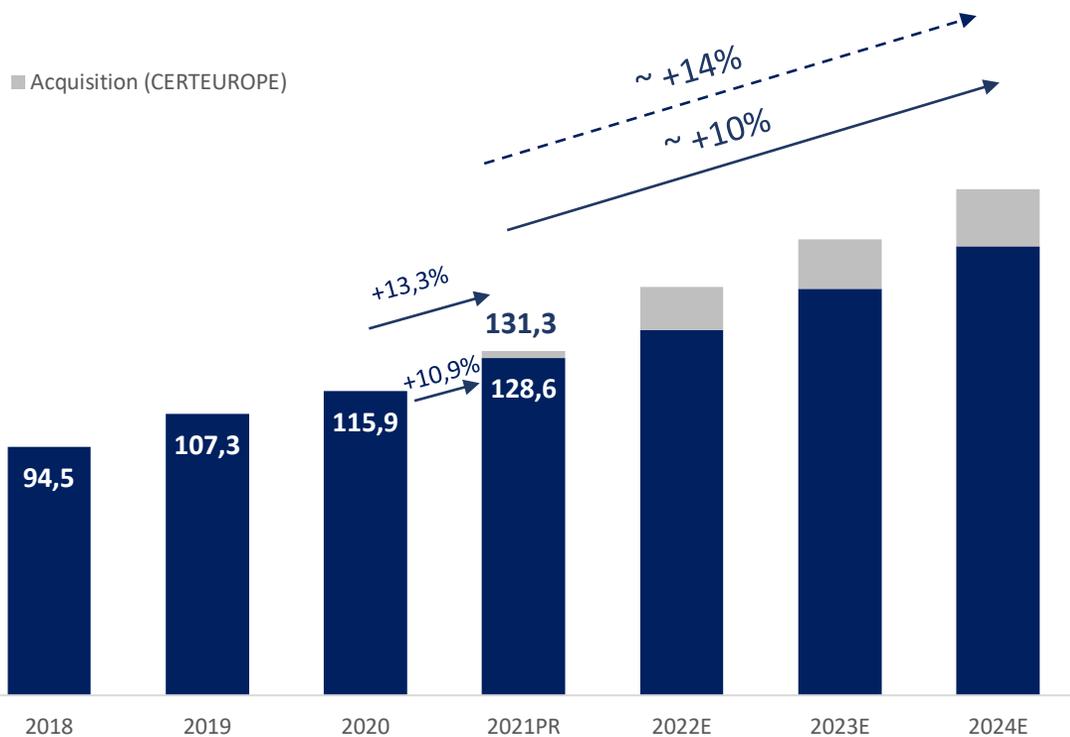
- CertEurope rappresenta un importante trampolino di lancio nell'espansione del mercato internazionale di InfoCert
- L'acquisizione da parte di InfoCert offre a CertEurope l'opportunità di evolvere la propria offerta estendendo la propria proposta di mercato al settore in rapida crescita del DTM. CertEurope beneficerà enormemente di InfoCert in termini di soluzioni (TOP & GoSign), conoscenza, reputazione e competenza in materia di conformità nello spazio DTM
- D'altra parte, CertEurope offrirà a InfoCert la presenza locale e il marchio locale necessari per penetrare efficacemente in uno dei mercati in più rapida crescita in Europa
- 2021 Ricavi proforma non certificati €13,7 milioni e EBITDA €5,4 milioni



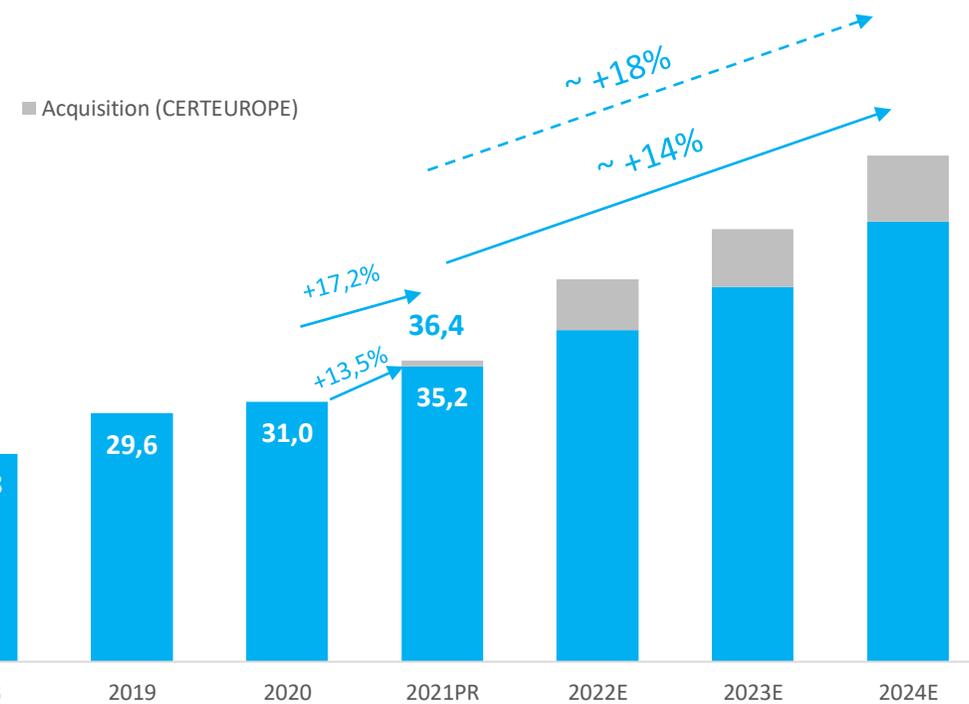
Digital Trust – Business Plan 2022-2024; Crescita Organica

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

Ricavi (€M)



EBITDA Rettificato (€M)



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

PR = Risultati preliminari
E = Risultati Stimati

Agenda

1

Benvenuto & agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

Stato dell'arte & Risultati 2021

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

3

Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer

4

Cyber Security

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

5

Credit Information & Management

V. Zappalà | Innolva Chief Executive Officer

6

Innovation & Marketing Services

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer
M. Sanfilippo | Co.Mark Chief Executive Officer

7

Business Plan 2022-2024 (Pillars & Shareholder Return)

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

8

Commenti Finali

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

Cyber Security – Snapshot

Cyber Security

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

Società



Principali risultati del 2021

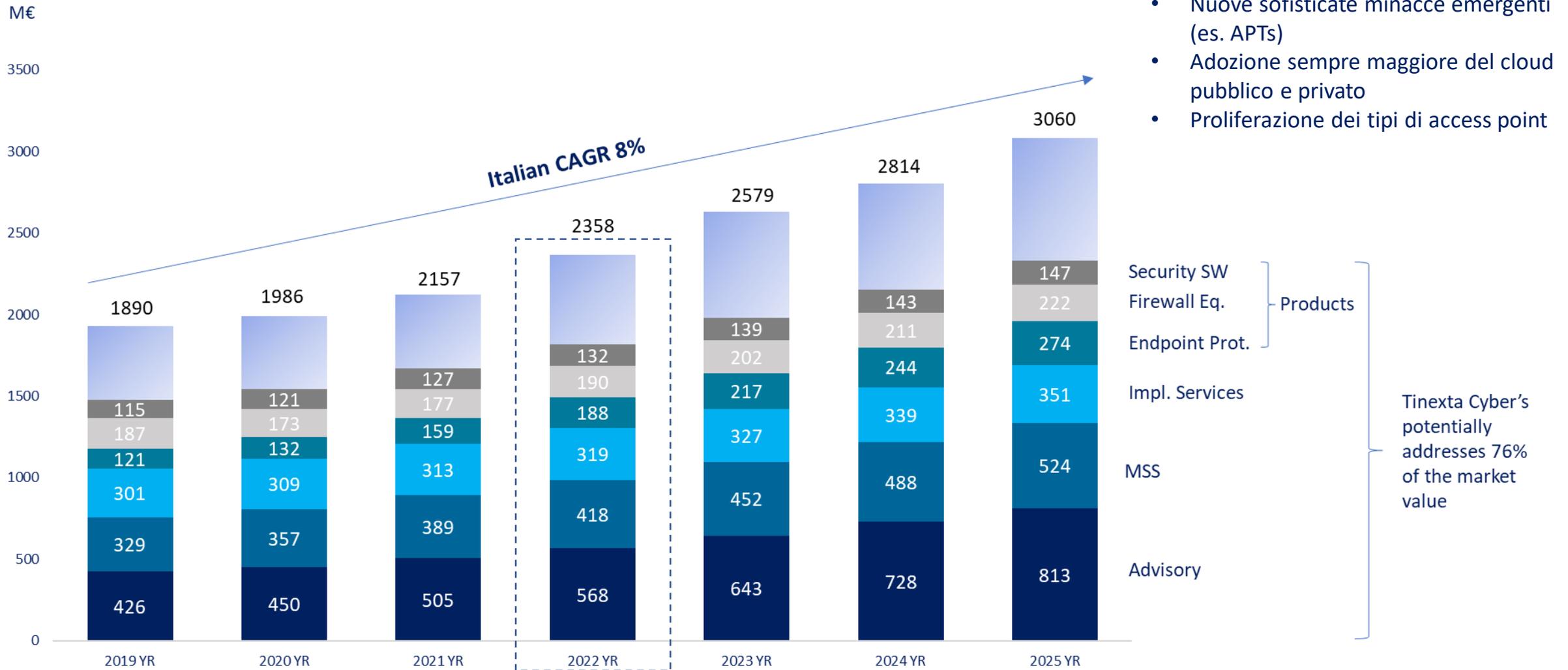
- ✓ Adozione di una strategia per coordinare le offerte e il funzionamento delle tre società
- ✓ Business in linea con le nostre aspettative



What to expect in 2022 & Beyond

- Sviluppare una strategia di offerta basata sugli asset per ottenere una migliore scalabilità e migliori margini
- Rafforzare il posizionamento strategico come player di riferimento nel mercato Cyber per le aree di:
 - Consulenza
 - Prodotto
 - Servizi di Implementazione
 - Servizi di sicurezza gestiti
- Continuare a cogliere e sfruttare le opportunità di un mercato in espansione con nuove offerte e servizi (ad es. Funzionalità di servizi di implementazione, Cyber Threat Intelligence, Security Awareness Platform, ...)
- Ampliare il portafoglio di offerta con ulteriori asset tecnologici disponibili sul mercato (IoT, Web security, ...)

