

Conferenza Stampa



13 Ottobre 2020

Disclaimer

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

Agenda

			Relatore
I.	L'importanza del progetto	3	E. Salza
II.	Principali elementi dell'operazione	4	P.A. Chevallard
III.	Strategia del business	10	M.Comastri
IV.	Conclusioni	19	P.A. Chevallard

Agenda

			Relatore
I.	L'importanza del progetto	3	E. Salza
II.	Principali elementi dell'operazione	4	P.A. Chevallard
III.	Strategia del business	10	M.Comastri
IV.	Conclusioni	20	P.A. Chevallard

Un nuovo, unico player nella Cybersecurity

Tinexta crea un nuovo polo nazionale della Cybersecurity che offre sicurezza digitale e identità digitale

Per affiancare il business di Digital Trust, dov'è leader in Europa, Tinexta ha firmato accordi vincolanti per acquisire tre business:

- **Corvallis**: la Divisione Progetti & Soluzioni, che include anche le attività di R&S
- **Yoroi**: tra i player più avanzati nel settore che incorporerà Cybaze (con il brand Emaze) e Mediaservice.net; e
- **Swascan**, una azienda innovativa che opera attraverso piattaforme cloud di “security testing”.

La nuova business unit può contare su competenze, risorse altamente specializzate e tecnologie avanzate per soddisfare i clienti più esigenti e cogliere le crescenti opportunità nel mercato digitale in forte espansione

L'estensione naturale delle attività del Gruppo Tinexta

II. Principali elementi dell'operazione

L'operazione nel settore cybersecurity rappresenta la naturale evoluzione del Gruppo Tinexta verso servizi ad alto contenuto digitale e focalizzati in ambiti ove il mercato sta crescendo velocemente

- Si prevede che la quota di fatturato del Gruppo nel settore digital passerà dal 43% a circa il **55%**

Il Gruppo Tinexta ha già dimostrato notevole capacità di *execution* dei processi di M&A con successo:

- 16 acquisizioni negli ultimi 8 anni (investendo circa €200 milioni)
- Con questa operazione Tinexta avrà investito oltre i **€300 milioni**
- Nel 2019 ha posto le basi interne per espandere il Gruppo ulteriormente
- Tinexta ha costantemente creato valore per gli azionisti, i suoi clienti, i suoi dipendenti e gli altri stakeholders

La BU nasce con competenze e massa critica per gestire progetti complessi

II. Principali elementi dell'operazione

	2019 pro forma (€m)		Stime 2020 – pro forma(€m)	
	RICAVI	EBITDA	RICAVI(e)	EBITDA (e)
	51,5	5,8	~€67m	~€8m
	8,2	0,7		
	1,3	0,2		
Totale	60,8	6,7		

Tassi di crescita a doppia cifra

(e) stimati*

Si stima che nel 2020 ricavi ed EBITDA cresceranno a tassi a doppia cifra

*Le previsioni si basano su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo del management delle società acquisite e di Tinexta Group. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una garanzia attendibile circa la performance futura

L'investimento totale

II. Principali elementi dell'operazione

<p>€47,8m</p>	<p>Corrispettivo totale (esborso) per le tre quote di maggioranza, incluso un Earn-Out di € 0,6 milioni relativo alla performance prevista per il 2020</p>	<p>Fruttifero (Utilizzo di Cassa o Debito)</p>
<p>€7,0m</p>	<p>Il debito che è di competenza di Tinexta. Il totale debito che Tinexta dovrà consolidare è pari a € 10 m, di cui €3m sono di competenza delle minoranze.</p>	
<p>€46,5m</p>	<p>Valore stimato delle put in base al valore attuale (acquisto delle minoranze nel 2024 sulla base dell'EBITDA prevista del 2023)</p>	<p>Infruttifero</p>

L'impatto totale futuro sullo Stato Patrimoniale sarà pari ad €104,3 milioni

In considerazione della chiusura di Swascan nel 2020, l'unico impatto sui conti YE 2020 sarà di €13,5 milioni: €4,2 milioni per il 51% ed €9,3 milioni di PUT esercitabili nel 2024

