Reti
Società Benefit

INVESTOR PRESENTATION

8 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.**

Il Campus Tecnologico

Reti

All'interno di una cornice d'arte, **Campus** RETI offre ai propri professionisti spazi dotati delle tecnologie più all'avanguardia, per facilitare la condivisione di esperienze e idee.

20.000 mq di spazi polifunzionali

7 LAB progettati seguendo i più innovativi criteri di **building automation**

Posizione strategica: 25' da Milano Cadorna, 7' da Malpensa Aeroporto

Laboratori per la condivisione e la sperimentazione delle tecnologie

Attività formative esperienziali

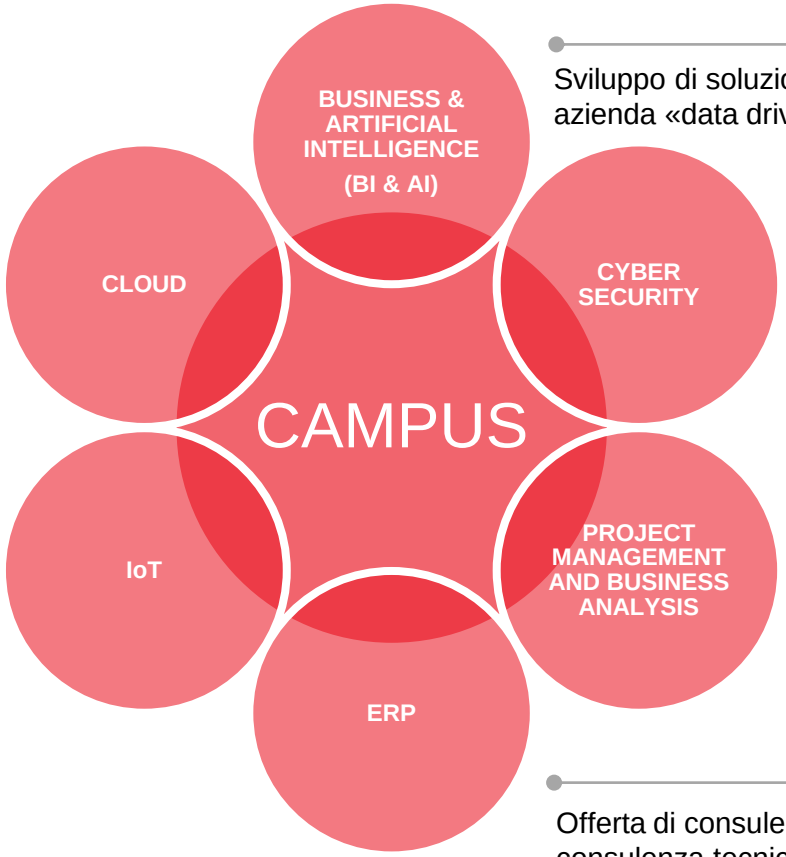
Eventi divulgativi
(Riferiti ai 6 centri di competenza)

Eventi in partnership con i principali player del settore IT

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).



Sviluppo di soluzioni per la trasformazione ad azienda «data driven»

Realizzazione di progetti di migrazione e sviluppo su Cloud

Protezione dei sistemi e dei processi critici dei clienti RETI, assicurando disponibilità, integrità e riservatezza

Realizzazione di progetti di integrazione e monitoraggio di «oggetti intelligenti» che danno vita a nuove forme di conoscenza

Supporto alle strutture di Governance dei clienti RETI

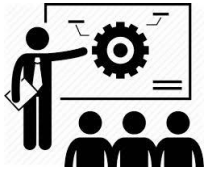
Offerta di consulenza strategica e di business e consulenza tecnica in ambito ERP

RETI Academy: un ciclo virtuoso di apprendimento continuo

Reti

300

esperti

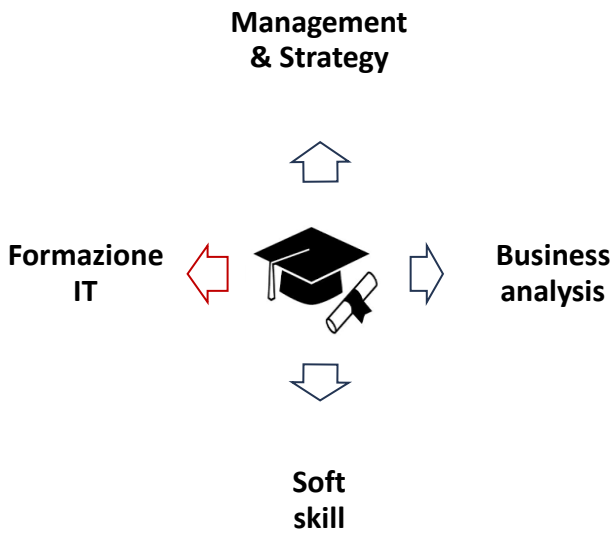


21.047

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

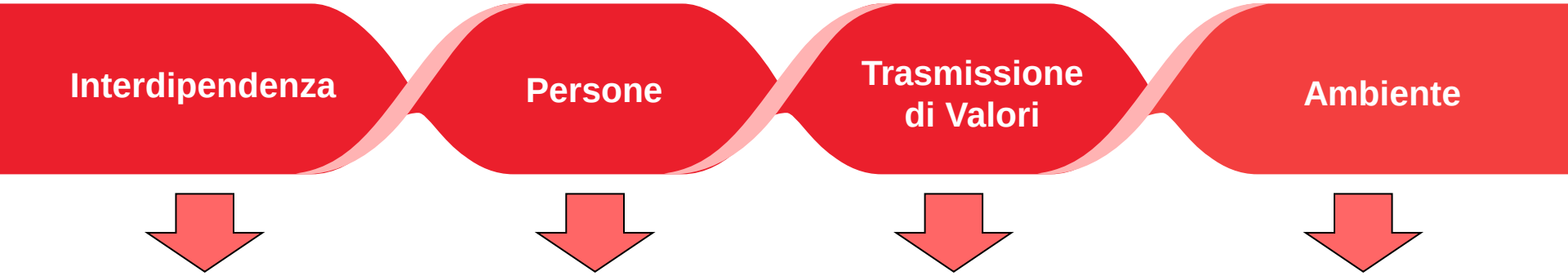
CONSOLIDATO PORTAFOGLIO CLIENTI E PARTNERSHIP TECNOLOGICHE
Oltre 100 clienti altamente fidelizzati tra le imprese di **medie e grandi dimensioni**. Investimenti costanti in innovazione e continuo scouting di nuove partnership strategiche con i principali player del settore IT con l'obiettivo di individuare 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 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

