Reti
Società Benefit

WEB CONFERENCE FY 2020

4 Marzo 2021

2020 Financial Highlights

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

TRA I PRINCIPALI PLAYER ITALIANI NELL'IT CONSULTING

- RETI, **Società Benefit** e **B-Corp**, 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.

AMPIA GAMMA DI SERVIZI ED ELEVATE COMPETENZE NELLE KET

- 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.
- Oltre **300 professionisti** altamente qualificati impiegati con CCNL commercio.

CAMPUS DI PROPRIETÀ COME ASSET STRATEGICO

- **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

- Oltre **100 clienti altamente fidelizzati Mid & Large enterprise** principalmente operanti nei settori **«IT spending»** quali **BFSI, IT, Telco e Manufacturing**.
- Consolidate **partnership** di lunga durata con i principali IT Vendor internazionali (**Microsoft – golden partnership**, Apple, Cisco, Oracle, ecc.).

22,0 €M
Valore della Produzione (+4% yoy)

2,52 €M
EBITDA (+16% yoy)

11,43%
EBITDA margin (10,26% nel 2019)

0,90 €M
Utile Netto (+58% yoy)

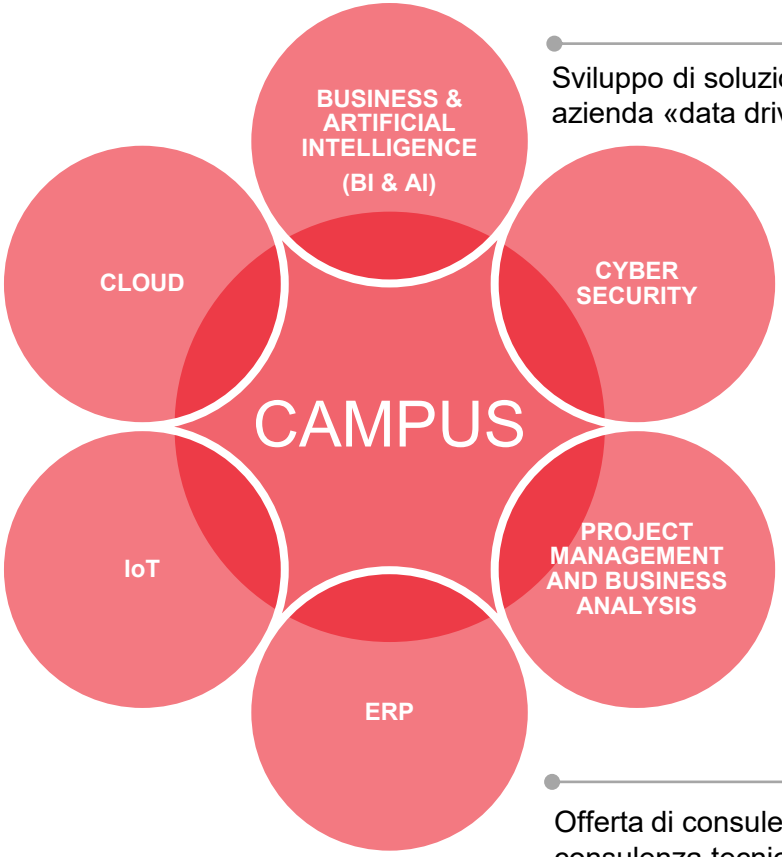
0,04 € p.a.
Dividendo proposto
55% *payout ratio*, 4,61% *dividend yield*

1,40 €M
Posizione Finanziaria Netta *core business* (3,21 €M nel 2019)

CAMPUS: 6 Centri di Competenza

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

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

Partnership con i principali operatori del mondo IT

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

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 Messaging
Gold Communications
Gold Collaboration and Content
Gold Windows and Devices
Gold Cloud Platform

Microsoft Partner
Microsoft
Gold Datacenter
Gold Cloud Productivity
Gold Data Analytics
Gold Application Development

Microsoft Partner
Microsoft
Silver Project and Portfolio Management
Silver DevOps
Silver Security
Silver Small and Midmarket Cloud Solutions