Enterprise Value e multipli

II. Principali elementi dell'operazione

ACQUISIZIONE	%	STATO
	70	Closing nel 2021
	60	Closing nel 2021
	51	Closing entro ottobre 2020

**Enterprise Value
100% al closing** ~ €85,2m

1. L'acquisizione della maggioranza delle 3 aziende è stata concordata ad un prezzo aggregato pari ad un multiplo dell'EBITDA atteso 2020 tra 10 – 11 volte
2. L'esercizio delle Opzioni PUT&CALL per l'acquisto delle quote di minoranza in essere avverrà ad un prezzo pari ad un multiplo di 8 volte l'EBITDA previsionale 2023

Questa transazione complessa deve essere analizzata su base combinata poiché insieme le tre imprese formano un'unità strategica.

Agenda

		Relatore
I.	L'importanza del progetto	3 E. Salza
II.	Principali elementi dell'operazione	4 P.A. Chevallard
III.	Strategia del business	10 M.Comastri
IV.	Conclusioni	20 P.A. Chevallard

L'importanza della Cybersecurity ed il ruolo di Tinexta

L'obiettivo di Tinexta è consentire ai clienti di sfruttare le opportunità commerciali in modo sicuro e per difendere organizzazioni e sistemi IT da attacchi digitali

Che cosa rappresenta la Cybersecurity

- **Infrastruttura strategica per il paese:** un asset essenziale per la protezione dei cittadini, delle aziende e della società in generale
- **Fattore determinante:** nel contesto competitivo internazionale l'Italia e l'Europa meritano un player forte per competere in modo strutturato
- **Fattore abilitante:** abilitare l'utilizzo di elementi innovativi in ambito applicativo IT (insieme a: AI, Machine Learning, Big Data, IoT...)