Strategia

Reti

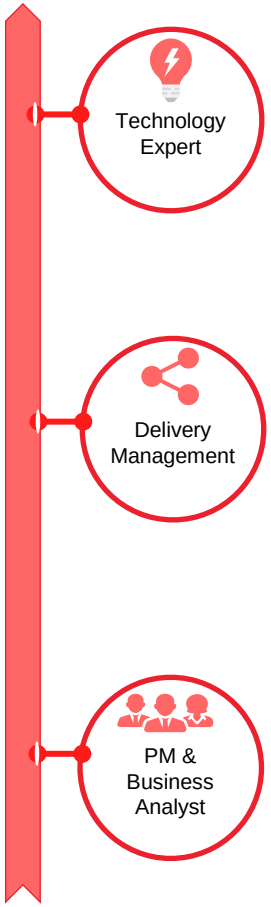
AMPLIAMENTO E POTENZIAMENTO DEL CAMPUS PER MANTENERE UN TIME-TO-MARKET COMPETITIVO	▪ **Sviluppo** del **Learning Provider proprietario** (**RETI Academy**) che offre da un lato seminari, laboratori per l'apprendimento e percorsi formativi esperienziali in ambito tecnico e manageriale (alla base dello 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 i**l 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**.

Mercato e contesto competitivo

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

ATLASSIAN 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

Il mercato ICT in Italia

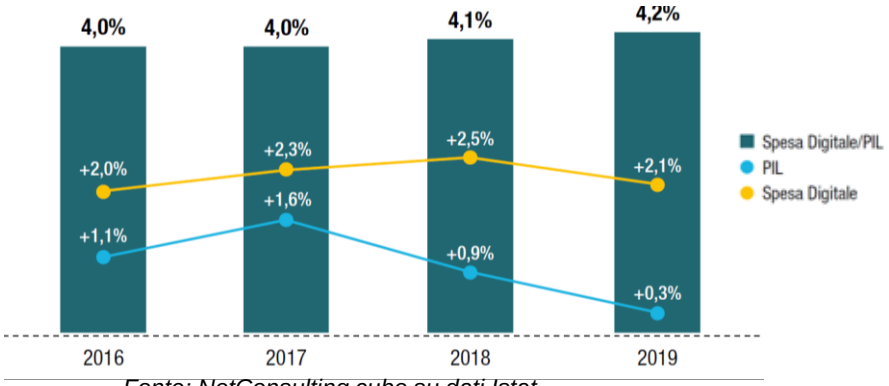
Reti

Nel 2016-2019, **la spesa digitale in Italia è cresciuta più dell'economia nel suo complesso**. Il maggior dinamismo si è riscontrato nel 2018, anno in cui la crescita del mercato digitale è stata di +2,5% vs 2017, a fronte di una crescita del PIL dello 0,9%, questo soprattutto grazie alla piena implementazione del piano Industria 4.0.

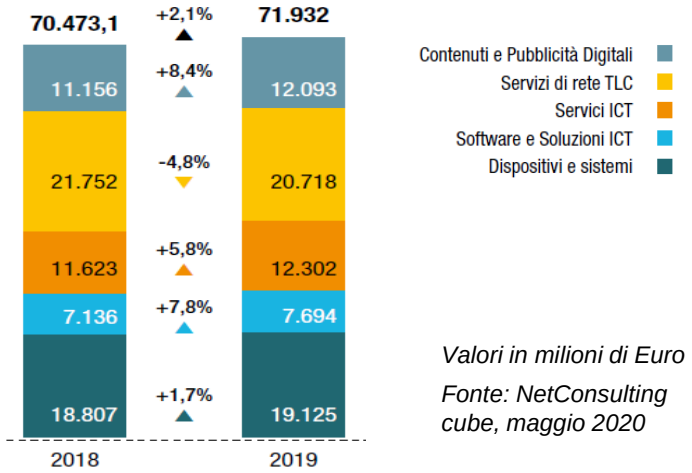
Il mercato digitale italiano **nel 2019** ha proseguito il trend positivo degli anni precedenti segnando un **incremento del +2,1%** vs 2018 e raggiungendo un valore complessivo di circa **72 miliardi di euro.**

Il principale fattore alla base della crescita è il percorso di digitalizzazione intrapreso dalle aziende in tutti i settori, che si riflette nell'**andamento positivo dei Servizi ICT** (+5,8% vs 2018), trainati dalla crescente penetrazione del **Cloud** quale elemento chiave del processo di modernizzazione di sistemi e applicazioni e dell'**IoT**, oltre che in generale dai progetti di **System Integration**.

Si riscontra un incremento anche nel segmento **Software** (+7,8% vs 2018), che beneficia di investimenti crescenti effettuati da imprese con esigenza di rinnovo del parco applicativo, al fine di incrementare la propria efficienza e produttività.



Fonte: NetConsulting cube su dati Istat



Valori in milioni di Euro

Fonte: NetConsulting cube, maggio 2020

Reti ha registrato nel 2018-2019 una crescita dei ricavi del +10%, rispetto al +2,1% del mercato ICT

Fonte: Anitec-Assinform, Il Digitale in Italia 2020 – Mercati, Dinamiche e Policy, giugno 2020

Il mercato ICT in Italia

Reti

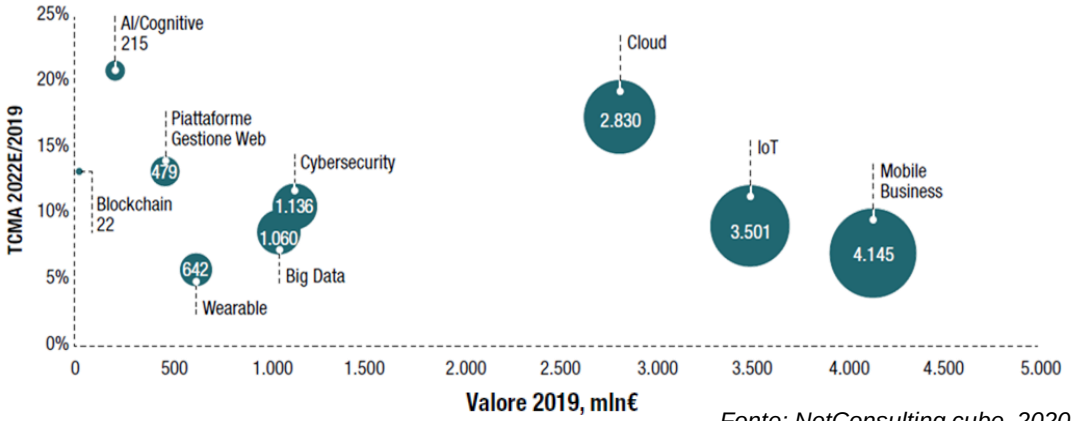
L'andamento del mercato digitale nel 2019 ha confermato il divario, già osservato negli ultimi anni, tra mercato ICT tradizionale, mercato digitale e **Digital Enabler**.

