Reti
Società Benefit

IR TOP AIM INVESTOR DAY

1 ottobre 2020

Key Facts

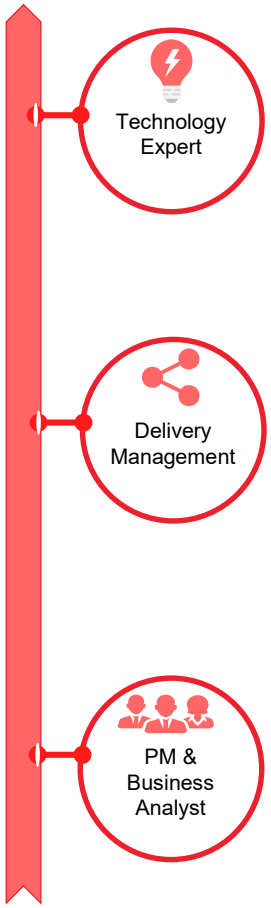
Reti

TRA I PRINCIPALI PLAYER ITALIANI NELL'IT CONSULTING	**RETI**	▪ Costituita nel 1994 dall'idea visionaria di Bruno Paneghini e quotata su AIM dal 10 settembre 2020, è **tra i principali player italiani nel settore dell'IT Consulting**, specializzata nei servizi di **System Integration**. ▪ Supporta **Mid & Large Corporate** nella trasformazione digitale per competere in scenari sempre più globali. ▪ RETI, con forte propensione alla sostenibilità, nel 2020 è diventata **Società Benefit** e ha pubblicato il primo **ESG Report**. Ha inoltre intrapreso il percorso per l'ottenimento della qualifica di **B-Corp**.
AMPIA GAMMA DI SERVIZI ED ELEVATE COMPETENZE NELLE KET	**Servizi**	▪ RETI offre servizi di **IT Solutions, Business Consulting** e **Managed Service Provider** realizzati attraverso le principali **Key Enabling Technologies** (KET): Cyber Security, Big Data & Analytics e AI, IoT, Cloud.
	People	▪ Oltre **300 professionisti** altamente qualificati impiegati con CCNL commercio.
CAMPUS DI PROPRIETÀ COME ASSET STRATEGICO	**Campus**	▪ **Costante attività di Innovazione, Formazione e scouting tecnologico** che si concretizza nel «**Campus Engineering Solutions & Technologies**», il laboratorio interno di 20.000 mq diviso in **6 Centri di competenza, asset strategico** che permette alla Società di essere altamente competitiva, proponendo **soluzioni innovative** sul mercato dell'IT Consulting.
CONSOLIDATO PORTAFOGLIO CLIENTI E PARTNERSHIP DI LUNGA DURATA	**Clienti**	▪ Oltre **100 clienti altamente fidelizzati Mid & Large enterprise** principalmente operanti nei settori **«IT spending»** quali **BFSI, IT, Telco e Manufacturing**.
	Partner	▪ Consolidate **partnership** di lunga durata con i principali IT Vendor internazionali (**Microsoft** – **golden partnership**, Apple, Cisco, Oracle, ecc.).
SOLIDI RISULTATI FINANZIARI	**Financials (2019)**	✓ Ricavi Euro 21 mln (+10% vs 2018) ✓ EBITDA Euro 2,2 mln ✓ EBITDA Margin 10,3%
	Financials (1H2020)	✓ Ricavi Euro 10,5 mln (+1,4% vs 1H2019) ✓ EBITDA Euro 1,2 mln (+21,0% vs 1H2019) ✓ EBITDA Margin 11,1% (9,3% 1H2019)
IMPATTO COVID-19 SUL MERCATO IT MONDIALE	**Mercato IT**	▪ Nel 2020, le previsioni del mercato digitale sono influenzate dall'impatto della pandemia e mostrano un calo complessivo. Tuttavia c'è una particolare resilienza da parte di quelle tecnologie che più abilitano direttamente la digitalizzazione aziendale (i cosiddetti Digital Enabler e Digital Transformer). Per l'intero comparto gli studi di settore riportano una **forte ripresa a partire dal 2021**. Nel **triennio 2021-2023 ci si attende che le previsioni di crescita superino quelle stimate pre-Covid19.**