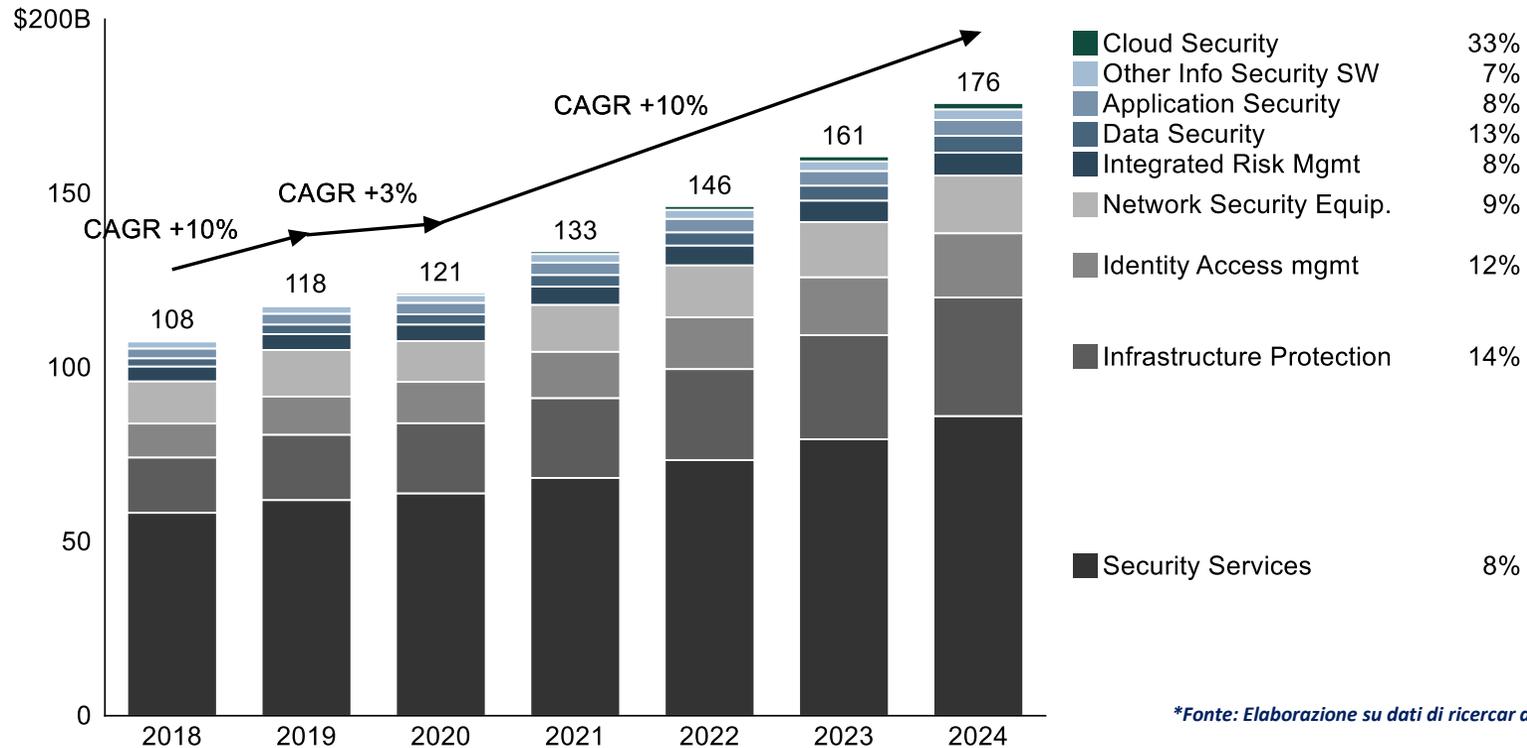
Cosa offre la Cybersecurity

- Una **risposta alle priorità di digitalizzazione** costantemente in prima linea nell'agenda di governo
- Crescenti **opportunità di business**
- Una estensione naturale:
 - Dell'offerta Tinexta nel settore **Digital Trust**
 - Dell'effort di Tinexta di **fare leva sulla base clienti** di PMI, large corporate e financial corporations

Una opportunità di rispondere alla rapida crescita della domanda facendo leva sui fattori di successo del Gruppo

Valori e trend del mercato globale della Cyber Security

Dopo il rallentamento legato al Covid, il mercato della Cybersecurity è previsto che cresca ad un ritmo di circa il 10% p.a.*