TeamSystem
System Integrator

vmware Partner Connect

Veeam
Cloud & Service Provider
Registered

Citrix Partner
Silver
Solution Advisor

Cisco Partner
Select Certified

Dell Technologies
Authorized Partner

pepiink
Certified Partner

AT&T Cybersecurity Partner

Sophos Gold Partner

Consultants Network

DARKTRACE

Atlassian Silver Solution Partner

Oracle Partner

Trend Micro Bronze Partner

exclaimer Partner

Nutanix Cloud Professional

silver peak Silver Partner

Qlik Partner Authorized Solution Provider

Fortinet Authorized Partner

CONDECO

International Association of Microsoft Channel Partners

KNX Partner

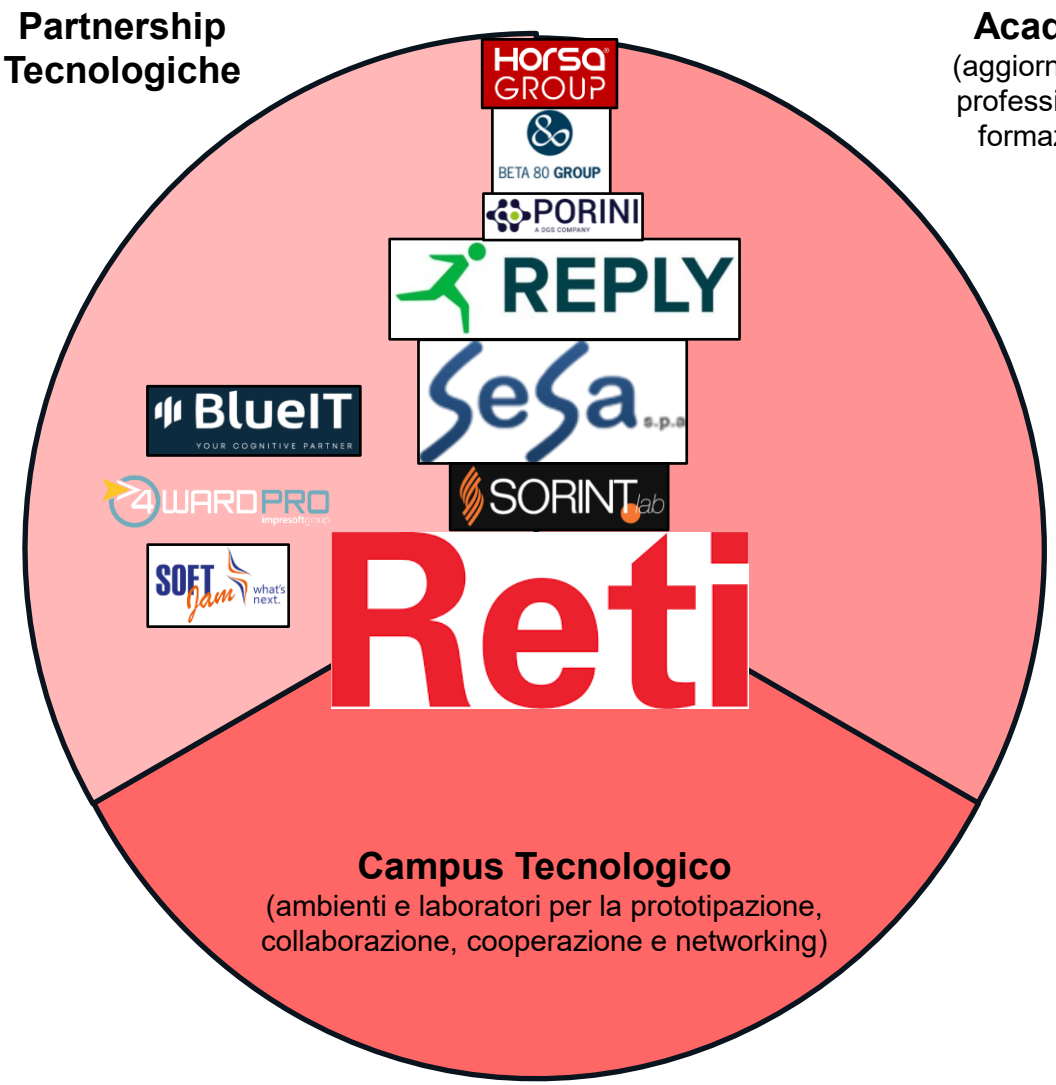
Clusit

Posizionamento di mercato

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

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

Sostenibilità

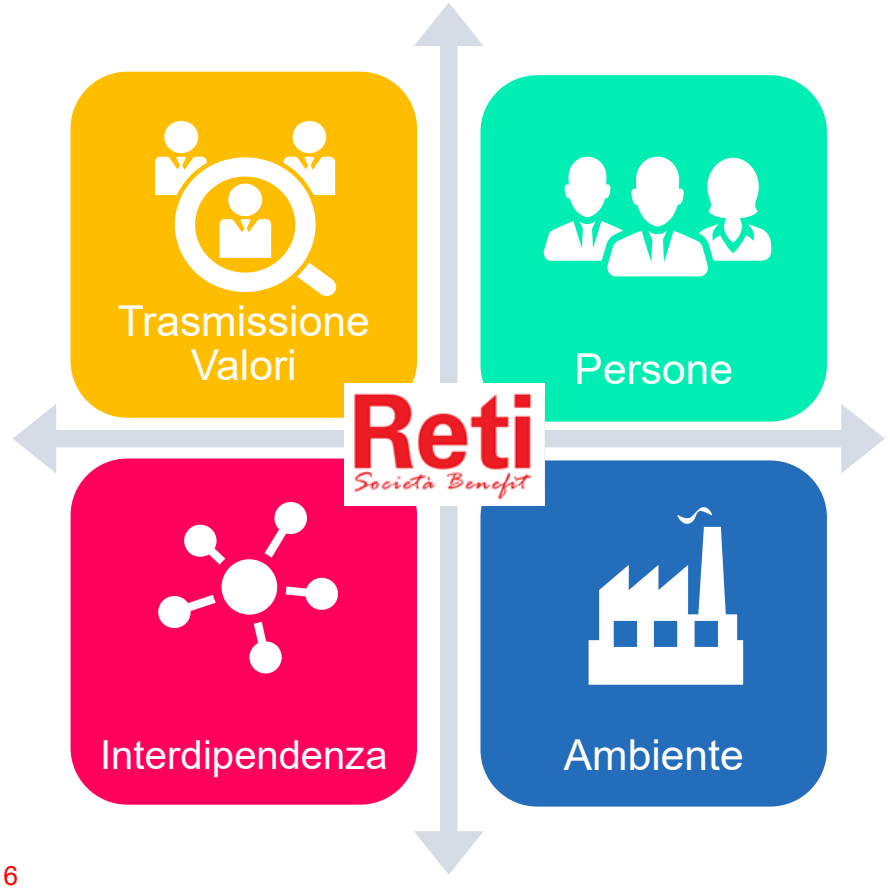
Certificazione B Corporation

PRIMA EMITTENTE ITALIANA QUOTATA AD AVER OTTENUTO LA CERTIFICAZIONE B CORP

Completamento di un percorso di assessment e valutazione che identifica quelle aziende che rispettano i **più rigorosi standard di trasparenza e sostenibilità**, a testimonianza di una prassi aziendale e di business che incorpora, nella propria strategia, **obiettivi di impatto sociale e ambientale positivo.**