Cyber Security – Il valore del Mercato in Italia



I nuovi bisogni vengono da:

- Nuove sofisticate minacce emergenti (es. APTs)
- Adozione sempre maggiore del cloud pubblico e privato
- Proliferazione dei tipi di access point

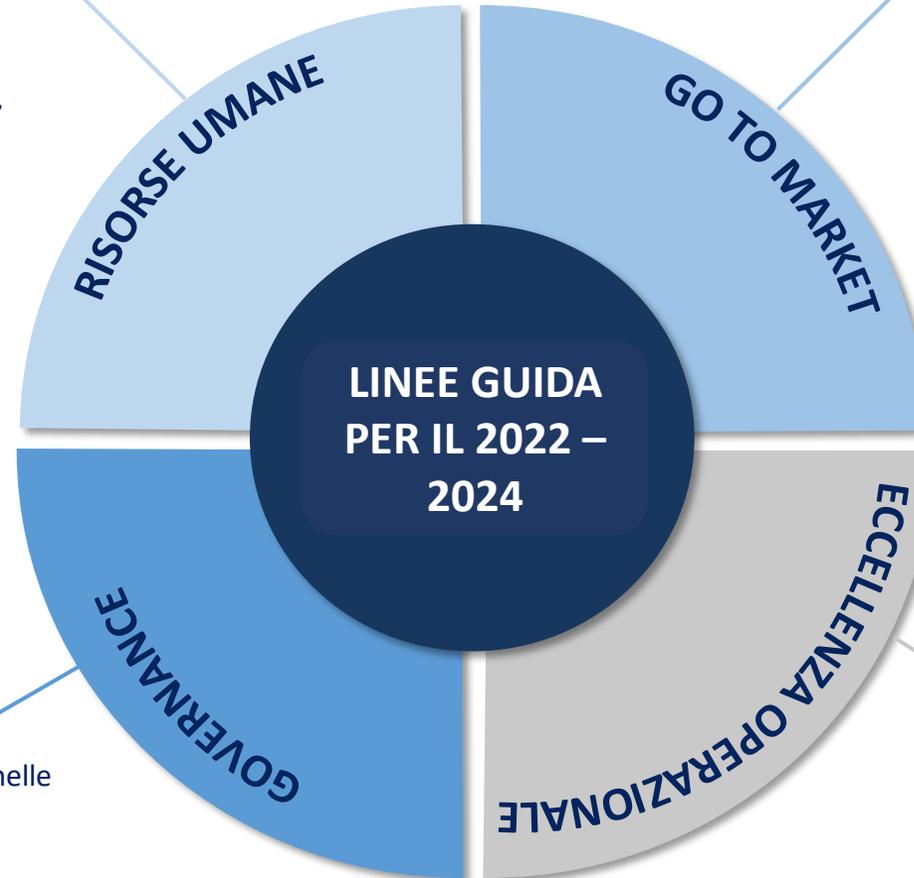
Cyber Security – Obiettivi Pianificati e linee strategiche di crescita

Maggiore Crescita nell'Headcount tramite:

1. Attrazione di talenti sul mercato
2. Iniziative interne dell'Accademia (formati 27 giovani professionisti, in collaborazione con il Ministero dell'Istruzione)

Gestire il modello di coinvolgimento attraverso:

1. Ottimizzazione delle regole del modello di coinvolgimento
2. Ottimizzazione dei canali di vendita
3. Sviluppo di partnership strategiche per affrontare le opportunità offerte dal PNRR



Implementazione del modello di governance nelle tre società:

1. Istituire revisioni periodiche
2. Monitorare i fattori chiave del successo
3. Benchmarking continuo delle performance con le migliori «menti»

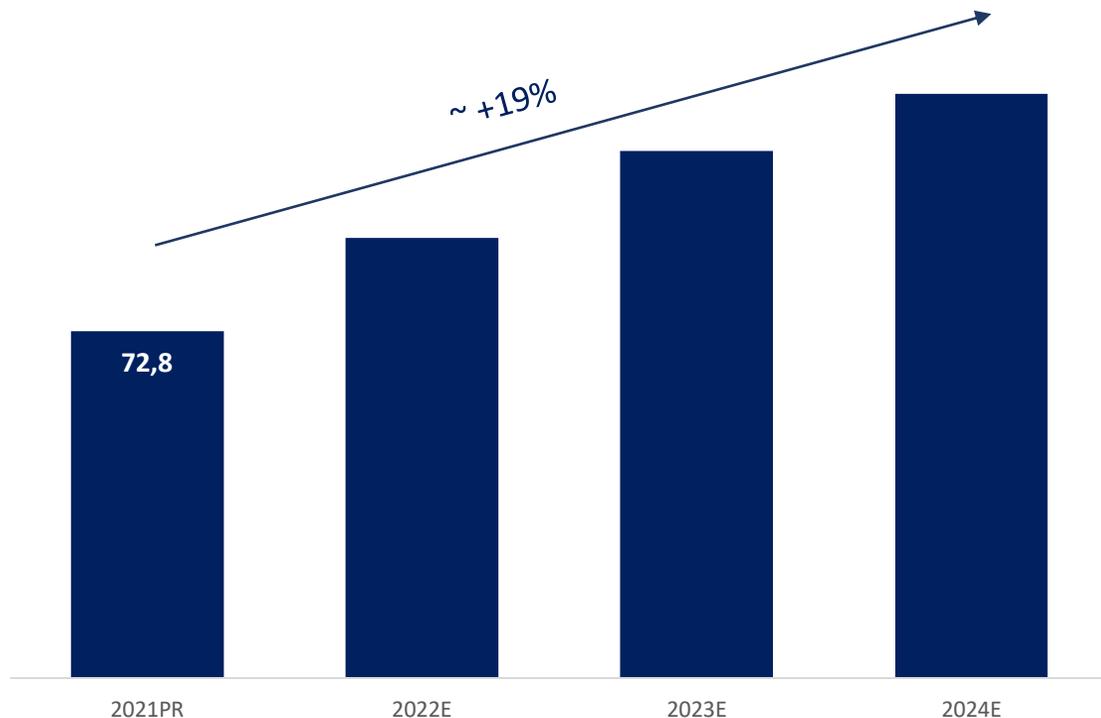
Aumentare l'efficienza interna tramite:

1. Passaggio da Time & Material alla consegna basata su progetto
2. Centralizzazione dei processi di amministrazione, finanza e controllo (miglioramento delle capacità e della capillarità di Pianificazione & Controllo)

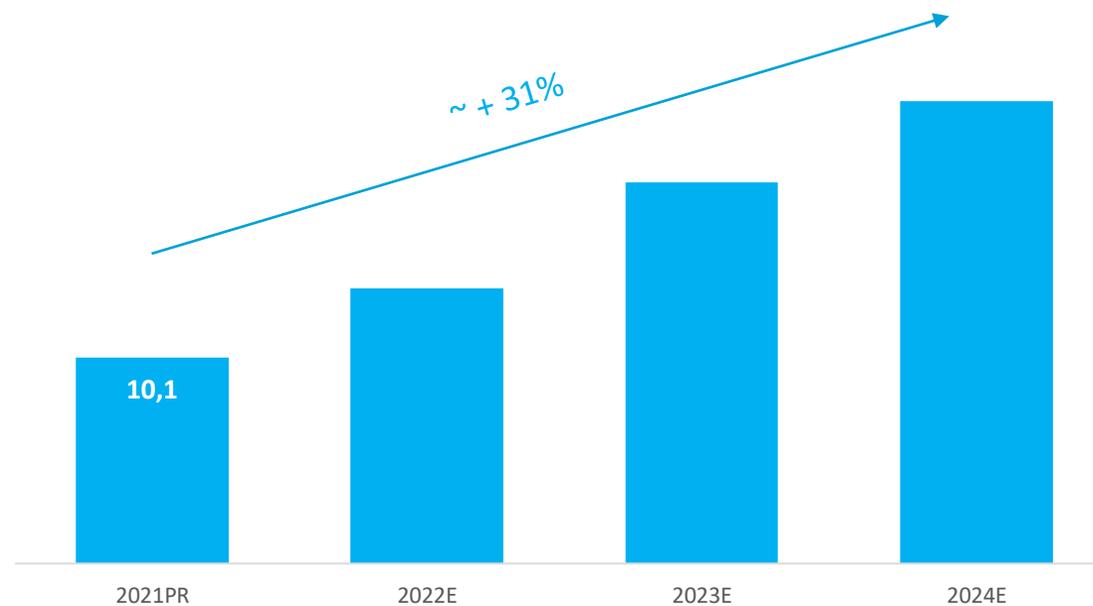
4 Cyber Security – 2022-2024 Plan

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

Ricavi (€M)



EBITDA Rettificato (€M)



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

PR = Risultati preliminari
E = Risultati Stimati

Agenda

1

Benvenuto & agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

Stato dell'arte & Risultati 2021

PA. Chevallard | Chief Executive Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

3

Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer

4

Cyber Security

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

5

Credit Information & Management

V. Zappalà | Innolva Chief Executive Officer

6

Innovation & Marketing Services

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer

M. Sanfilippo | Co.Mark Chief Executive Officer

7

Business Plan 2022-2024 (Pillars & Shareholder Return)

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

8

Commenti Finali

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

Credit Information & Management

Offerta:

- **Business Information**
- **Credit Management**
- **Real Estate**
- **BPO (Business Process Outsourcing)**

Aziende

 **Innolva**

 **REValuta**

 **Forvalue**
TINEXTA GROUP

Principali risultati del 2021

- ✓ Lancio di un'iniziativa MarTech a 360°, per supportare la crescita delle PMI e delle grandi aziende
- ✓ Sviluppo di un database ESG unico con oltre 325 milioni di funzionalità ESG
- ✓ Implementazione di analisi personalizzate ed evolute (incluse analisi basate sull'Intelligenza Artificiale) per la gestione del rischio e del recupero crediti utilizzando anche dati alternativi
- ✓ Acquisizione di Forvalue da Intesa San Paolo per supportare le PMI nel cogliere le opportunità offerte dal PNRR
- ✓ Rafforzamento del posizionamento di Innolva rispetto a grandi clienti o enti internazionali
- ✓ Partnership commerciale per fornire servizi integrati PSD2 per livello di crediti ed Esecuzione di Contratti Finanziari (es. Servizi di Leasing)
- ✓ Innolva fornisce credenziali verificabili e affidabili per abilitare i servizi di identità digitale

Cosa aspettarsi nel 2022 e oltre

- ✓ Crescita nel settore delle analisi personalizzate e dei servizi a valore aggiunto per supportare la «twin transformation» di aziende e istituzioni finanziarie
- ✓ Sviluppo di metriche non convenzionali e innovative per garantire una corretta valutazione del rischio per i Portafogli Non Performanti
- ✓ Crescita dei servizi di marketing per le PMI
- ✓ Incremento del numero di clienti serviti da Forvalue e sviluppo di un'offerta più rilevante a supporto del PNRR e degli obiettivi di crescita delle PMI
- ✓ Riconcentrarsi su grandi aziende ed istituzioni, per fornire servizi di maggior valore aggiunto e facilitare il cross/upselling di servizi
- ✓ Rilascio di punteggi territoriali su persone fisiche ed estensione dei punteggi a ESG, clima ed ambiente

Credit Information & Management – Il mercato di riferimento

Business Information: supportare le PMI nella «twin transformation»

- Il complesso scenario post-pandemia deve essere affrontato con dati comportamentali **altamente predittivi e non tradizionali** per fornire **approfondimenti imparziali** e solide metriche sul potenziale rischio di ribasso
- Il **PNRR** è costruito per incoraggiare gli investimenti sulla **sostenibilità**, e questo sta generando la necessità **di metriche automatizzate, oggettive e ripetibili** e di approcci per la valutazione dei fornitori e la valutazione del portafoglio clienti
- Il mercato mostra una crescente domanda di **servizi per supportare la crescita e l'innovazione** nei processi di vendita e marketing, facendo leva su un approccio nuovo e non convenzionale