A fronte della sostanziale stagnazione del mercato relativo alle componenti più tradizionali, il mercato digitale complessivo evidenzia una maggior crescita, ancora più rilevante se si considerano le componenti denominate Digital Enabler.

Nel **2020**, le previsioni del mercato digitale sono influenzate dall'**impatto della pandemia** e mostrano un calo complessivo del mercato del 3,1%, seguito da un **recupero nei due anni successivi**.

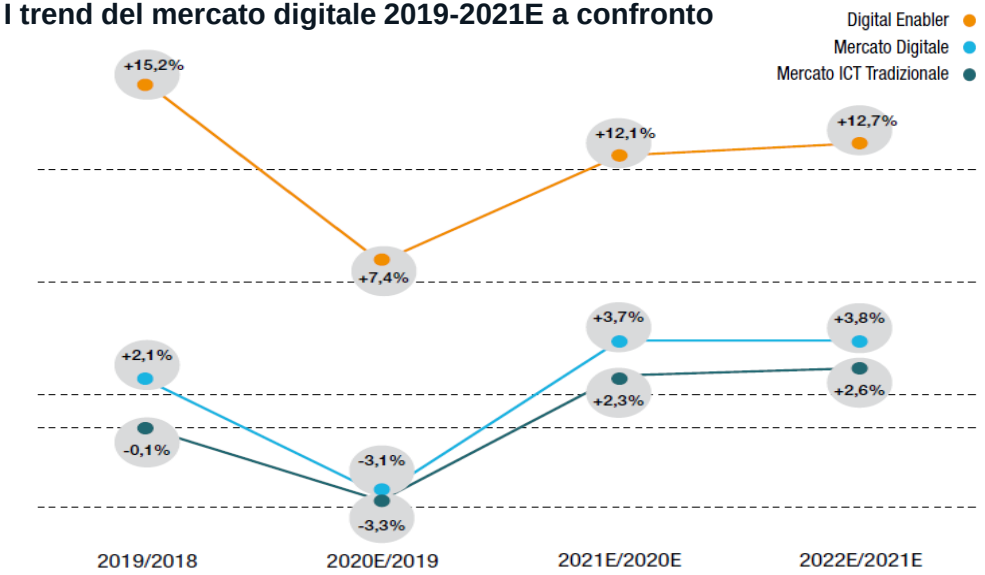
Di contro, osservando il mercato delle tecnologie che più abilitano direttamente la digitalizzazione aziendale (**Digital Enabler e Digital Transformer**) si vede come, pur registrando nel 2020 un rallentamento significativo rispetto alla crescita 2019, si preveda per il mercato una **crescita del +7,4% nel 2020**. Inoltre, ci si attende una forte ripresa sia nel 2021 (+12,1%) sia nel 2022 (+12,7%).

Il mercato dei Digital Enabler, 2019-2022E



Fonte: NetConsulting cube, 2020

I trend del mercato digitale 2019-2021E a confronto



Fonte: NetConsulting cube, 2020

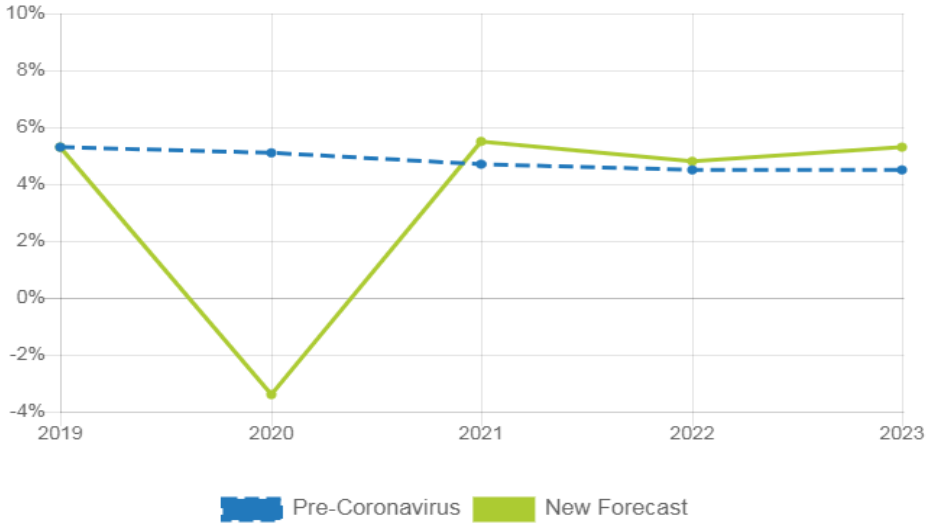
Fonte: Anitec-Assinform, Il Digitale in Italia 2020 – Mercati, Dinamiche e Policy, giugno 2020

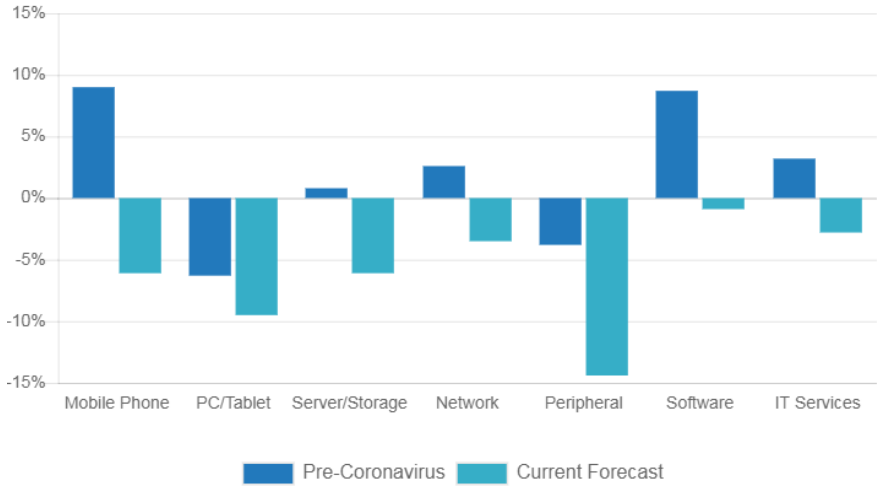
Impatti Covid-19 sul Mercato IT worldwide

Reti

Si evidenzia una situazione in linea con quanto già presentato a livello nazionale: un decremento della spesa IT nel 2020, seguito da una **forte ripresa a partire dal 2021**.

In particolare, nel triennio 2021-2023 ci si attende che le previsioni di crescita superino quelle stimate pre-Covid19.





In coerenza con quanto già presentato a livello nazionale, si vede come pre-Covid19 i segmenti che configuravano una maggiore spesa IT fossero **Software** e **IT Services**, oltre al segmento Mobile Phone.