Linee di business

Reti

Elevato cross-selling che permette l'aumento dei ricavi e il contestuale incremento del tasso di fidelizzazione dei clienti



IT SOLUTIONS (Ricavi 2019: Euro 12,3 mln; 58,7%)
Reti **realizza soluzioni applicative per la gestione dei processi aziendali, la condivisione delle informazioni e la facilitazione dei processi collaborativi**, unendo la conoscenza del business allo sviluppo di soluzioni tecnologiche. Inoltre è in grado di **sviluppare piattaforme e infrastrutture IT** adeguate alle esigenze di innovazione, networking e digitalizzazione dei propri clienti.

MANAGED SERVICE PROVIDER (Ricavi 2019: Euro 3,4 mln; 16,3%)
Reti offre alla clientela un **servizio di gestione e assistenza su infrastrutture e applicazioni**. Il servizio viene offerto attraverso il monitoraggio costante dei sistemi informativi del cliente e lavorando in modo proattivo per prevenire l'insorgere di problemi. L'attività viene svolta tramite la competenza di professionisti specializzati in: IT Consulting, Network & Infrastructure, Sviluppo e Gestione Applicazioni, Security Operations Center, Proactive Monitoring, Cloud Operation.

BUSINESS CONSULTING (Ricavi 2019: Euro 3,5 mln; 16,8%)
Reti aiuta i propri clienti ad **implementare le strategie di business** attraverso un team di specialisti in Project, Program & Portfolio Management e Business Analysis. L'attività di consulenza si svolge attraverso la comprensione dei problemi e delle opportunità all'interno del contesto aziendale del cliente, raccomandando soluzioni che consentano all'organizzazione di raggiungere i propri obiettivi strategici.

Partnership con i principali operatori del mondo IT

Reti

L'elevata professionalità di RETI è riconosciuta anche dai maggiori player del mondo IT con i quali la Società vanta partnership di alto livello da diversi anni

Microsoft Partner – Microsoft
Gold Cloud Platform
Gold Datacenter
Gold Cloud Productivity
Gold Windows and Devices

Microsoft Partner – Microsoft
Gold Messaging
Gold Data Analytics
Gold Communications
Gold Application Development
Gold Collaboration and Content

Microsoft Partner – Microsoft
Silver Project and Portfolio Management
Silver Small and Midmarket Cloud Solutions
Silver Enterprise Mobility Management