Il riconoscimento segue un rigoroso processo di verifica da parte di B Lab, l'ente non profit che promuove il modello B Corp in tutto il mondo, che ha misurato la capacità di Reti di **creare profitto in modo responsabile, restituendo effettivo valore alla collettività.**

La **strategia di sostenibilità** di Reti si basa su un modello incentrato sulla promozione della trasformazione digitale e dell'innovazione improntata sulla ricerca e sullo sviluppo, applicati per favorire idee e progetti e per sostenere le filiere produttive oltre allo sviluppo sostenibile e inclusivo, grazie al quale l'innovazione viene messa al servizio delle persone, delle comunità e dei territori.



Strategia

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

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).

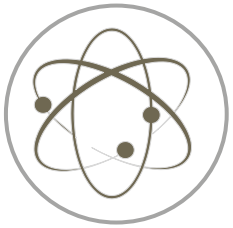
SCOUTING DI NUOVE PARTNERSHIP STRATEGICHE

- **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.

Strategia 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.

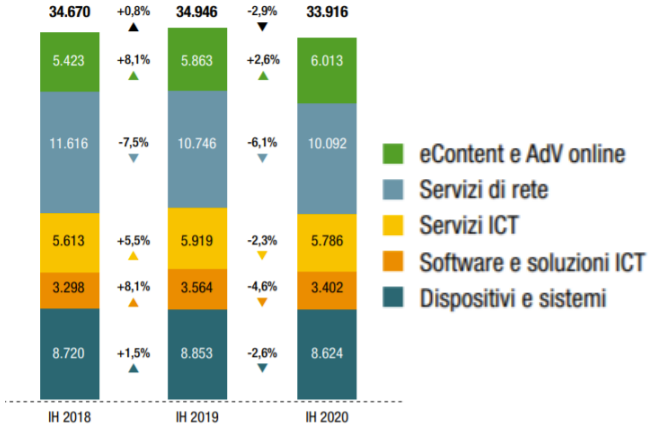
Con riferimento agli attuali centri di competenza abbiamo un focus che è principalmente indirizzato verso il rafforzamento del know-how nella Business Intelligence e Artificial Intelligence che presentano il potenziale di sviluppo più elevato.

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**.