Credit Management: dalla previsione in fase iniziale alla gestione integrata ed efficace del credito

- La nuova legge fallimentare e la fine delle misure di sostegno alla pandemia **alzeranno il livello dei servizi di gestione e recupero del credito**, che – per il settore corporate – necessitano di una forte attenzione alla gestione iniziale, **fortemente radicata nei dati, nell'analisi e nell'integrazione** dei processi dei clienti
- L'Italia rimane uno dei maggiori mercati di NPE in Europa. Le banche italiane hanno gradualmente ridotto lo stock di NPE a 99 miliardi di euro a partire dal Dicembre 2020. La "moratoria" ha congelato tutte le nuove NPE (circa 56 miliardi di euro al Dicembre 2021), ma 130.000 aziende erano ancora "identificate" come UtP, il che significa che l'intero processo di gestione deve essere riprogettato attorno a **dati e analisi, per aumentare la proattività e coerenza - e una più stretta collaborazione con attori e investitori immobiliari**

Informazioni sul credito immobiliare: nuova crescita e gestione NPE

- Dopo un calo delle transazioni registrate nel 2020 rispetto all'anno precedente, e una progressione disomogenea nel corso del 2021, il mercato immobiliare è ora stabile. L'aspettativa è una **domanda crescente nei settori dei gestori di servizi e dei gestori di portafoglio**

Servizi BPO per accedere al Fondo Centrale di Garanzia (decreto 662/96): dall'esternalizzazione dei processi alla gestione dei processi

- Gran parte dei nuovi prestiti è ancora sostenuta da istituzioni pubbliche e lo stock di richieste > 250 miliardi di euro deve essere gestito. La domanda del mercato va nella direzione **di strumenti di supporto e gestione dedicati**

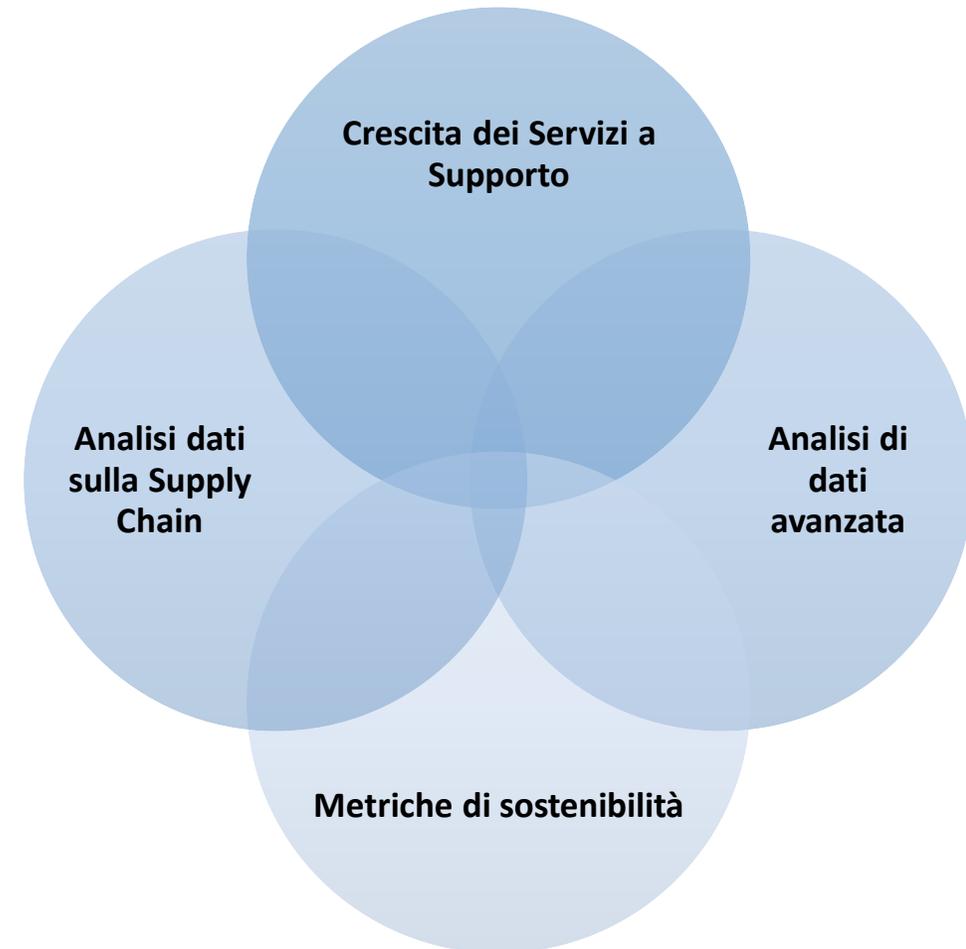
Credit Information & Management – Iniziative lanciate nel 2021

1/2

Nel 2021 Innolva ha rivolto notevoli sforzi al consolidamento e allo sviluppo delle sue capacità di copertura e analisi dei dati, con l'obiettivo principale di offrire soluzioni moderne, all'avanguardia e basate sui dati per supportare le attività dei clienti. Nel 2021 Innolva ha innovato in ogni singolo punto la sua catena del valore

Corporate

- Lancio di un sistema di **punteggi basati su intelligenza artificiale e dati** per valutare il rischio commerciale sulla base di **dati comportamentali/non convenzionali** per valutare il rischio di insolvenza aziendale
- Implementazione di un'iniziativa **MarTech a 360°**, per supportare le PMI e le imprese a massimizzare le opportunità di crescita post-pandemia, con il supporto di un'innovativa piattaforma Martech basata sull'intelligenza artificiale (Lead4U) e, ove necessario, di una consulenza di processo basata sui dati nell'accelerazione di Marketing e Vendite
- Creazione di un **servizio di valutazione unico per il mercato basato su oltre 325 milioni di funzionalità ESG su tutte le società italiane**, aggiornato settimanalmente, per aiutare i clienti a valutare i punteggi ESG del proprio portafoglio
- Implementazione di **soluzioni integrate per la gestione e la riscossione del credito**
- **Sviluppo e rilascio di ISPra (Innolva Sustainability and Portfolio Risk Assessment)**: un estratto dati completo che offre una visione a 360° del portafoglio Clienti/Fornitori



Banking

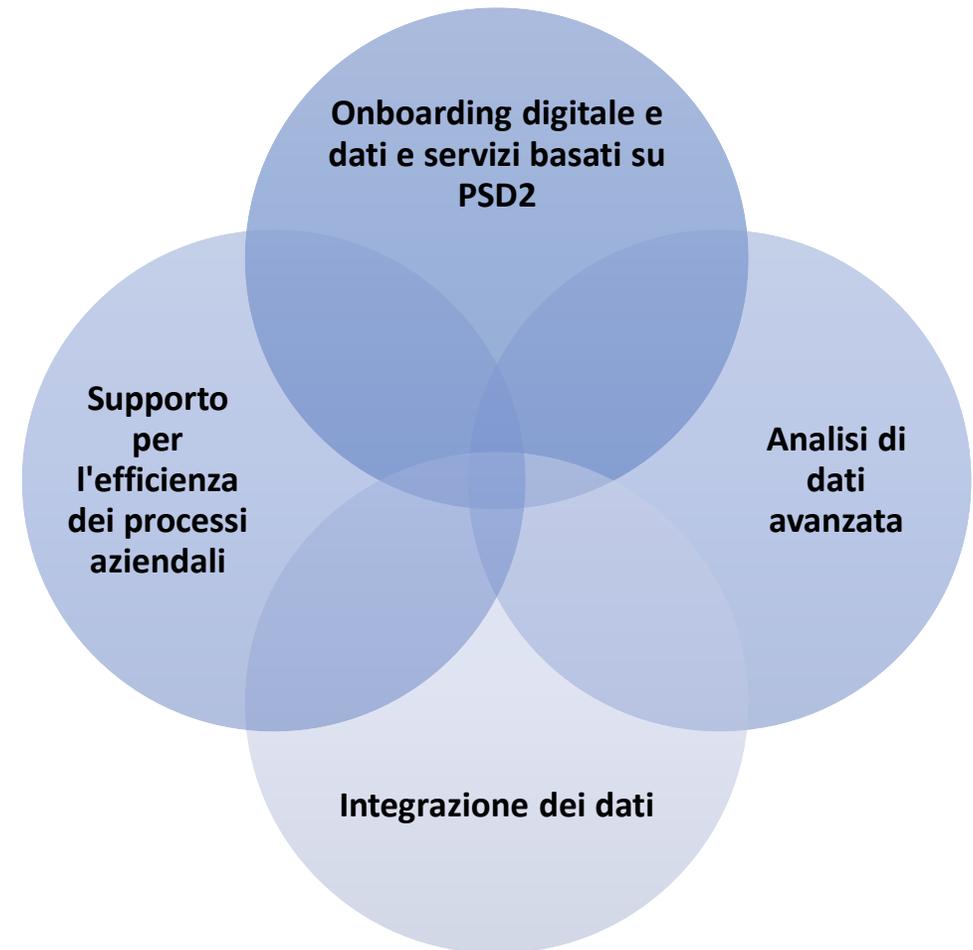
- Costruita una partnership commerciale per offrire **processi di onboarding e di merito creditizio basati su PSD2 e Blockchain**, a supporto della digitalizzazione dell'ecosistema bancario
- Sviluppo di un modello basato sull'intelligenza artificiale per prevedere il **valore di mercato delle garanzie RE sui titoli in sofferenza**
- Implementati **nuovi modelli di integrazione e commerciali**, per fornire la catena del valore di Innolva end-to-end alle tradizionali istituzioni core-banking e ai Fintech Player
- Personalizzare ed adattare ulteriormente il motore "**PromozioniServizi**", per fornire ai clienti uno strumento di gestione dei processi end-to-end per i titoli garantiti dallo Stato, basato sui dati di Innolva e sul know-how Promozioniservizi

M&A

- Con l'acquisizione di Forvalue, Innolva è in grado di supportare le PMI nella loro crescita sostenibile, collaborando con loro e fornendo loro soluzioni semplici e a valore aggiunto

RE Valuta

- Rafforzata ed estesa la collaborazione con tutti i primari istituti di credito e perseguimento attivo di nuove prospettive
- Attivati LOM (Loan Origination Monitoring) e AVM (Automated Valuation Model) come strumenti per aumentare l'efficienza
- Continua attività sui servizi di consulenza con una solida partnership commerciale con Warrant Hub.