International Association of Microsoft Channel Partners™

vmware PARTNER ENTERPRISE SOLUTION PROVIDER

Consultants Network

CITRIX Partner Silver Solution Advisor

cisco Partner Select Certified

NUTANIX Scaler Partner

DELL Technologies AUTHORIZED PARTNER

AT&T Cybersecurity Partner

Sophos Silver Partner

Cynet

DARKTRACE

Silver Solution Partner

peplink CERTIFIED PARTNER

ORACLE Gold Partner

TREND MICRO Bronze Partner

Clusit

silver peak

Qlik Partner Authorized Solution Provider

exclaimer PARTNER

verizon partner program - silver

FORTINET AUTHORIZED PARTNER

VEEAM pro partner

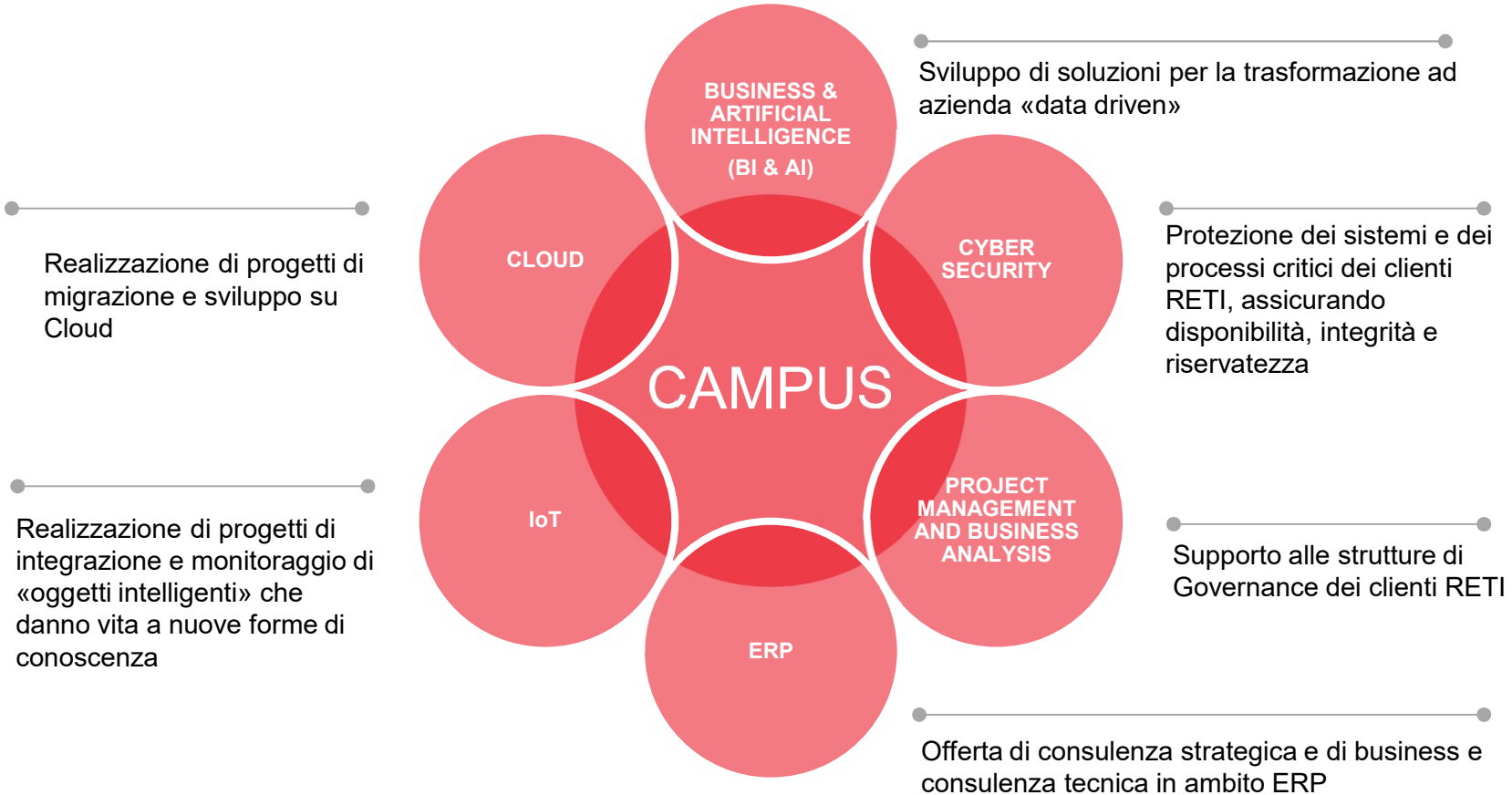
PARTNER KNX

audiocodes

I 6 Centri di Competenza del Campus

Reti

Con i 6 centri di competenza dell'**innovazione IT**, RETI studia soluzioni che permettono di **guidare i propri clienti** nella **Digital Transformation** del business. I centri si caratterizzano per una **trasversalità e complementarietà tra le diverse attività** della Società grazie alle tecnologie abilitanti (KET).