A conferma della loro **rilevanza** e **strategicità** si può notare come, secondo le stime attuali, nonostante tutti i segmenti presentino un decremento dovuto alla crisi ancora in corso, i segmenti **Software e IT Services siano quelli più resilienti** e, quindi, **presentino una diminuzione più contenuta** rispetto agli altri elementi di spesa IT.

Fonte: IDC's Worldwide Black Book: Live Edition (May 2020)

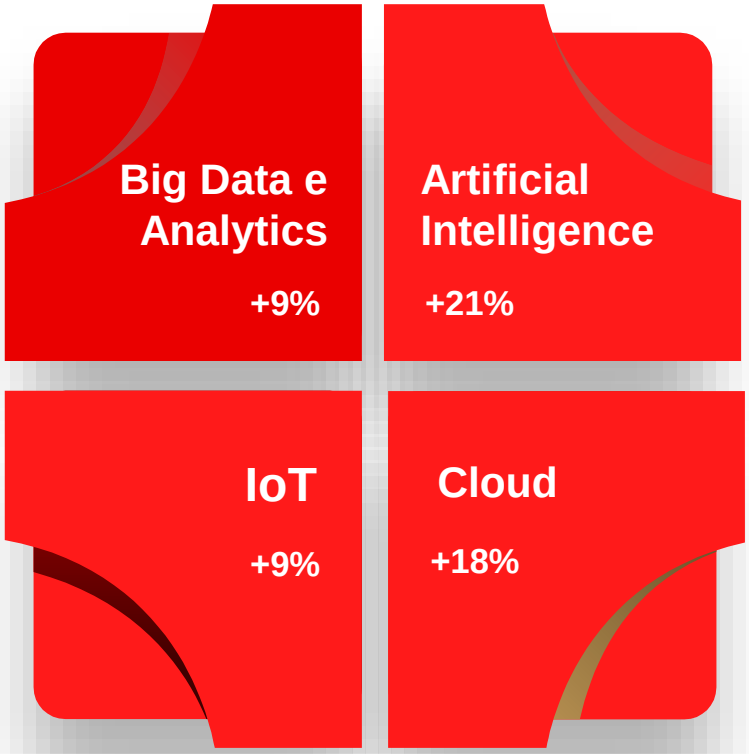
Fattori trainanti del mercato ICT in Italia

Reti

Le attività di comprensione, gestione e manipolazione di grandi quantità di dati non riguardano più solo le divisioni marketing e di risk management ma anche le operation, focalizzate su esigenze e obiettivi aziendali puntuali e sulla necessità di indirizzare prodotti e servizi ai target più specifici. Sono tematiche da sempre strategiche, che la situazione emergenziale ha reso ancor più importanti: il mercato delle soluzioni di Big Data, pari, nel 2019, a 1.060 milioni di euro, si prevede cresca con un **CAGR 2019-2022 del 9%**.

L'adozione di piattaforme IoT ha espresso nel 2019 un mercato di oltre 3,5 miliardi di euro che, pur rallentando nel 2020, si prevede crescerà con un **CAGR del 9% nel periodo 2019-2022**. Lo sviluppo del mercato è guidato, in particolare, dalla domanda nell'industria di piattaforme per simulare processi, prodotti, servizi (digital twin) e dalla domanda di sistemi per prevenire criticità, e testare risultati futuri.

Il **mercato ICT italiano** è trainato dalle seguenti «tecnologie abilitanti»:



Nel 2019, il mercato dell'Artificial Intelligence (AI) in Italia è cresciuto a ritmo sostenuto (+60% sul 2018), raggiungendo 215 milioni di euro. L'uso dell'intelligenza artificiale (AI) si prevede aumenti a tassi elevati, con un **CAGR 2022E/2019** del **+21%**. I casi d'uso nelle aziende italiane sono aumentati con un maggior ricorso alla sofisticazione degli algoritmi per migliorare o ottimizzare qualsiasi aspetto di business: dalla relazione con la clientela, ai processi di produzione fino alle operation

Il mercato Cloud ha raggiunto a fine 2019 poco meno di 3 miliardi di euro, ed è atteso crescere con un **CAGR** del **18% sino al 2022**. Il trend e la presenza in tutti gli scenari tecnologici del Cloud fanno capire quanto sia forte il suo ruolo di «abilitatore». La disponibilità di dati in Cloud concretizza la digitalizzazione aziendale, rendendo possibile la mobilità dei lavoratori, la simulazione e il monitoraggio dei dati e la loro protezione e valorizzazione.

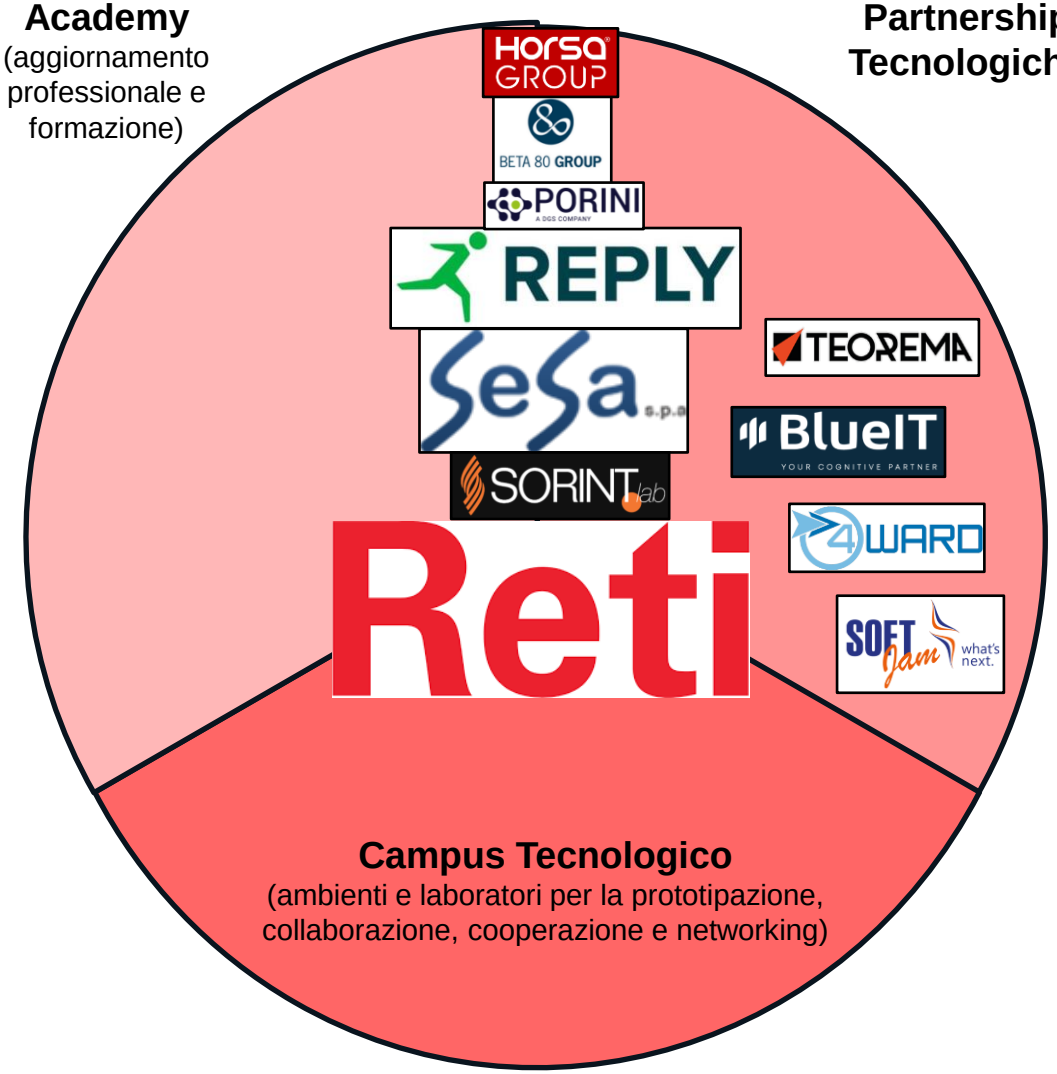
Fonte: Anitec-Assinform, Il Digitale in Italia 2020 – Mercati, Dinamiche e Policy, giugno 2020