La strategia di Innolva è orientata verso:

- Diventare un **punto di riferimento nel mercato** tramite servizi innovativi, basati sui dati, ed a valore aggiunto lungo l'intera catena del valore
- Sviluppo e fornitura di piattaforme e servizi a **valore aggiunto e integrate**
- Aumento della quota di mercato nel segmento **Corporate (Grandi aziende e PMI)**, fornendo ai Clienti strumenti e soluzioni per la crescita, la digitalizzazione e la sostenibilità in modo efficace e moderno. **Forvalue** sarà il fattore abilitante per raggiungere un mercato più ampio di PMI
- Aumento dei volumi nel segmento Banking attraverso **l'up-selling di prodotti e servizi** e attraverso la **proposta di soluzioni data driven** in collaborazione con **partner strategici**

La strategia di RE Valuta è focalizzata sull'**ampliamento dell'offerta di servizi immobiliari** secondo una logica di full-service provider sia attraverso accordi commerciali con altri operatori del settore sia attraverso la costituzione di un team interno di “advisory”, con l'obiettivo di diversificare i clienti grazie ad un'offerta integrata.

Ecosistema pervasivo di integrazione dei dati

Piattaforma MarTech e servizi di Marketing

Analisi complete basate sui dati per la sostenibilità, la crescita e la gestione del rischio

Customizzazione degli strumenti di gestione dei processi

Collaborazioni strategiche ed internazionali

Accordi Commerciali

Consulenza

- Operazione cashless con scambio azionario a livello di segmento (Innolva parte di Credit Information & Management). L'operazione ha visto Intesa Sanpaolo trasferire il 100% delle azioni di Intesa Sanpaolo Forvalue a Innolva S.p.A., società controllata da Tinexta, con la sottoscrizione di azioni di nuova emissione derivanti da un aumento di capitale riservato
- Equity Value del 25% di Innolva pari a €55M. Opzioni Put & Call sul 25% del capitale sociale detenuto da Intesa Sanpaolo in Innolva S.p.A., subordinatamente alla cessazione della partnership e/o di determinati risultati rispetto agli obiettivi di piano, ed esercitabili nel biennio 2025-2026. Earn-out fino a un ulteriore 5% al superamento di determinati obiettivi pianificati, ratificati con l'approvazione del bilancio 2025 di Forvalue

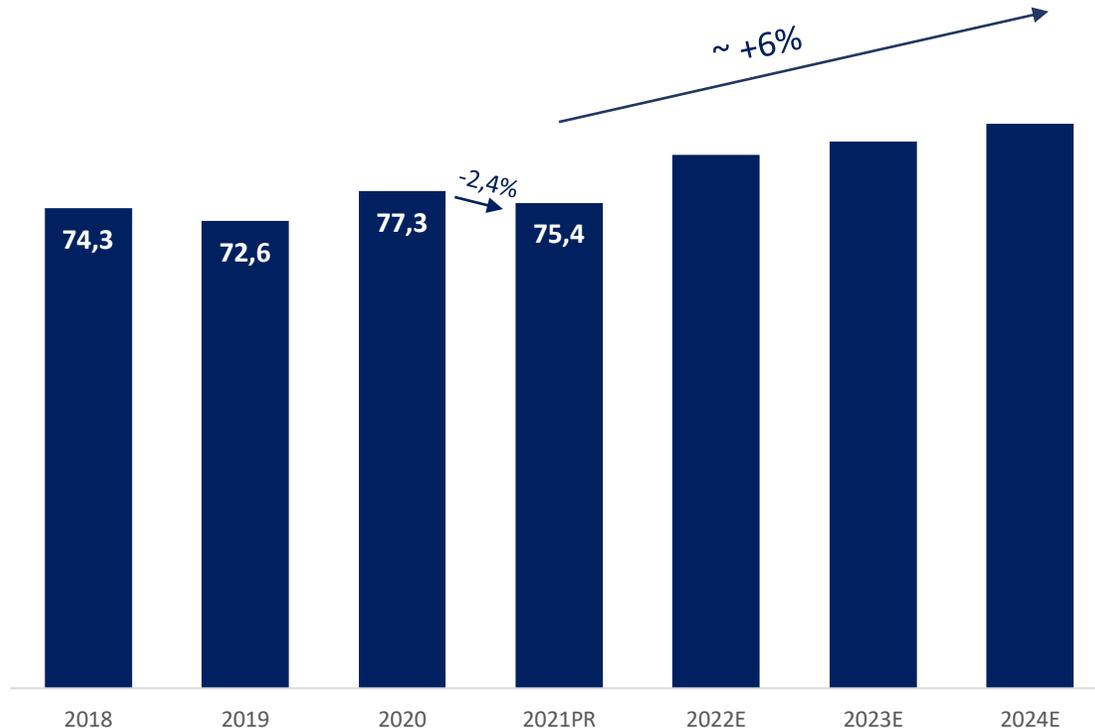


- Forte contributo all'EBITDA di Gruppo nei prossimi anni
- Cross-selling e collaborazione tra BUs
- Sfruttare ulteriori opportunità interessanti dal mercato

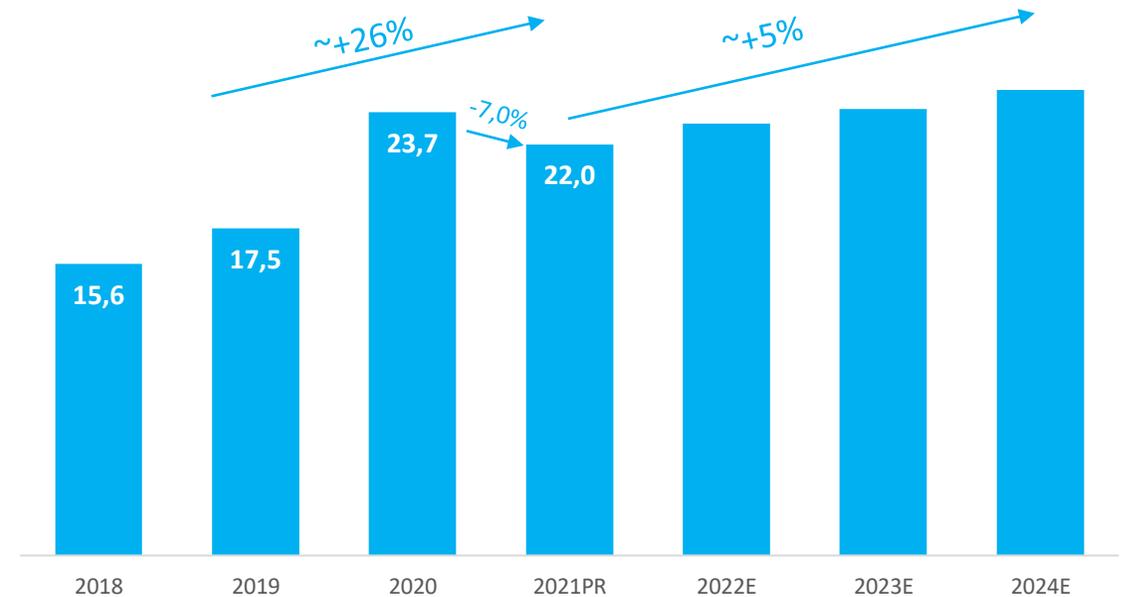
Credit Information & Management – Business Plan 2022-2024, Crescita Organica

Il Piano Triennale su base organica prevede una crescita dei ricavi di circa il 6% e una crescita dell'EBITDA Rettificato del 5% circa.

Ricavi (€M)



EBITDA Rettificato (€M)



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

PR = Risultati preliminari
E= Risultati Stimati

Agenda

1

Benvenuto & agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

Stato dell'arte & Risultati 2021

PA. Chevallard | Chief Executive Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

3

Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer

4

Cyber Security

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

5

Credit Information & Management

V. Zappalà | Innolva Chief Executive Officer

6

Innovation & Marketing Services

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer

M. Sanfilippo | Co.Mark Chief Executive Officer

7

Business Plan 2022-2024 (Pillars & Shareholder Return)

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

8

Commenti Finali

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

Innovation & Marketing Services – Snapshot

Innovation & Marketing Services

Offers Consultancy Services to SMEs to support them in phases of:

- Manufacturing processes innovation
- Expansion of commercial activities & Internationalization
- Government funds management
- Marketing & Digital Marketing

Società

 Warrant Hub

 Co.Mark

 evaluate

 Queryo
TINEXTA GROUP

Principali risultati del 2021

- ✓ Forte contributo degli investimenti «Tax Incentive 4.0» e dei servizi “una tantum” focalizzati sulla rivalutazione dei beni materiali e immateriali
- ✓ Consolidamento operativo su servizi di fondi regionali e nazionali anche grazie all'attività di M&A (Acquisizione FCLAB)
- ✓ Creazione di W.I.R.E. (Warrant Innovation Research Europe): network internazionale che unisce progetti Warrant Hub EU, BeWarrant (BE), Euroquality (FR), Europroject (BGR) specializzato in Progetti Europei
- ✓ Nuova proposta sui servizi di sostenibilità e partnership definita con lo Studio Fieschi
- ✓ Crescita sostenuta nell'ambito dei servizi di consulenza per le vendite e l'internazionalizzazione
- ✓ Crescita confermata all'interno dei servizi di consulenza di marketing digitale

Numeri Chiave

>500

Dipendenti

>6,000

Clienti

Cosa aspettarsi nel 2022 e oltre

- ✓ I fondi PNRR stimoleranno la crescente domanda di servizi specializzati con un'ampia gamma di competenze tecniche
- ✓ Crescente concorrenza sui servizi di incentivazione fiscale grazie al nuovo piano di transizione 4.0
- ✓ La piena integrazione delle acquisizioni del 2021 attiverà opportunità operative e di vendita in Italia, Francia e Spagna
- ✓ La nuova piattaforma basata su strumenti di intelligenza artificiale contribuirà a generare valore aggiunto per il cliente e l'ottimizzazione operativa
- ✓ Rafforzata la partnership con le più importanti banche italiane
- ✓ Sviluppo di Servizi di Digital Marketing nel mercato delle PMI con Forvalue

Il 2021 è stato un anno di crescita per i servizi di innovazione e marketing

Warrant Hub

- La finanza agevolata è cresciuta nonostante l'attuale quadro economico
- I finanziamenti europei sono cresciuti, raddoppiando le vendite complessive rispetto al 2020
- L'innovazione digitale e la finanza agevolata speciale sono cresciute entrambe in modo esponenziale migliorando il mix
- L'attività di formazione è iniziata con una forte spinta, a testimonianza della grande richiesta di questo servizio
- La finanza aziendale ha registrato una flessione trainata principalmente dal minor contributo del fondo centrale di garanzia
- Nel complesso, tutti gli altri nuovi servizi hanno continuato a crescere a ritmi molto sostenuti, ulteriormente accelerati dal contesto attuale, soprattutto in relazione alla finanza aziendale

Economiche

Warrant Hub continua a detenere una quota di mercato molto ampia e rappresenta il punto di riferimento chiave per i servizi di consulenza specializzata in Italia. Inoltre ha accresciuto la propria forza rispetto a servizi importanti come la *Finanza Agevolata e gli Incentivi fiscali*, che continuano a rappresentare un aspetto chiave di differenziazione dell'offerta di Warrant. L'ulteriore domanda derivata dalle nuove linee di business (*Sostenibilità e Incentivi fiscali immobiliare*) mostra segnali positivi di una forte crescita futura

Legislative

La Legge di Bilancio 2022 ha introdotto importanti correzioni sia in ambito R&S, Innovazione, Design Tax Credit (vs 2021) sia in ambito Investment Credit 4.0 (vs 2021) attraverso una modifica delle aliquote

Allo stato attuale, la legge di bilancio vigente prevede aliquote con effetto calante che possono incidere sulla redditività nell'ultima parte dell'orizzonte di piano (2024); l'azienda prevede di controbilanciare tali cambiamenti proponendo nuove linee di business sempre continuando a crescere nei ricavi legati all'offerta tradizionale

Benefici positivi per Warrant Hub deriveranno dalle misure a sostegno dell'economia già approvate a livello europeo (NGEU - Recovery Plan)

Crescita Annuale

Confermata ancora una volta la crescita organica nelle linee di Innovazione, Euro design, IP Management, Energia e Formazione.