Il mercato Digitale Italiano nel primo semestre 2020

Il **mercato digitale italiano** ha mostrato una maggiore resilienza, attestandosi **nei primi sei mesi dell'anno** a 33.916 milioni di euro, con un **decremento del 2,9%** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

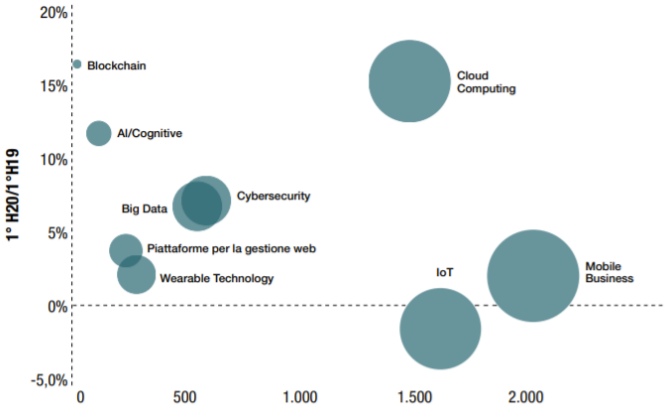
Nel primo semestre 2020, tutto è stato condizionato dall'emergenza sanitaria. I prodotti e i servizi digitali sono però risultati essenziali per limitare gli effetti negativi delle chiusure forzate delle sedi aziendali e scolastiche.



Il mercato digitale in Italia nel primo semestre 2020

I **Digital Enabler** hanno mantenuto un trend positivo nella prima metà del 2020. In particolare Cloud Computing e Artificial Intelligence hanno continuato a crescere a due digit:

- il mercato del **Cloud** Computing ha registrato un **incremento del 14,9%** rispetto allo stesso semestre del 2019.
- L'**Artificial Intelligence** ha mantenuto nel primo semestre 2020 un **trend positivo (+11,9%)**, seppur a un tasso notevolmente inferiore a quello registrato nel primo semestre del 2019 (+55,6%).



Dimensioni e trend dei Digital Enabler nel primo semestre 2020

Variazioni % sullo stesso semestre dell'anno precedente Fonte: NetConsulting cube 2020

Fonte: Anitec – Assinform, Il Digitale in Italia – Previsioni 2020 – 2022 e Policy, Novembre 2020

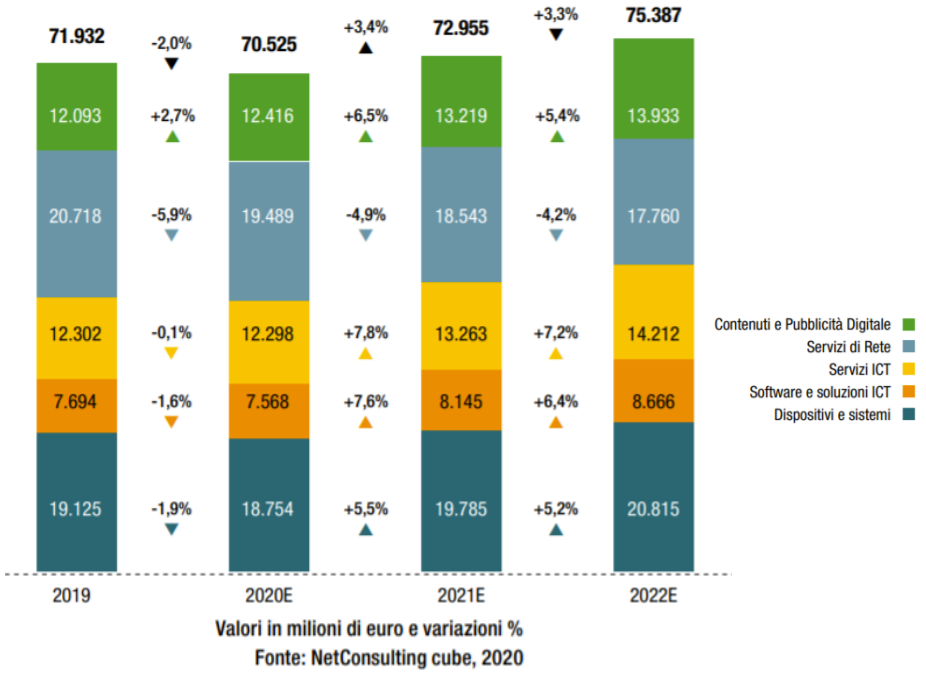
Digital Enabler

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

Nel biennio 2021-2022 e oltre, i principali driver tecnologici continueranno ad essere i Digital Enabler - trasversali a tutti i comparti merceologici dell'ICT e che permettono il continuo sviluppo di nuove soluzioni - che già negli ultimi anni hanno dato un forte impulso al mercato digitale.