Posizionamento di mercato

Reti

Reti ottiene l'**eccellenza tecnologica** e gli alti livelli di **qualità** che gli vengono **riconosciuti dal mercato** grazie alla capacità di unire in maniera virtuosa e strutturata:

1. La scelta delle **tecnologie**
2. La **formazione** continua del personale
3. Il **Campus Tecnologico** dove nasce l'innovazione



Fonte: Elaborazione del Management

Risultati 1H 2020

Analisi dei ricavi 1H2019-1H2020

Reti

ANALISI RICAVI PER LINEA DI BUSINESS

Euro'000	1H2019	Inc.%	1H2020	Inc.%	Var%
IT Solutions	6.224	60%	6.299	60%	+1%
Managed Service Provider	1.585	15%	1.689	16%	+7%
Business Consulting	1.914	18%	1.801	17%	-6%
Ricavi Accessori	635	6%	711	7%	+12%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	**10.357**	**100%**	**10.501**	**100%**	**+1%**

- Al **30 giugno 2020**, Reti ha registrato un **fatturato** pari a circa **10.5 €M in crescita di +1,4%** rispetto al 30 giugno 2019.
- Il **breakdown** dei **ricavi per linea di business** mostra come la principale linea di ricavo sia ascrivibile ai servizi **IT Solutions** (60%; **6,3 €M**), seguita a sua volta dai servizi **Business Consulting** (17%; **1,8 €M**) e **Managed Service Provider** (16%; **1,7 €M**).
- La voce di Ricavi Accessori, pari a 700k€ include principalmente la rivendita di HW/SW e di Servizi.

ANALISI RICAVI PER TIPOLOGIA CONTRATTUALE

Euro'000	1H2019	Inc.%	1H2020	Inc.%	Var%
Time & Material	5.604	54%	5.568	53%	-1%
Fixed Price	4.163	40%	4.237	40%	+2%
Altro	591	6%	696	7%	+18%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	**10.357**	**100%**	**10.501**	**100%**	**+1%**

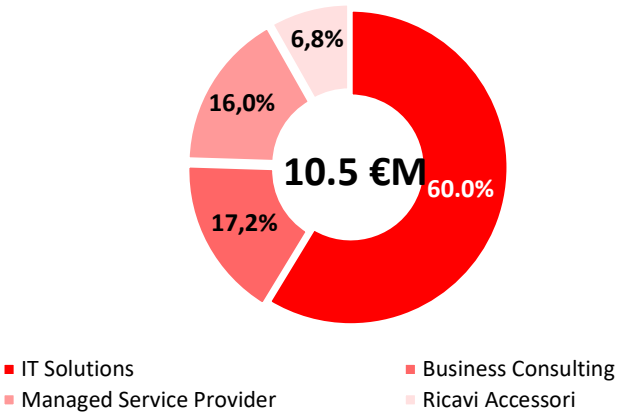
- La **suddivisione dei ricavi** per **tipologia contrattuale** mostra come la Società ricorra prevalentemente **alla forma tecnica del Time & Material** (53%) rispetto alla forma del Fixed Price (40%), e si conferma in linea con l'anno precedente, nello specifico:
  - ✓ **Time & Material**: prevede una stima di massima delle giornate lavorative per ogni attività individuando un costo orario delle sue risorse
  - ✓ **Fixed Price**: il cui importo non dipende dall'ammontare delle risorse o del tempo impiegato, bensì si tratta di attività a prezzo fisso
- La voce Altro (7%) si riferisce a forme contrattuali diverse dalle precedenti (principalmente per rivendite).