Si prevede (nel 2022-23) nell'area della Finanza Agevolata un significativo incremento del numero di clienti, nonché la massimizzazione delle nuove opportunità legate ai nuovi strumenti agevolativi regionali e nazionali

Cross-Selling

La continua collaborazione con le altre Business Unit del Gruppo è un punto chiave

Proseguiranno forti interazioni con Co.Mark e con le società della Business Unit "Credit Information & Management" in particolare a seguito dell'accordo **Forvalue**

Posizionamento

La diversificazione del business nelle nuove aree mira a crescere in:

1. **Economia Verde/Sostenibilità/ESG**
2. **Prevenzione della crisi di impresa**
3. **Formazione**



Finanza Agevolata

Posizione di leadership assoluta con forte attenzione alla compliance



Fondi Europei

Tendenze in crescita, affianca sia le PMI che le grandi aziende. Sfruttare le società del Gruppo



Finanza Aziendale

Fornire servizi aggiuntivi personalizzati (Finanza Regionale, Pagamenti + Italia-SACE) alle banche per il saldo del Fondo di Garanzia
4 line di business: 1)



Innovazione

Trasformazione digitale 2) Protezione dei dati 3) Innovazione e management, 4) IP Management.



Energia

Focus sulle 3 linee principali di business: Industriale, Immobiliare e Consulenza



Formazione

Servizi di formazione su Trasformazione Digitale e Innovazione Tecnologica

Warrant garden



Canali di Sviluppo

Sfruttare le recenti partnership con **Intesa Sanpaolo**, **Credit Agricole**, **Credem** oltre che con **Unicredit**, **Cassa Centrale Banca** e **MPS** per ampliare l'accesso al PNRR

**Trasformazione
Digitale ed
Innovazione**

Operazioni di M&A o partnership industriali in Italia e all'estero nel campo della trasformazione digitale con un focus specifico sull'industria manifatturiera

Internazionalizzazione

Dopo l'operazione di fusione e acquisizione completata con successo in **Spagna**, continueremo a sfruttare la nostra presenza nel mercato **francese** ricercando attivamente altri asset strategici

Innovation & Marketing Services – Evaluate Innovation



- Tinexta cresce in Spagna e acquisisce il 70% di *Evaluate Innovation, specializzata in servizi di consulenza a supporto dell'innovazione*
- Nuovo passo nel processo di internazionalizzazione di Tinexta, in linea con gli obiettivi strategici annunciati
- L'accordo consente di sfruttare le potenzialità sia commerciali, soprattutto per quanto riguarda le opportunità legate alla finanza europea, sia industriali, instaurando un virtuoso scambio di know-how e best practices
- Investimento totale €30,9M
 - Cash out iniziale: €20,6M (70%) comprensivo di debito finanziario pro quota per Euro 0,4 milioni
 - Put Option 2024: €4,9M* (15%)
 - Put Option 2026: €5,4M* (15%)
- Uffici principali: Valencia, Madrid, Barcellona, Siviglia e Murcia
- Nel 2020 la società ha registrato ricavi per 8,5 milioni di Euro, in crescita del 17,6% rispetto all'anno precedente ed un'EBITDA di 4,3 milioni di Euro (con un margine EBITDA di circa il 50%).

IMS – Trend di mercato; Consulenza vendite e marketing digitale

In un mercato caratterizzato da una forte spinta tecnologica, la missione del Gruppo Co.Mark, all'interno della Business Unit IMS, è quella di consentire la crescita delle PMI nel loro modello di crescita di marketing & sales e adottando modelli operativi e soluzioni «best in class»

—• DINAMICHE DI MERCATO NELLO SVILUPPO COMMERCIALE DELLE AZIENDE ITALIANE —•



Crescita E-commerce

- ✓ *Nel 2020 gli acquisti E-commerce in Italia hanno raggiunto i 23,4 miliardi di euro (+ 31% vs 2019)*
- ✓ *Per uscire dalla crisi, l'88% dei 50 top retailer italiani ha aumentato la propria presenza digitale, mentre il 64% delle PMI ha lanciato un servizio online e l'84% intende continuare*



B2B vs B2C



- ✓ *Nel 2021, le vendite online B2B hanno superato le vendite al dettaglio online B2C*
- ✓ *Si stima che l'E-commerce B2B valga quasi 2,5 volte rispetto alla vendita al dettaglio online B2C*

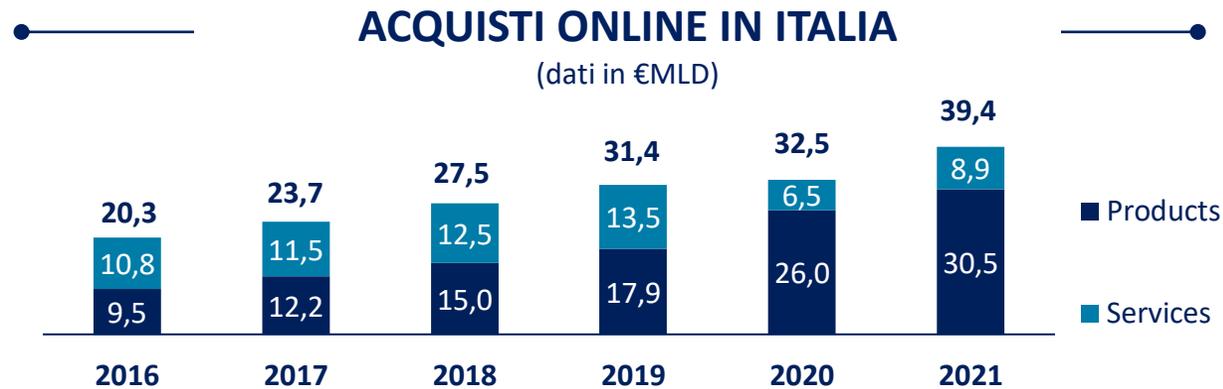


Strategie multicanale

- ✓ *Nonostante la crisi abbia accelerato l'adozione del digitale, si prevede che nel 2024 la maggior parte degli acquisti sarà ancora effettuata offline (78% rispetto al 22% degli acquisti online)*
- ✓ *Ciò evidenzia il ruolo fondamentale dell'integrazione delle strategie multicanale*

IMS – Trend di mercato; Focus sul marketing digitale

Il mercato del marketing digitale è in costante crescita e si adatta per soddisfare la domanda sostenuta da nuovi segmenti di mercato, in particolare all'interno delle PMI



Nel 2021, il valore degli acquisti online è stato pari a **€39,4MLD (+ 21% rispetto al 2020)**:

€30,5 MLD

Prodotti
(+18% vs 2020)

€8,9 MLD

Servizi
(+36% vs 2020)

Gli acquisti online sono in costante crescita, anche con la pandemia parzialmente alle spalle, accorciando il GAP che l'Italia ha con il resto dei principali paesi dell'UE.

Il mercato italiano del digital marketing è caratterizzato da pochi grandi player internazionali, soprattutto per quanto riguarda il segmento Large Enterprise. Nel mondo delle PMI, invece, sono numerosi i piccoli player specializzati in attività verticali, dalla creatività al SEO, passando per social network, marketplace e ADV

6 IMS – L'evoluzione del Business

Per far fronte alle suddette dinamiche di mercato, Co.Mark, attraverso gli investimenti ed una progressiva integrazione con Queryo, ha ampliato il proprio portafoglio di offerte, aggiungendo alla tradizionale consulenza di sviluppo commerciale un approccio multicanale basato sulle declinazioni del Digital Marketing

EVOLUZIONE DELL'OFFERTA



Consulenza aziendale

Consulenza di marketing

PMI



Consulenza per lo sviluppo delle vendite in Italia e all'estero attraverso il servizio di Temporary Export Specialist (TES) con un marchio affermato nel mercato delle PMI manifatturiere



Presenza digitale, lead generation , E-commerce e strategie di mercato su misura per le esigenze specifiche del settore delle PMI

NEW

Medie e Grandi Aziende



Analisi strategica di mercato (Export Marketing Plan - EMP)



Sviluppo di piattaforme E-commerce esclusive e ottimizzazione della presenza su marketplace di terze parti

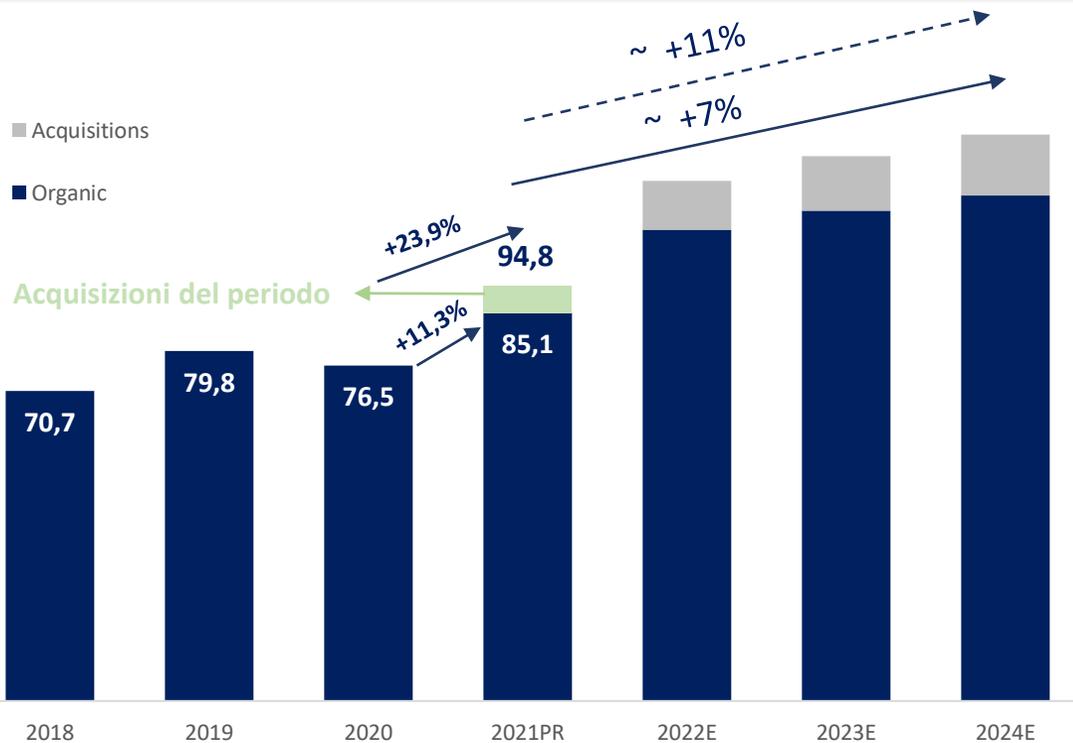


Consulenza per lo sviluppo di strategie integrate di digital marketing volte ad ottimizzare la performance degli investimenti dei clienti sui canali digitali e a massimizzare la generazione di opportunità di lead generation