In particolare:

- continuerà la migrazione al **Cloud Computing**, già in atto nelle principali aziende italiane, trasversale a tutti i settori e oramai scelta di base per l'evoluzione dei sistemi informativi delle medie e grandi aziende e per le piattaforme dei servizi online;
- forte impulso continuerà a venire dall'evoluzione della Data Strategy e dalle soluzioni **Big Data**. La governance del dato e l'implementazione di *enterprise platform* per sfruttare appieno i dati aziendali, in chiave business e indipendentemente dalla fonte, avranno sempre maggior priorità nelle grandi organizzazioni;
- a questa visione è connessa anche la crescita degli strumenti e dei sistemi di **Artificial Intelligence** (Intelligenza Artificiale o AI), che già nei prossimi anni inizierà a essere implementata su una scala più ampia a supporto dei piani strategici, delle operation commerciali e di marketing, dell'ottimizzazione della produzione.
- Forte sviluppo per la **Cybersecurity**: Con la crescita della digitalizzazione e delle attività in rete, le minacce sono sempre più in aumento e diventano sempre più sofisticate, mettendo a rischio la sicurezza di dati e sistemi e la continuità operativa.



Valori in milioni di euro e variazioni %
Fonte: NetConsulting cube, 2020

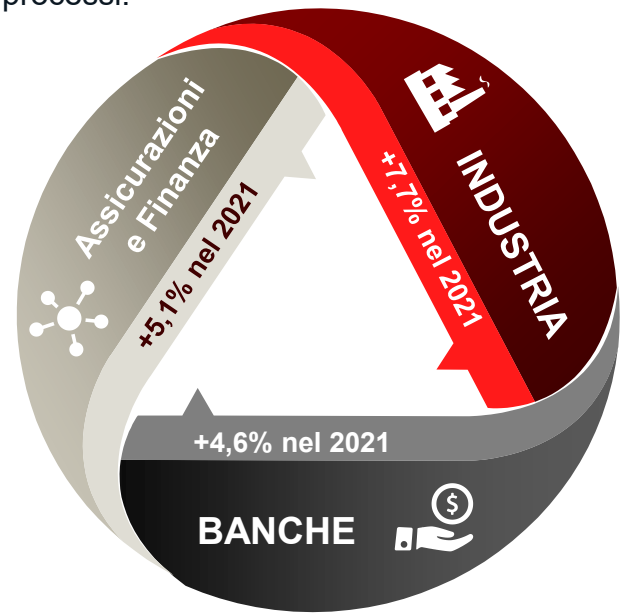
Fonte: Anitec – Assinform, Il Digitale in Italia – Previsioni 2020 – 2022 e Policy, Novembre 2020

Previsioni del mercato digitale per settori d'utenza: 2021-2022

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

Le previsioni di ripresa del mercato digitale in Italia nel 2021 e 2022, evidenziano in primo luogo la **maggiore dinamicità della componente business** rispetto a quella consumer.
Il mercato business è previsto in crescita del 5,3% nel 2021, a circa 43,2 miliardi di euro e del 4,6% nel 2022, a oltre 45,1 miliardi. Gli investimenti si concentreranno ancora principalmente sulla digitalizzazione delle diverse filiere settoriali, seppure con differenze che confermeranno la maggiore lentezza delle piccole aziende nei trend di digitalizzazione e, più in particolare, nella digitalizzazione dei processi.

Per il settore Assicurazioni e Finanza si prevede una domanda digitale in **crescita del +5,1%** nel 2021, a 2.243 milioni di euro, e del 6,3%, nel 2022, a 2.386 milioni. L'esigenza di automatizzare i processi ripetitivi sta spingendo le Compagnie a investire sempre più in tecnologie che offrono ricadute positive sulla produttività e la customer satisfaction, per la loro capacità di ridurre i tempi di risposta alle richieste dei clienti.



Nell'Industria si prevede una domanda digitale in **crescita del 7,7% nel 2021**, a 8.431 milioni di euro, e del 5,8% nel 2022, a 8.922 milioni. L'Industria è il settore con il più elevato tasso di crescita previsto nel biennio, sulla base della ripresa degli investimenti nei segmento IoT e Fabbrica 4.0. Altri ambiti significativi di investimento saranno la Supply Chain – sempre più strategica nelle aziende del settore – e il ridisegno in chiave innovativa di applicazioni e architetture dati.

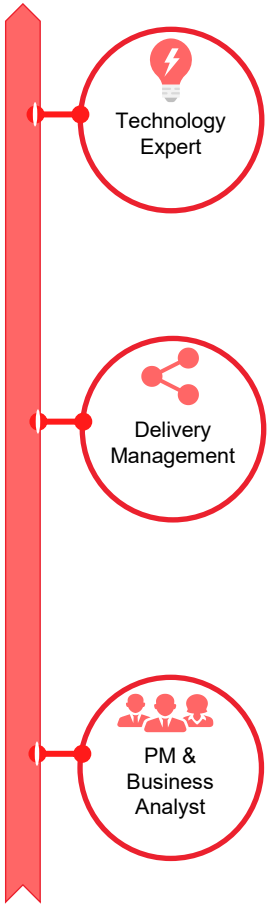
Per le Banche, la previsione è di una domanda in **crescita del 4,6% nel 2021**, a 8.266 milioni di euro, e del 3,5% nel 2022, a 8.557 milioni. Il settore continuerà a investire sulla digitalizzazione dei processi e sull'innovazione dei servizi a supporto delle relazioni omnicanalità con i clienti, confermandosi protagonista del mercato digitale.