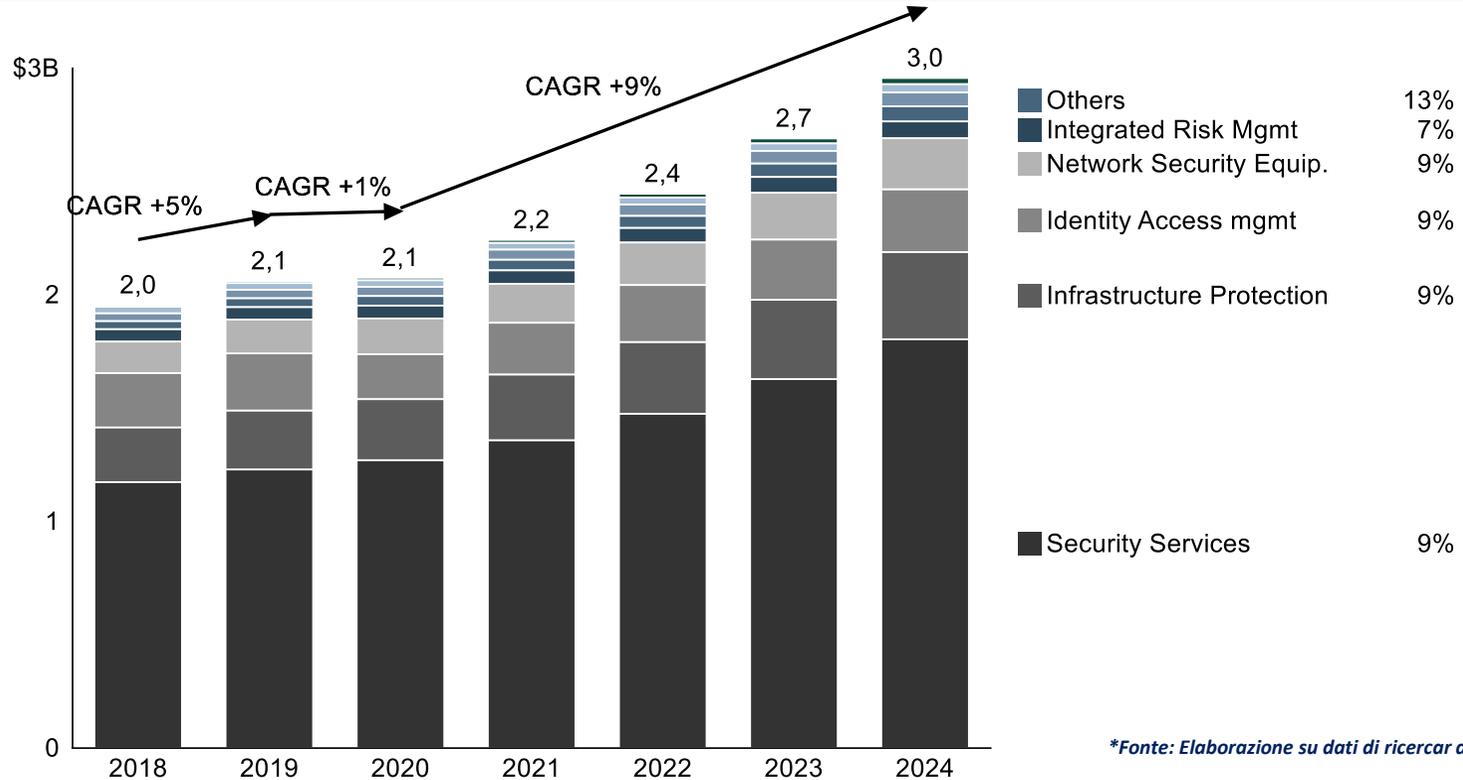
*Fonte: Elaborazione su dati di ricerca di Gartner Inc.

Il mercato della Cybersecurity dell'Europa occidentale si stima valga circa \$30 mld nel 2020 ed è prevista una crescita in linea con il mercato mondiale fino al 2024

Mercato italiano della Cybersecurity

III. Strategia di Business

Dopo il rallentamento legato al Covid, il mercato italiano della Cybersecurity è previsto che cresca del del 9% annuo*



*Fonte: Elaborazione su dati di ricerca di Gartner Inc.

Il mercato di riferimento (addressable market) della BU "Cybersecurity" di Tinexta è quello dei servizi che vale circa \$1,2 mld: \$900m Soluzioni Enterprise, \$300m Servizi per PMI

Principali attori nel mercato italiano della Cybersecurity

III. Strategia di Business

I principali player nel mercato italiano della cybersecurity suddivisi per settore di offerta