Fonte: Elaborazioni del Management su dati societari

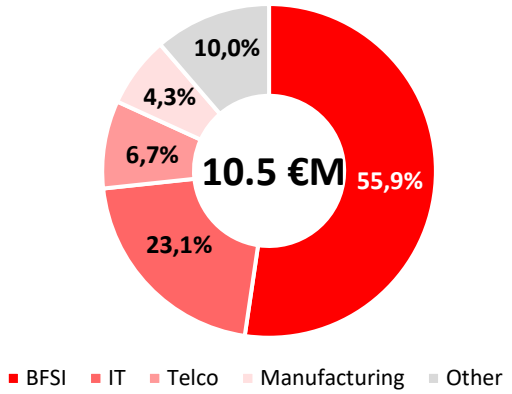
Breakdown ricavi 1H2020

Reti

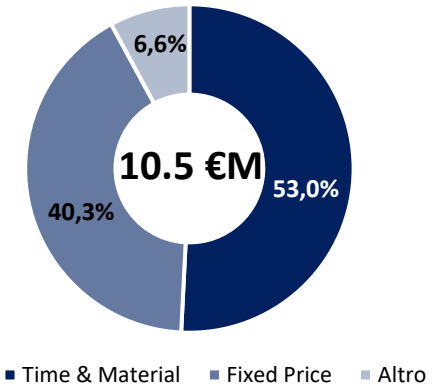
LINEA DI BUSINESS



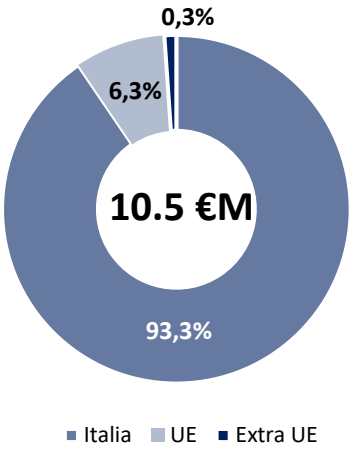
INDUSTRY



TIPOLOGIA CONTRATTUALE



AREA GEOGRAFICA



Fonte: Elaborazioni del Management su dati societari

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**

Fonte: Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2019

- 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

Stato patrimoniale riclassificato 2019A-1H2020

Reti

Stato patrimoniale	2019A Euro '000	1H2020 Euro '000
Immobilizzazioni immateriali	450	554
Immobilizzazioni materiali	19.944	20.093
Immobilizzazioni finanziarie	10	10
Attivo Fisso Netto	**20.404**	**20.657**
Crediti verso clienti	6.697	6.080
Debiti verso fornitori	(1.246)	(781)
Capitale circolante commerciale	**5.450**	**5.297**
Altre Attività	363	465
Altre Passività	(5.200)	(6.145)
Capitale circolante netto	**613**	**(383)**
Capitale investito lordo	**21.017**	**20.274**
TFR	(2.995)	(3.130)
Fondi rischi e oneri	(41)	-
Capitale investito netto	**17.981**	**17.144**
Disponibilità liquide	(741)	(1.134)
Titoli detenuti per la negoziazione	(802)	0
Debiti bancari per linee di anticipo	4.721	2.819
Debiti vs altri finanziatori	29	24
Debiti bancari per finanziamenti e mutui	10.349	11.182
Posizione Finanziaria Netta	**13.555**	**12.891**
Capitale sociale	2.000	2.000
Riserve	1.854	1.876
Utile (perdita) d'esercizio	572	377
Totale patrimonio netto	**4.426**	**4.253**
Totale fonti e PN	**17.981**	**17.144**

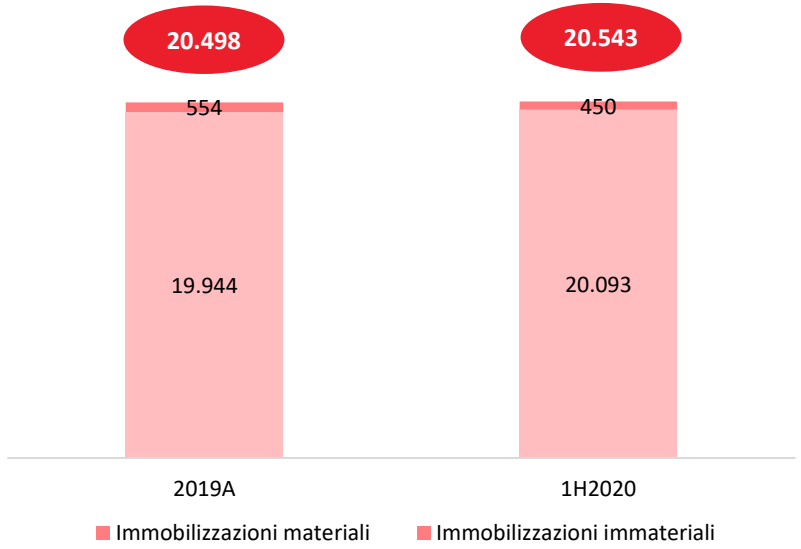
Fonte: Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2019

- La Società si caratterizza per **investimenti orientati allo sviluppo e alla creazione di valore attraverso la continua implementazione del Campus tecnologico**. L'obiettivo del Campus è di consentire alla Società di mantenere un time-to-market competitivo, garantito dai laboratori per l'apprendimento, dai percorsi formativi esperienziali (in ambito tecnico e manageriale) e dallo sviluppo costante dei centri di competenza per il mantenimento di un elevato livello delle Skills relative alle Key Enabling Technologies (KET).
- Le **immobilizzazioni materiali** sono costituite principalmente dal **Campus tecnologico Reti**.
- Reti detiene partecipazioni in due ITS costituiti con la finalità di promuovere la cultura tecnica e scientifica in ambito regionale e nazionale, favorendo l'immissione nel mercato del lavoro di professionalità nel comparto ICT:
  - ✓ **Fondazione ITS per l'informazione e la comunicazione** per € 3.000
  - ✓ **Fondazione ITS Tech Talent Factory** per € 5.000
- Si segnala una diminuzione del **capitale circolante commerciale** dovuta a un miglioramento dei tempi d'incasso dei crediti verso clienti.
- La voce **Altre Attività / (Passività)** accoglie categorie residuali quali i debiti vs dipendenti per retribuzioni e per oneri previdenziali, crediti e debiti di natura tributaria oltre ai ratei/risconti attivi e passivi; in particolare, i risconti passivi al 1H2020 ammontano a circa 2,3€M.
- Al 30 giugno 2020, il **patrimonio netto** di Reti ammonta a **oltre 4,2 €M**

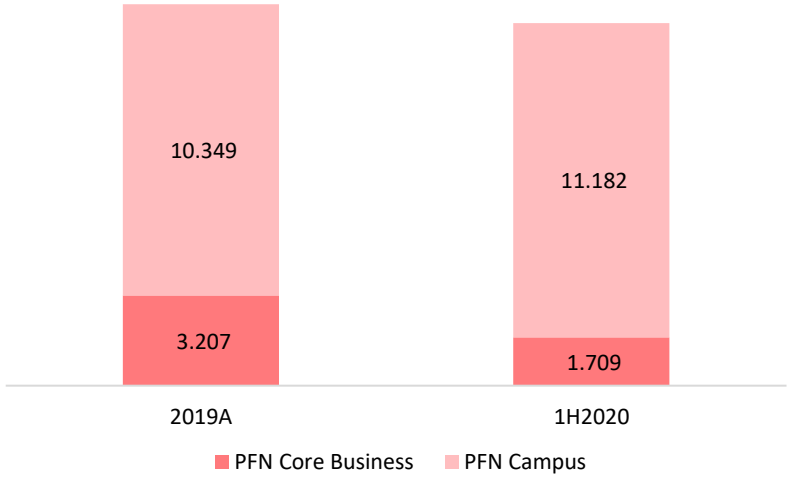
Immobilizzazioni e PFN 2019A-1H2020

Reti

IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI E IMMATERIALI (Euro '000)



POSIZIONE FINANZIARIA NETTA (Euro '000)



- Il **Campus tecnologico Reti** rappresenta l'**asset centrale** nonché **uno degli elementi distintivi della Società**
- Il **Campus**, che si caratterizza per **un costo storico di oltre 21,0 €M**, rappresenta oltre il 95% delle **immobilizzazioni materiali**

- Le **immobilizzazioni immateriali** sono costituite per ca. 0,39 €M da costi di sviluppo:
  - ✓ Sviluppo di una **piattaforma EPM** dedicata alla business autonomy iniziata nel 2018
  - ✓ Sviluppo di **un software collegato al gestionale** della Società al fine di migliorarne i relativi controlli («Progetto NETME»)

- Al 30 giugno 2020 la **PFN core business** è pari a **1,7 €M** (3,2 €M nel 2019)
- All'interno della PFN complessiva la voce più rilevante è data dai **Debiti vs banche a medio/lungo termine**, pari a 11,2 €M (86,7% della PFN), costituiti da mutui ipotecari e finanziamenti **destinati allo sviluppo del Campus tecnologico Reti,** un investimento di ampliamento della sede, iniziato nel 2013, finalizzato a realizzare una struttura organizzativa adeguata alla gestione dei nuovi progetti e alla formazione del personale, sia interno che esterno all'azienda.
- La diminuzione della PFN core business è riconducibile ad una migliore gestione della liquidità.