Fonte: Anitec – Assinform, Il Digitale in Italia – Previsioni 2020 – 2022 e Policy, Novembre 2020

Linee di business

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

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



IT SOLUTIONS (Ricavi 2020: Euro 12,7 mln; 58%)
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 2020: Euro 3,8 mln; 17%)
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 2020: Euro 3,2 mln; 15%)
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.

2020 Business Key Facts

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

NEXI

IT SOLUTIONS

Cloud Computing

Reti contribuirà, grazie allo sviluppo sul Cloud, all'abbattimento dei costi energetici di manutenzione e di gestione dei server e all'ottimizzazione delle risorse e alla centralizzazione di identità e autenticazioni: è un esempio di adozione delle nuove tecnologie che offre importanti benefici anche alla qualità della vita delle persone grazie all'adozione di uno stile di lavoro sempre più efficace e su misura, con gli impatti positivi sull'ambiente.

BANCA

IT SOLUTIONS

Artificial Intelligence

Sfruttando gli strumenti messi a disposizione dall'artificial intelligence, il team di specialisti di Reti è stata in grado di sviluppare algoritmi che attraverso i servizi cognitivi favoriscono modalità di interazione, con gli utenti della banca, attraverso giochi personalizzati.
L'applicazione lavora sul continuo engagement dei clienti attraverso la proposta di sfide e domande volte a risolvere specifici enigmi e curiosità, alla cui risoluzione ne consegue un premio.

ENAIP (LOMBARDIA)

MANAGED SERVICE PROVIDER

Contratto triennale

Progetto della durata triennale per offrire a Fondazione Enaip una soluzione completa di Service Desk e di supporto infrastrutturale. Ad una prima fase di assessment, vulnerability assessment e knowledge transfer dall'attuale gestore per la presa in carico del servizio, seguirà l'attivazione e l'erogazione del servizio, che comprende il supporto HelpDesk per gli utenti e quello alle infrastrutture, nonché attività evolutive.

BANCA

MANAGED SERVICE PROVIDER

Contratto biennale

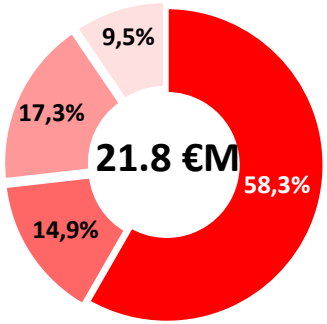
Siglato accordo con un primario Gruppo Bancario italiano per l'erogazione dei servizi in ambito Managed Service Provider a supporto delle infrastrutture Finanza e Risk Management dell'Istituto.

*L'accordo ha una durata biennale e un valore complessivo di **1,675 milioni di euro**, con l'eventuale possibilità di estensione per il terzo anno.*

Breakdown ricavi 2020A

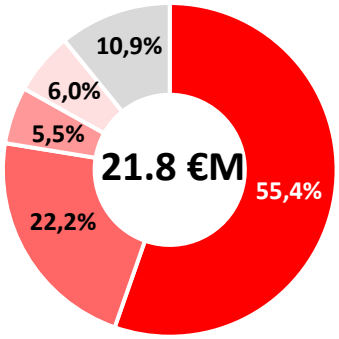
Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

LINEA DI BUSINESS



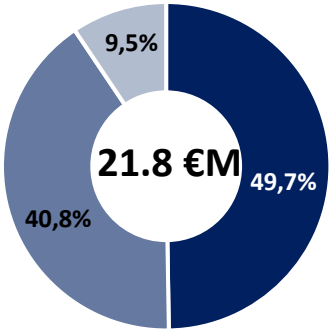
IT Solutions | Business Consulting | Managed Service Provider | Ricavi Accessori

INDUSTRY



BFSI | IT | Telco | Manufacturing | Other

TIPOLOGIA CONTRATTUALE



Time & Material | Fixed Price | Altro

Linee di Business

Euro'000	2020A	Inc.%	2019A	Inc.%
IT Solutions	12.730	58%	12.330	59%
Business Consulting	3.243	15%	3.531	17%
Managed Service Provider	3.784	17%	3.427	16%
Ricavi Accessori	2.072	9%	1.723	8%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	21.829	100%	21.012	100%