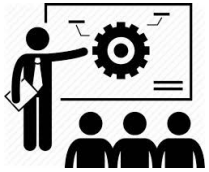


RETI Academy: un ciclo virtuoso di apprendimento continuo

Reti

300

esperti

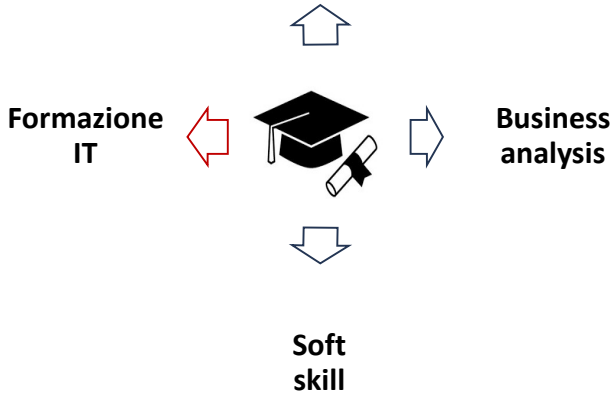


21.047

ore di formazione nel 2019

- ✓ Formazione quale **driver di crescita** ed **elemento distintivo**: formare il personale significa **perseguire il livello di eccellenza** necessario per sviluppare il business, creare valore ed essere competitivi nel mercato
- ✓ Docenti in ambito tecnico e metodologico
- ✓ Focus sull'attività di **Ricerca e Sviluppo** mirata alla **formazione** del personale nei diversi centri di competenza
- ✓ **92%** del personale RETI coinvolto in attività formative (2019)

FORMAZIONE



La **RETI Academy**, attraverso un **processo strutturato e continuo di formazione**, permette a RETI di mantenere il proprio personale costantemente aggiornato sulle tecnologie più all'avanguardia, garantendo il livello di **qualità** e di **eccellenza** che gli viene riconosciuto dal mercato quale elemento distintivo.

Fonte: Report di sostenibilità 2019

Investment Opportunity

Reti

KNOW HOW E QUALITÀ
300 professionisti altamente qualificati specializzati nelle **Key Enabling Technologies** (KET): IT Security, Big Data & Analytics, Artificial Intelligence, IOT, Cloud Computing. **Efficienza e qualità riconosciuta dai clienti**, grazie al valore aggiunto dei professionisti RETI

TRACK RECORD
Oltre **25 anni di track-record** e riconoscimento a livello nazionale che hanno reso RETI il partner di riferimento nei **settori BFSI, IT, Telco e Manufacturing**

CAMPUS RETI E CENTRI DI COMPETENZA
Centro di eccellenza all'avanguardia, **asset strategico** per sviluppare le competenze tecniche multidisciplinari per l'**innovazione IT**. All'interno del Campus, diviso in 6 Centri di competenza, vengono studiate, programmate e testate le innovazioni tecnologiche e realizzati i prototipi innovativi per la successiva implementazione presso i clienti

RAPIDITÀ DI RISPOSTA AL CLIENTE, QUALITÀ E CUSTOMIZZAZIONE DEI PROGETTI
Grazie alla costituzione di ***team*** di esperti provenienti dai **6 centri di competenza** del Campus, RETI è in grado di elaborare **soluzioni all'avanguardia**, rispondere **rapidamente** e, al contempo, esaustivamente alle molteplici esigenze dei clienti, nonché offrire agli stessi una **soluzione customizzata** perfettamente rispondente agli *standard* qualitativi richiesti

CONSOLIDATO PORTAFOGLIO CLIENTI E PARTNERSHIP TECNOLOGICHE
Oltre 100 clienti altamente fidelizzati tra le imprese di **medie e grandi dimensioni**. Investimenti costanti in innovazione e continuo scouting di nuove partnership strategiche con i principali player del settore IT con l'obiettivo di individuare e applicare nuove soluzioni tecnologiche per garantire un'offerta sempre all'avanguardia e competitiva