Fonte: Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2019

Fonte: Elaborazioni del Management su dati societari

IR Team

Bruno Paneghini
IR Manager
ir@reti.it

IR Top Consulting
Maria Antonietta Pireddu, m.pireddu@irtop.com
Federico Nasta, f.nasta@irtop.com
+39 02 45473884/3

Appendice

Modello di business

Reti

Presale & Assessment

- Ricerca di nuove opportunità attraverso attività di **Inbound Marketing** e **cross-selling**. Le *lead* prodotte, dopo essere state qualificate dalla direzione Marketing, passano alla struttura Sales, la quale effettua gli **incontri di pre-vendita attraverso la presentazione di DEMO, la realizzazione di *Proof of Concept* o attività di *IT Assessment***
- Viene realizzata la documentazione relativa alla **stima dei tempi e costi**
- Viene effettuata la redazione dei **preventivi** da parte della Direzione Commerciale contenente gli allegati tecnici
- **Firma del contratto** (anche per eventuale supporto di manutenzione post-vendita)

Developing & Delivery

- Avvio del progetto di **Digital Transformation** attraverso la costituzione di un **team di esperti** (provenienti dai 6 centri di competenza) per la realizzazione della **soluzione «custom» richiesta dal cliente**
- Attività di **coordinamento da parte di un Project Manager** (in modalità *Agile PM*) per il monitoraggio degli standard di qualità richiesti, il rispetto dei tempi e dei costi
- Sviluppo del **prototipo** della soluzione prevista
- **Test e collaudo** dei *deliverable* prodotti
- Attività di **formazione** e di **Change Management** per l'organico del cliente
- **Consegna** della soluzione al cliente

Maintenance & Evolution

- Laddove previsto, le soluzioni realizzate vengono prese in consegna dalla linea di attività di **Managed Service Provider** per le attività di manutenzione ordinaria e analisi predittive
- I progetti realizzati possono prevedere la realizzazione di **fasi di sviluppo successive e/o lo sviluppo di evoluzioni** derivanti da necessità di Business o necessità di aderire ad adempimenti (normativi, etc..)

Catena del valore

Reti

Fornitori

Principali tipologie di fornitori:

- Fornitori di Prodotti HW/SW
- Fornitori delle principali soluzioni cloud-based per la *business collaboration*
- Fornitori delle principali piattaforme per lo sviluppo di soluzioni Software

Reti

Principali Soluzioni/Servizi:

- Sviluppo di soluzioni applicative per la gestione dei processi aziendali, lo sharing e la facilitazione dei processi collaborativi
- Servizio di gestione e assistenza di Applicazioni e Infrastrutture
- Sviluppo di piattaforme e infrastrutture IT
- Consulenza strategica di Business

Clienti

Principali Settori Serviti:

- BFSI
- Telecomunicazioni
- IT
- Manifatturiero

Utenti finali

Utenti/Utilizzatori finali

- Consumatori (B2B/B2C)
- Reti Commerciali
- Personale Tecnico
- Operatori Finanziari

Catena del valore integrata

Reti

Analisi Fabbisogno

Si procede alla raccolta delle informazioni attraverso un processo strutturato di elicitazione volto all'identificazione, analisi e valutazione dei fabbisogni sia espliciti sia latenti del cliente

Identificazione Soluzione

A seguito dell'analisi dei requisiti e di un IT Assessment svolto dai professionisti RETI, si effettua la scelta delle soluzioni tecnologiche e metodologiche più idonee per il contesto del cliente

Consulenza e Sviluppo

Vengono avviati i processi di sviluppo, volti alla realizzazione della soluzione *tailor made,* attraverso le competenze espresse dai professionisti di RETI specializzati nei sei centri di competenza

Prototipo e Test

Vengono avviate le fasi di realizzazione dei prototipi ed eseguiti i Test di performance e collaudo utente, per la verifica della soluzione tecnologica (applicativa e/o infrastrutturale) e della corrispondenza rispetto ai fabbisogni del cliente

Consegna della soluzione

Viene avviata la formazione del personale del cliente e vengono avviati i processi di *Change Management* per permettere l'adozione della soluzione di *Digital Transformation* al personale del cliente.
Viene effettuato la consegna della soluzione *tailor made* per l'avvio in produzione

Revenue model

Reti

TIME & MATERIAL

50,8% fatturato 2019A

- Contratti che prevedono l'impiego di risorse RETI per la realizzazione delle soluzioni *tailor made* richieste dal cliente
- L'importo viene stabilito attraverso la previsione del numero di giornate messe a disposizione da RETI e con tariffa giornaliera per ogni figura professionale impiegata

Linea di attività	%
IT Solutions	72%
Business Consulting	22%
Managed Service Provider	6%

FIXED PRICE (Progetti e Servizi)

41,3% fatturato 2019A

Progetti:

- Contratti che prevedono la realizzazione di progetti *tailor made* da parte di RETI con indicazione dei deliverable previsti dal progetto stesso
- L'importo per la realizzazione del progetto è fisso e dipende dagli obiettivi da raggiungere

Servizi:

- Contratti che prevedono l'erogazione di servizi da parte di RETI su un arco temporale definito, con indicazione del perimetro di intervento e dei livelli di servizio da garantire
- L'importo per la realizzazione del progetto è fisso e dipende dal livello di servizio e dal periodo di svolgimento

Linea di attività	%
IT Solutions	54%
Business Consulting	14%
Managed Service Provider	32%

Rivendita di HW, SW e Servizi

7,9% fatturato 2019A

- Contratti che prevedono la rivendita da parte di RETI di materiale hardware o Software prodotto da terze parti, oppure la rivendita di servizi standard erogati da terzi
- Rientrano in questo caso i servizi di manutenzione che il cliente acquista per avere accesso al supporto da parte del produttore o ad installazione di nuove versioni del prodotto
- L'importo è fisso