Industry

Euro'000	2020A	Inc.%	2019A	Inc.%
BFSI	12.083	55%	10.995	52%
IT	4.848	22%	4.409	21%
Telco	1.208	6%	1.787	9%
Manufacturing	1.317	6%	1.444	7%
Other	2.373	11%	2.376	11%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	21.829	100%	21.012	100%

Fonte: Elaborazioni del Management su dati societari

Conto Economico 2020A

Conto economico (€.000)	2020A	2019A
Ricavi delle vendite e prestazioni	21.829	21.012
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni (R&D)	174	153
Valore della produzione	**22.003**	**21.165**
Consumi di materie prime, sussidiarie, di cons. e merci	(915)	(627)
Costi per servizi	(3.446)	(3.570)
Costi per godimento beni di terzi	(278)	(237)
Costi esterni operativi	**(4.639)**	**(4.434)**
Valore aggiunto	**17.364**	**16,731**
Costi per il personale	(14.848)	(14.559)
EBITDA	**2.516**	**2.172**
EBITDA %	***11,43%***	***10,26%***
Ammortamenti immateriali	(238)	(28)
Ammortamenti materiali	(865)	(929)
Altri accantonamenti	(43)	(41)
Ebit	**1.370**	**1.174**
Proventi finanziari / (oneri finanziari)	(164)	(207)
Risultato area accessoria	44	(34)
Risultato ante imposte	**1.250**	**933**
Imposte sul reddito d'esercizio	(347)	(361)
Utile d'esercizio	**903**	**572**

Fonte: Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2020

- Il **VdP** pari a **22 €M** è in crescita del +4**%** vs il 2019 trainato dalle linee IT Solutions e Managed Service Provider
- L'**EBITDA** ammonta a circa **2,5 €M** con una crescita del **16%** rispetto al periodo precedente, pari a un **Ebitda Margin del 11,43%** (10,26% nel 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 14,8 €M vs 14,6 €M nel 2019
- L'ammontare degli ammortamenti materiali, pari a 0,9 €M, è direttamente correlato al livello di **investimenti** realizzati dalla Società e relativi al **Campus Tecnologico RETI**
- L'**Ebit** ammonta a circa **1,4 €M** pari al 6% del VdP con una crescita del **17%** rispetto al 2019

Stato patrimoniale riclassificato 2020A-2019A

Stato patrimoniale (€.000)	2020A	2019A
Immobilizzazioni immateriali	937	450
Immobilizzazioni materiali	20.365	19.944
Immobilizzazioni finanziarie	13	10
Attivo Fisso Netto	**21.315**	**20.404**
Crediti verso clienti	8.634	6.697
Debiti verso fornitori	(1.582)	(1.246)
Acconti	(7)	(1)
Capitale circolante commerciale	**7.045**	**5.450**
Altre Attività	434	363
Altre Passività	(6.368)	(5.200)
Capitale circolante netto	**1.111**	**613**
Capitale investito lordo	**22.426**	**21.017**
TFR	(3.274)	(2.995)
Fondi rischi e oneri	-	(41)
Capitale investito netto	**19.152**	**17.981**
PFN Core Business	1.405	3.207
PFN Campus	10.469	10.439
Posizione Finanziaria Netta	**11.874**	**13.555**
Capitale sociale	2.500	2.000
Riserve	3.875	1.854
Utile (perdita) d'esercizio	903	572
Totale patrimonio netto	**7.278**	**4.426**
Totale fonti e PN	**19.152**	**17.981**

- 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 € 6.000
  - ✓ **Fondazione ITS Tech Talent Factory** per € 5.000
- 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 31 dicembre 2020 ammontano a circa 2,9€M.
- Si evidenzia una riduzione della **PFN Core Business** che nel 2020 ammonta a **1,4 €M**
- Al 31 dicembre 2020, il **patrimonio netto** di Reti ammonta a **circa 7,3 €M**

Fonte: Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2020

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

Il Campus Tecnologico

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

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

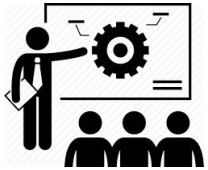
Laboratori per la condivisione e la sperimentazione delle tecnologie