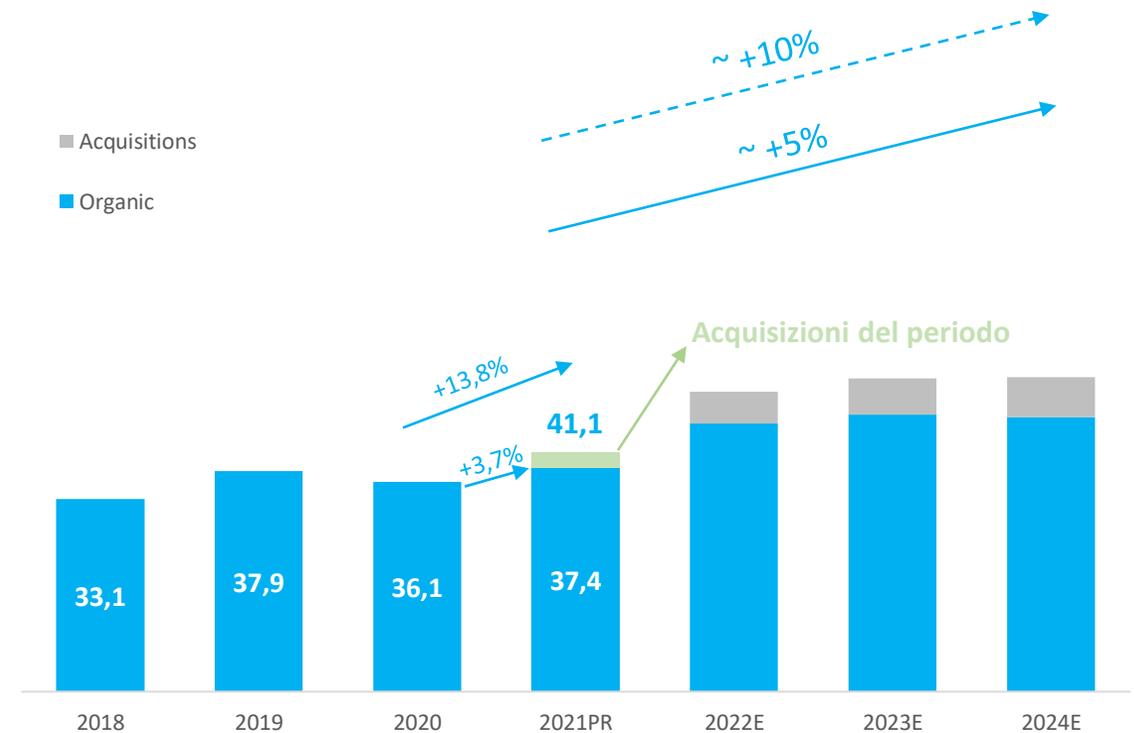
IMS – Business Plan 2022-2024; Crescita Organica ed a Perimetro 2021

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

Ricavi (€M)



EBITDA Rettificato (€M)



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

PR = Risultati preliminari
E = Risultati Stimati

Agenda

1

Benvenuto & agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

Stato dell'arte & Risultati 2021

PA. Chevallard | Chief Executive Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

3

Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer

4

Cyber Security

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

5

Credit Information & Management

V. Zappalà | Innolva Chief Executive Officer

6

Innovation & Marketing Services

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer

M. Sanfilippo | Co.Mark Chief Executive Officer

7

Business Plan 2022-2024 (Pillars & Shareholder Return)

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

8

Commenti Finali

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

7 Punti chiave della nostra strategia – Piano 2022-2024

Rafforzare la nostra leadership nei nostri mercati di riferimento



1

Continuare a sfruttare una forte crescita organica



2

Operazioni M&A selezionate + Internazionalizzazione



3

Maggiore integrazione



4

Persone e Organizzazione + ESG



5

Focus sulla politica finanziaria



6



PNRR
«Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza»



7

Rafforzare la nostra
leadership nei nostri mercati
di riferimento

1



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

Continuare a sfruttare una forte crescita organica

2



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

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

Operazioni M&A selezionate + Internazionalizzazione

 3

M&A più importanti

<p>Digital Trust</p>  <p>AN OODRIVE COMPANY</p> 	<p>Credit Information & Mgmt</p>  <p>INTESA SANPAOLO FORVALUE</p> 
<p>Cyber Security</p>  <p>YORO!</p>  <p>corvallis</p>  <p>Swascan</p>	<p>Innovation & Marketing Services</p>  <p>FCE financialconsultinglab</p>  <p>Queryo TINEXTA GROUP</p>  <p>evaluate</p>

 LEONARDO MoU

Criteri essenziali

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

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



Aumento dell'integrazione

4

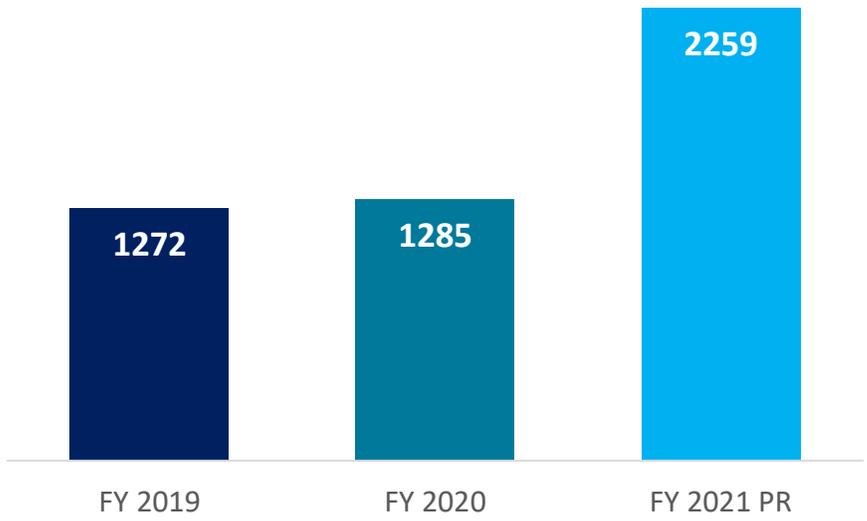


- **CRM Centralizzato**
- **Group Sales & Marketing permettono:**
 - ❖ Coordinamento centrale per lo sviluppo dell'offerta integrata del Gruppo e del relativo go to market
 - ❖ Razionalizzazione del canale Forvalue di nuova istituzione per rafforzare la strategia commerciale del Gruppo per i servizi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

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

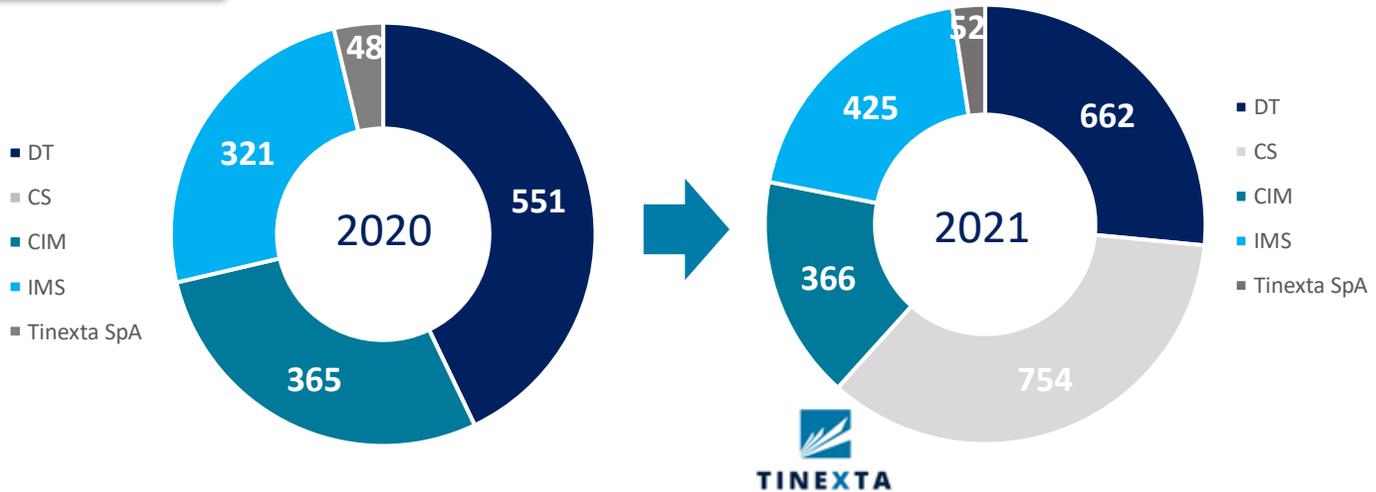
FTE di Gruppo e per BU

Persone & Organizzazione
+
ESG
5

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

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



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

Ambiente, Sociale e Governance

Attività principali:

- Benchmark
- Gap Analysis
- Action Plan

➤ **Sustainable Development**



Obiettivi



Principali risultati nel 2021

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

➤ **Creazione di una Roadmap:**



Cosa aspettarsi nel 2022 e oltre

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



Focus sulla politica finanziaria

6

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

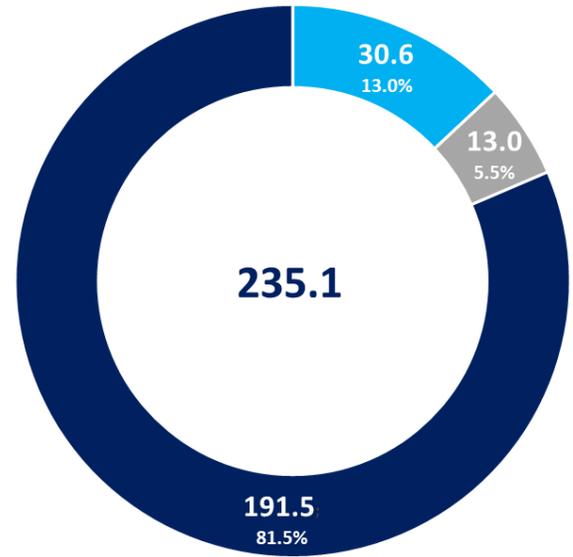
7 Punti chiave della nostra strategia – Piano 2022-2024 PNRR