Strategia di marketing

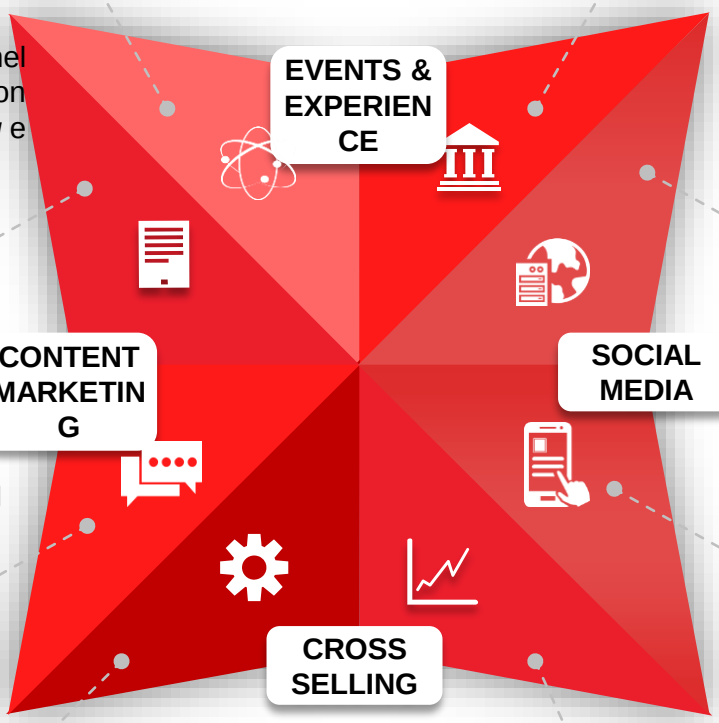
Reti

La strategia Marketing si pone l'obiettivo di potenziare la riconoscibilità del brand e rafforzare il posizionamento sul mercato, generando nuove opportunità di business su base continuativa.

Partecipazione ad eventi/fiere di settore (*speaker e/o partner*)

Realizzazione di eventi/experience presso il Campus, organizzati in partnership con player settore IT

Iniziative per l'attrazione dei prospect nel *funnel,* volte a rafforzare la relazione con il brand (tecniche di *Inbound Marketing* e *Seo Content*)



Piano editoriale giornaliero sui social media attraverso contenuti relativi ai 6 centri di competenza promossi da RETI *(Social Monitoring & benchmarking analysis)*

Lead Nurturing attraverso un dialogo continuo con il potenziale cliente, offrendo informazioni utili che lo orientino verso i servizi offerti da RETI

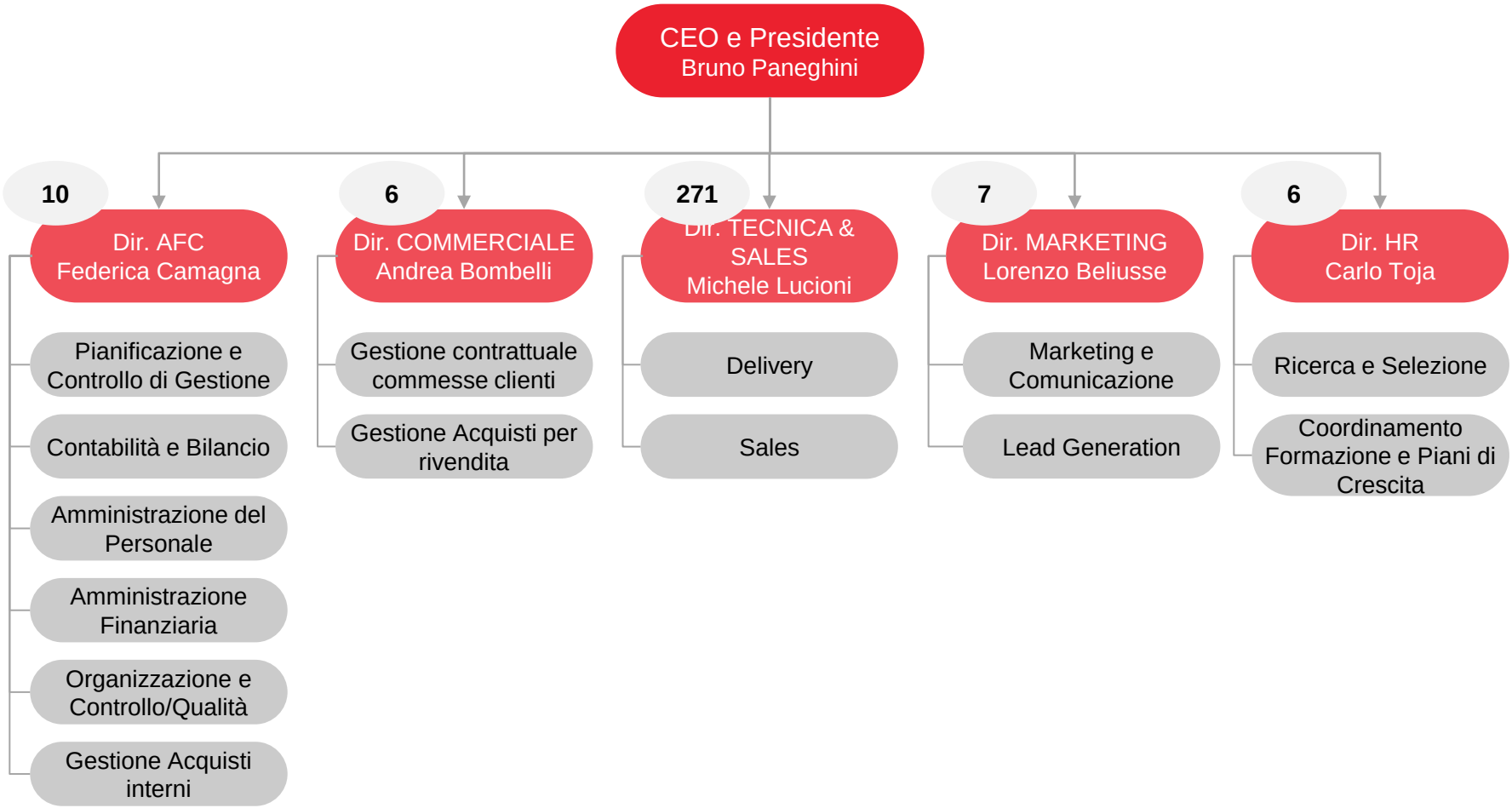
Campagne di *Digital Advertising* per promuovere le soluzioni offerte da RETI e la partecipazione ad eventi, workshop o seminari

Realizzazione di campagne strutturate di *vendita complementare,* in sinergia con la Direzione Sales

Piano editoriale nei confronti dei clienti in essere, per rafforzare costantemente la percezione dell'eccellenza tecnologica di RETI (*Direct e-mail Marketing*)

Struttura organizzativa

Reti



dipendenti medi al 31 dicembre 2019