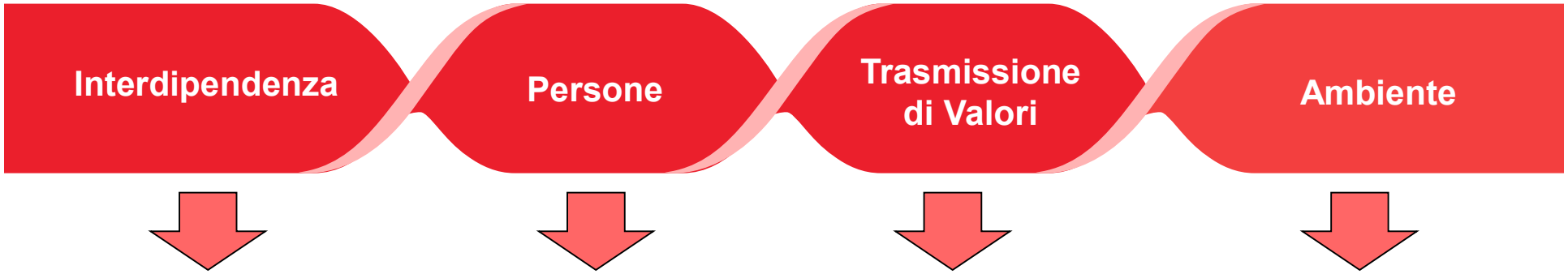
SOCIETÀ BENEFIT E REPORT ESG
RETI è la prima **Società Benefit Tech** in IPO sul mercato AIM Italia ed è precursore di un sistema aziendale fondato sulla **sostenibilità** e sulla **creazione di valore per la totalità degli stakeholder**. Reti elabora il **Report ESG** (Campus Reti unisce due dimensioni: PROFIT & BENEFIT).

Società Benefit

Reti

RETI è precursore di un sistema aziendale fondato sulla sostenibilità e sulla creazione di valore per la totalità degli stakeholder.

Per questo motivo RETI è diventata una **Società Benefit**, una forma di **società a scopo di lucro** caratterizzata da un livello più alto di **trasparenza e accountability**. La forma giuridica di società benefit dà agli investitori la certezza che un'azienda mantenga la responsabilità di perseguire la propria missione nel futuro.



- Sistema «ponte» tra la realtà del lavoro e il territorio
- Formazione per giovani e categorie svantaggiate

- Massimizzazione del benessere dei dipendenti
- Alimentazione delle competenze e passioni, valorizzando i propri collaboratori e divenendo attrattore di talenti

- Creazione di soluzioni e servizi innovativi e sostenibili
- Realizzazione di progettualità che abbiano anche finalità positive sociali e ambientali

- Adozione di politiche e modelli che minimizzino l'utilizzo di risorse e di emissioni climalteranti
- Iniziative volte a sensibilizzare i propri stakeholder, anche attraverso attività di divulgazione e coinvolgimento sui temi di sostenibilità ambientale

Conto Economico 1H 2020

Reti

Conto economico (€.000)	1H 2020	1H 2019
Ricavi delle vendite e prestazioni	10.501	10.357
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni (R&D)	95	59
Valore della produzione	**10.596**	**10.416**
Consumi di materie prime, sussidiarie, di cons. e merci	(267)	(229)
Costi per servizi	(1.584)	(1.796)
Costi per godimento beni di terzi	(133)	(114)
Costi esterni operativi	**(1.984)**	**(2.139)**
Valore aggiunto	**8.612**	**8.277**
Costi per il personale	(7.440)	(7.309)
EBITDA	**1.171**	**968**
EBITDA %	***11,1%***	***9,3%***
Ammortamenti immateriali	(56)	(13)
Ammortamenti materiali	(445)	(444)
Altri accantonamenti	(27)	
Ebit	**642**	**511**
Proventi finanziari / (oneri finanziari)	(64)	(110)
Risultato area accessoria	0,8	(31)
Risultato ante imposte	**579**	**370**
Imposte sul reddito d'esercizio	(202)	(150)
Utile d'esercizio	**377**	**219**