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



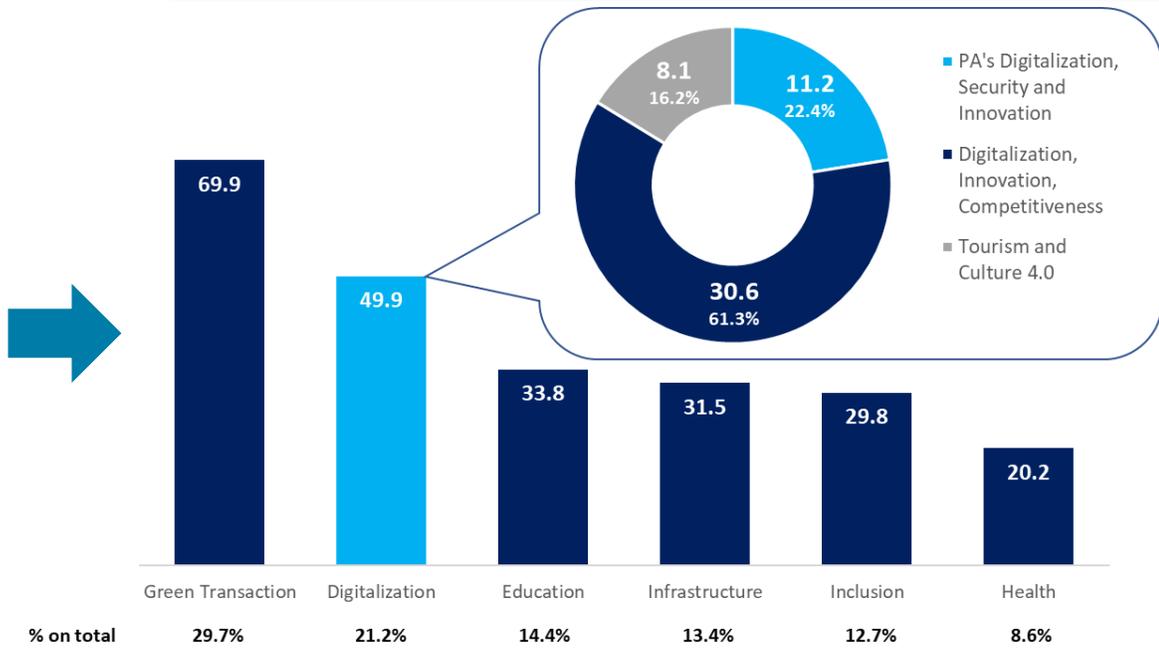
7

Fondi PNRR (€MLD)



■ Next Gen EU ■ Additional Fund ■ React-UE

Allocazione fondi PNRR (€MLN)



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

Fonte: Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, 2021

Italia & Digitalizzazione: 4 criticità che meritano la massima priorità

Bassa digitalizzazione dell'economia e della società

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

**Mancanza di skills**

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

Ritardi nella digitalizzazione della PA

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

Ritardi nella digitalizzazione del business specialmente nelle PMI

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

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

7

Piano 2022-2024 – Priorità per rendimento superiore per gli azionisti

Continua crescita dei «quality revenues»



a)

Migliorare l'efficienza operativa aumentando il margine EBITDA del Gruppo



b)

Crescita sia dell'EPS che del DPS



c)

Forte generazione di cassa e solido stato patrimoniale



d)

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

Crescita Organica

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



M&A

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



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

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

I driver della redditività

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



I driver della crescita

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



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

7

c) Crescita EPS & DPS

D&A

- Rapporto sui ricavi in linea con gli anni precedenti



Oneri Finanziari

- ~ 1% costo medio del debito complessivo

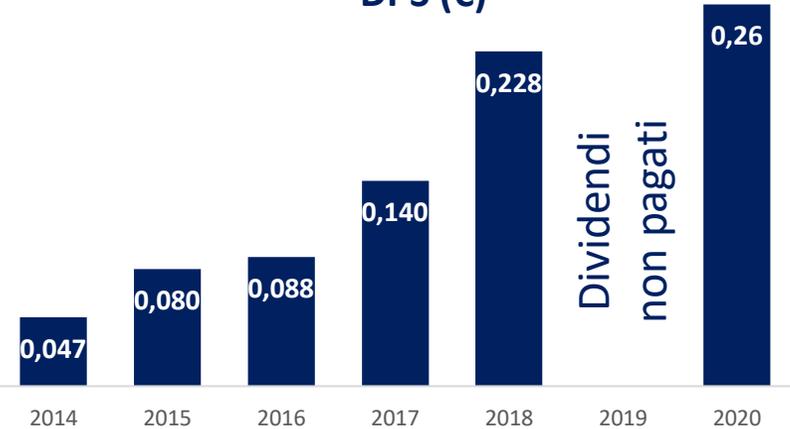


Tasse

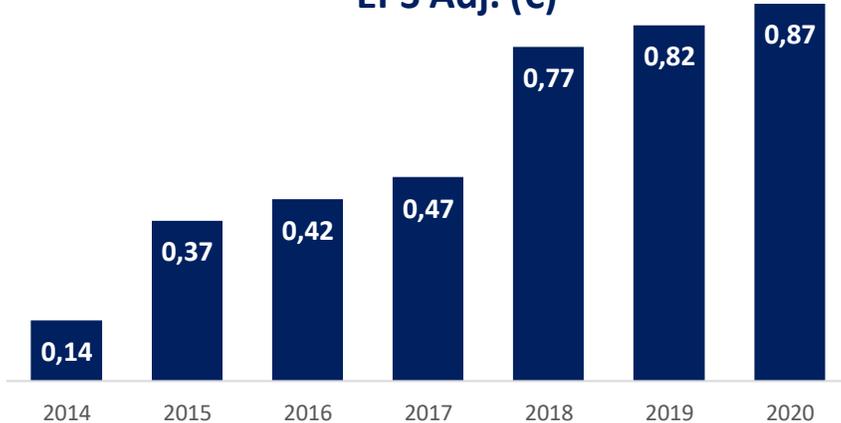
- In linea con gli anni precedenti



DPS (€)



EPS Adj. (€)



7

d) Generazione di cassa sostenuta e solido stato patrimoniale

Cash Flow Operativo

- Continuare la forte cash conversion
- Gestione rigorosa del circolante



Capex

- Nella media e sostanzialmente in linea con gli anni precedenti



Cash out per M&A

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



- Il forte flusso di cassa operativo sostiene Capex, M&A e rendimenti degli azionisti, concentrandosi al contempo sul deleverage a <1x entro il 2024 (da c.a. 2,7x nel 2021)
- Cash-out di ~ **€200M-€250M** è inteso con una leva combinata compresa tra 2,5x e 2,1x nel periodo (2022-2024) del piano

7 2022-2024 Target Finanziari Chiave

Guidance	2022 (Organica)	2022 con acquisizioni	2024 con acquisizioni
Ricavi	Crescita ~ 10-12% vs 2021	Crescita ~ 18-20% vs 2021	Low double digits <i>CAGR 2022-2024</i>
EBITDA Rettificato	Crescita ~ 8-10% vs 2021	Crescita ~ 20-22% vs 2021	Mid double digits <i>CAGR 2022-2024</i>
PFN/EBITDA Rettificato	N.M.	~ 2,0x	~ 0,7/0,8x

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

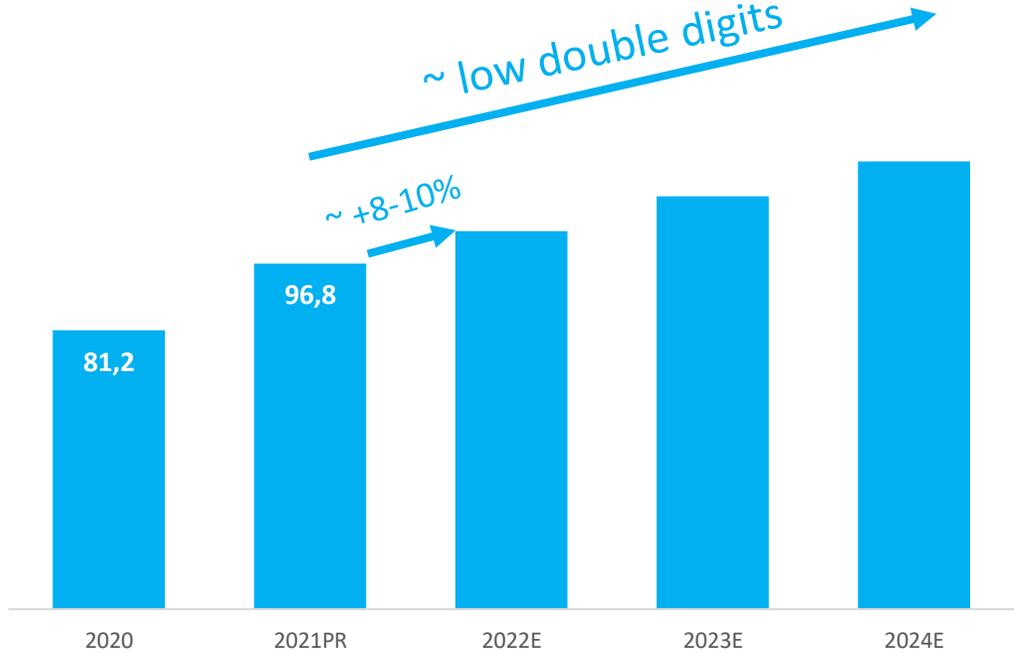
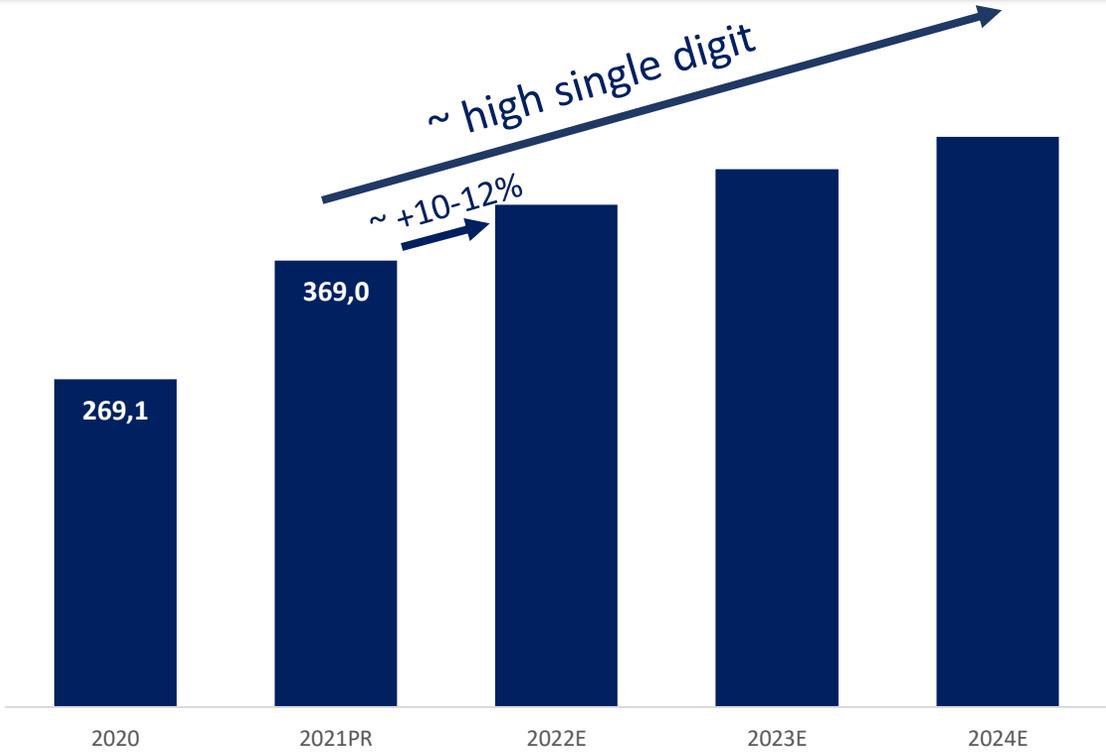
7