Attività formative esperienziali

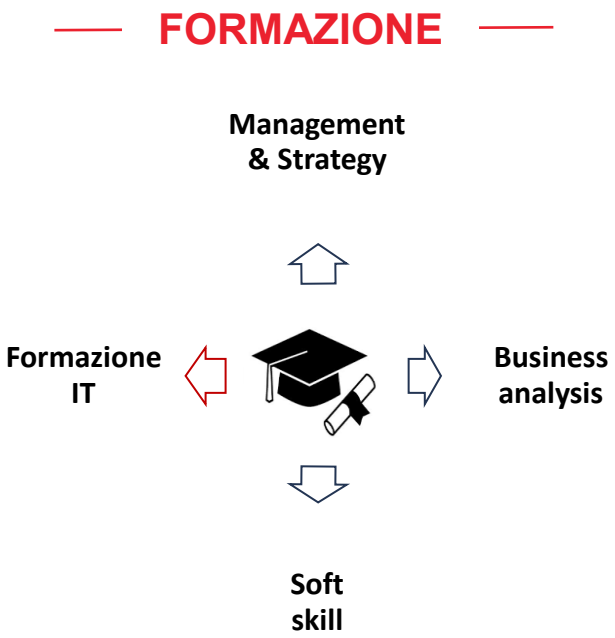
Eventi divulgativi
(Riferiti ai 6 centri di competenza)

Eventi in partnership con i principali player del settore IT

RETI Academy: un ciclo virtuoso di apprendimento continuo



- ✓ 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



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.

Modello di business

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

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 Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

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

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 Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

TIME & MATERIAL

49,7% fatturato 2020A

- 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

FIXED PRICE (Progetti e Servizi)

40,8% fatturato 2020A

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

Rivendita di HW, SW e Servizi

9,4% fatturato 2020A

- 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 Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

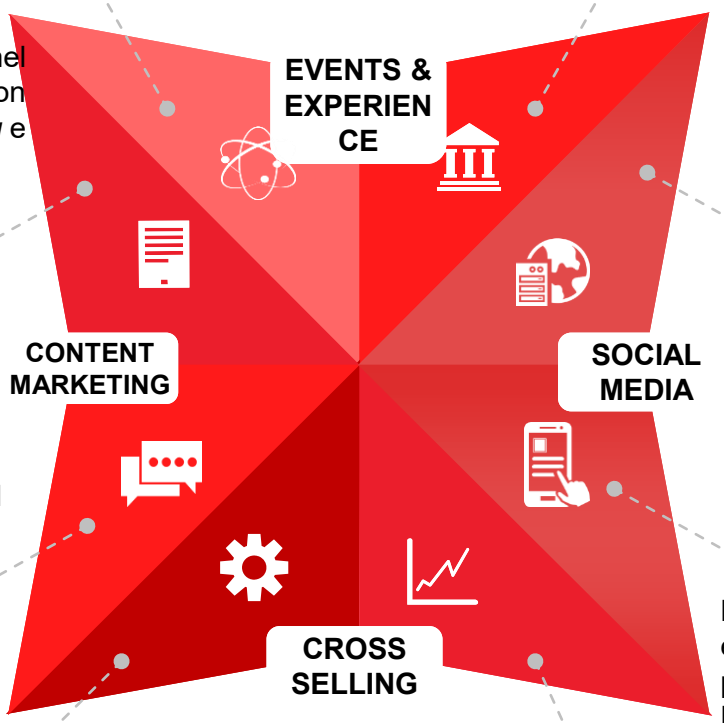
La strategia Marketing si pone l'obiettivo di potenziare la riconoscibilità del brand e rafforzare il posizionamento sul mercato, generando nuove opportunità di business su base continuativa.

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

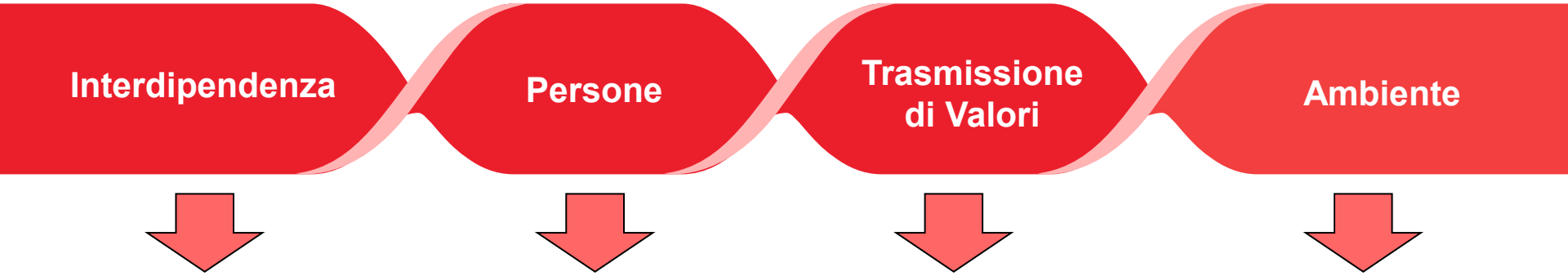
Piano editoriale nei confronti dei clienti in essere, per rafforzare costantemente la percezione dell'eccellenza tecnologica di RETI (*Direct e-mail Marketing*)

Società Benefit

Reti Società Benefit | Connecting technology, people and ideas

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