- Il **VdP** pari a **10,6 €M** è in crescita del **+1,7%** vs 1H 2019 trainato dalle linee IT Solutions e Managed Service Provider
- L'**EBITDA** ammonta a circa **1,2 €M** con una crescita del **21%** rispetto al periodo precedente, pari a un **Ebitda Margin del 11,1%** (9,3% nel 1H 2019)
- Il **modello di business** della Società si basa sulle **risorse umane** come figure chiave e professionisti altamente qualificati, tale caratteristica si rispecchia nella **rilevanza del costo del personale** tra i costi operativi; il costo del personale ammonta a circa 7,4 €M vs 7,3 €M al 1H 2019
- L'ammontare degli ammortamenti materiali, pari a 0,4 €M, è direttamente correlato al livello di **investimenti** realizzati dalla Società e relativi al **Campus Tecnologico RETI**
- L'**Ebit** ammonta a oltre **0,6 €M** pari al 6% con una crescita del **26%** rispetto al periodo precedente

Strategia

Reti

AMPLIAMENTO E POTENZIAMENTO DEL CAMPUS PER MANTENERE UN TIME-TO-MARKET COMPETITIVO	▪ **Sviluppo** del **Learning Provider proprietario** (**RETI Academy**) che offre da un lato seminari, laboratori per l'apprendimento e percorsi formativi esperienziali in ambito tecnico e manageriale (alla base dello sviluppo dei centri di competenza per il mantenimento di un elevato livello delle skills relative alle KET) e dall'altro workshop volti al coinvolgimento di nuovi talenti e potenziali clienti ▪ **Sviluppo** dei **processi** legati alle fasi di prototipazione delle **soluzioni tecnologiche *tailor made*** ▪ **Ottimizzazione** dei processi inerenti gli **stress test**, il **collaudo** e la delivery delle soluzioni implementate ▪ Ampliamento di **nuovi laboratori** e sviluppo di **ambienti ecosostenibili** e flessibili che rispondano sempre più velocemente alle rapidissime mutazioni del modo di lavorare ▪ Creazione di un **network** che favorisca la partecipazione, collaborazione e cooperazione di tutti gli **stakeholder** dell'ecosistema RETI: **dipendenti, partner, clienti** e **territorio**
SVILUPPO STRATEGIE ESG	▪ **Aumentare il** proprio **impatto positivo sociale e culturale** (attività di formazione ed eventi divulgativi) e nei confronti **dei clienti** creando prodotti e servizi innovativi e sostenibili ▪ **Favorire** lo sviluppo professionale e personale nel rispetto del ***work life balance*** creando un ambiente di lavoro idoneo ad alimentare lo sviluppo di competenze ▪ **Minimizzare** l'utilizzo di risorse e le **emissioni**
INVESTIMENTI NEL PERSONALE (RECRUITING, RETENTION)	▪ Attività finalizzate al ***recruiting*** di personale specializzato nei **6 centri di competenza**. La ***retention*** del personale è strettamente collegata allo sviluppo di specifiche iniziative a carico della Società a beneficio dei dipendenti (formazione di carattere tecnico/manageriale, partecipazione a percorsi volti al raggiungimento di certificazioni internazionali, welfare aziendale, sistema retributivo premiante).
SCOUTING DI NUOVE PARTNERSHIP STRATEGICHE	▪ **Scouting di nuove partnership strategiche** con i **principali player del settore IT** con l'obiettivo di individuare e applicare nuove soluzioni tecnologiche, al fine di garantire un'offerta sempre all'avanguardia
POTENZIAMENTO FORZA VENDITA INTERNA	▪ Introduzione di nuove figure dedicate all'esclusiva **attività di Sales**, che affiancheranno le attuali risorse tecniche già coinvolte nelle attività di vendita, attraverso l'adozione di nuove modalità di proposizione dell'offerta.
M&A	• Acquisizione di aziende prevalentemente italiane di piccole e medie dimensioni con il duplice obiettivo di **potenziare ulteriormente il personale qualificato negli attuali centri di competenza e acquisire nuovi know-how** che permettano di penetrare all'interno di settori ad oggi non pienamente presidiati. Con riferimento agli attuali centri di competenza il focus sarà principalmente indirizzato verso il rafforzamento del know-how nella **Business Intelligence e Artificial Intelligence** che presentano il potenziale di sviluppo più elevato. • Gli investimenti relativi a queste specifiche tecnologie permetteranno a RETI di penetrare ulteriormente e consolidare la propria leadership all'interno dei settori **Finance e Industry**.