Il Gruppo – Piano Industriale 2022 – 2024; Crescita organica

Il Piano Triennale, su base organica, prevede i seguenti tassi di crescita

Ricavi (€M)

EBITDA Rettificato (€M)



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

PR = Risultati preliminari
E= Risultati Stimati

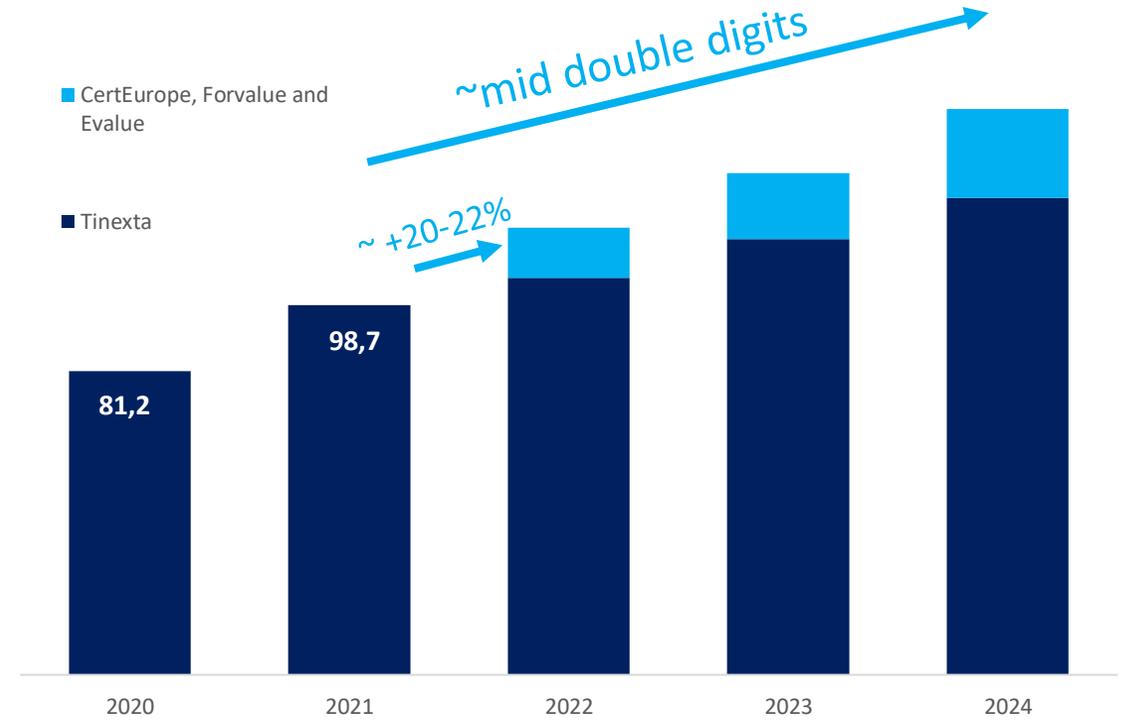
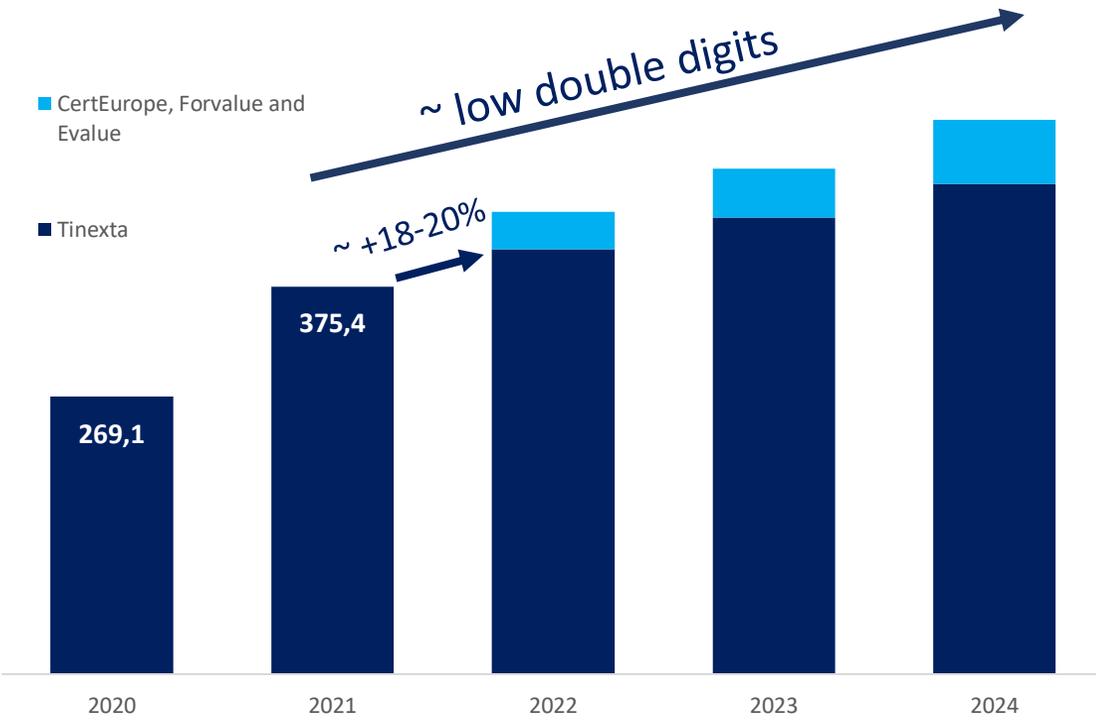


Il Gruppo – Piano Industriale 2022 – 2024; Crescita organica + Acquisizioni

Crescita accelerata di Ricavi ed EBITDA grazie al contributo delle recenti acquisizioni

Ricavi (€M)

EBITDA Rettificato (€M)

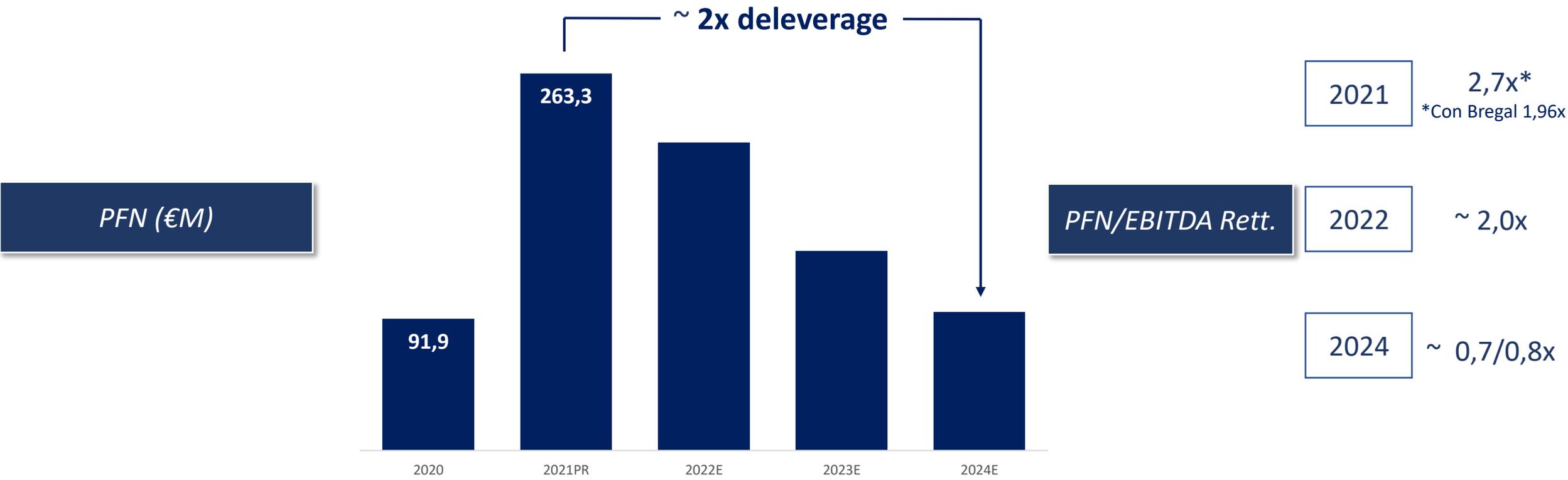


Il Piano 2022 - 2024 si basa su varie ipotesi, aspettative, proiezioni e dati previsionali del Management relativi a eventi futuri e sono soggetti a molteplici incertezze e altri fattori al di fuori del controllo di Tinexta Group. Esistono diversi fattori che possono far sì che i risultati e le tendenze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

PR = Risultati preliminari
E= Risultati Stimati

7 Il Gruppo – Piano Industriale 2022 – 2024; Crescita organica

Il Piano Triennale basato sul nuovo perimetro prevede una significativa riduzione dell'indebitamento finanziario netto e una progressiva riduzione del rapporto PFN/EBITDA Rettificato alla fine del piano, che è attesa a <1x



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

PR = Risultati preliminari
E= Risultati Stimati

Agenda

1

Benvenuto & agenda

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

2

Stato dell'arte & Risultati 2021

PA. Chevallard | Chief Executive Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

3

Digital Trust

D. Cattaneo | InfoCert Chief Executive Officer

4

Cyber Security

M. Comastri | Tinexta Cyber Chief Executive Officer

5

Credit Information & Management

V. Zappalà | Innolva Chief Executive Officer

6

Innovation & Marketing Services

F. Bellelli | Warrant Hub Chief Executive Officer

M. Sanfilippo | Co.Mark Chief Executive Officer

7

Business Plan 2022-2024 (Pillars & Shareholder Return)

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer

O. Pozzi | Group Chief Financial Officer

8

Commenti finali

J. Mastragostino | Chief Investor Relations Officer



Il percorso di crescita è assicurato con solidi fondamentali, un piano aziendale chiaro e un forte impegno del management

M&A già in atto per supportare ulteriormente l'espansione

Il periodo 2022-2024 conferma un tasso di crescita dei ricavi sostenuto, un'ulteriore crescita della redditività e una significativa capacità di deleverage

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



TINEXTA

Disclaimer

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

Risultati Preliminari 2021
Business Plan 2022 – 2024



TINEXTA

Investor relations:
investor@tinexta.com