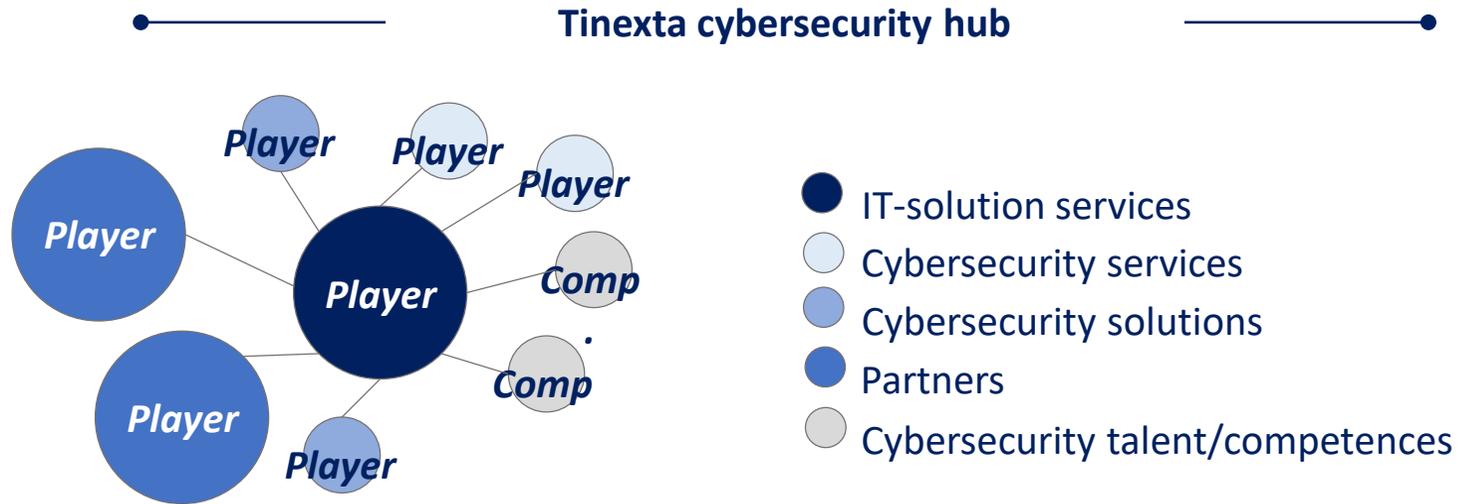


Esiste un'opportunità per la creazione di un Player importante con una forte identità di cybersecurity sul mercato

L'approccio Tinexta al mercato della cybersecurity

III. Strategia di Business

L'obiettivo di Tinexta è affermarsi quale leader nel mercato della cybersecurity
Strategia: crescita organica, sviluppo sinergie con il Gruppo Tinexta, realizzazione partnership esterne ed acquisizione competenze e tecnologie aggiuntive



Tinexta ha acquisito:



Divisione Progetti IT e Soluzioni



Tecnologia Cybersecurity (incluso Cybaze, Emaze, @Mediaservice, Yoroi)



Cyber Security Software & Platform per la gestione della sicurezza dei dati

Offerta Cybersecurity Tinexta

III. Strategia di Business

Cybersecurity: Competenze Tinexta

IT Security, Strategy and Transformation (Strat)			
Resource Management (Resource)			
Enterprise Security Operations (Ops)			
ID Mgmt (Mgmt)	Data security (Data)	Security services (Svcs)	IoT Security (IoT)
	Software and Application Security (App)		
	Infrastructure security (Infr)		

Legenda

-  Aree che richiedono competenze IT, estensione potenziale dell'offering del Solution Provider
-  Aree di alta specializzazione che richiedono competenze verticali

Le offerte saranno "on premise" e "SaaS" in base alle necessità del cliente (Enterprise/PMI)

Strat: punto di ingresso, upselling

Ops: «high ticket» servizi ricorrenti per SOC/NOC/CERT

Mgmt: estensione dei servizi di Digital Trust di Tinexta

App: DevSecOp

Svcs: «Low Ticket» on-demand come PT e VA

IoT: area in forte sviluppo

L'obiettivo di Tinexta è quello di avere un ruolo strategico nelle 9 aree: 4 richiedono competenze progettuali IT, 5 skill verticali.

Progetto Tinexta per la Cybersecurity

III. Strategia di Business



CYBERSECURITY



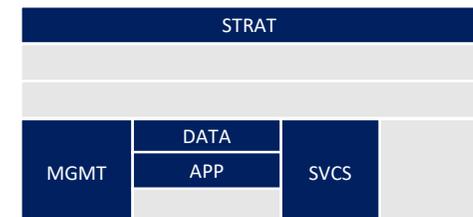
Divisione Progetti IT e Soluzioni



Tecnologia Cybersecurity (incluso Cybaze, Emaze, @Mediaservice, Yoroi)



Cyber Security Software & Platform per la gestione della sicurezza dei dati



La Cybersecurity di Tinexta:

- *Integrerà le competenze in una organizzazione di business,*
- *Farà leva sul modello Tinexta e, quindi,*
- *Crescerà più velocemente del mercato di riferimento e aumentare ancora di più la profittabilità nei prossimi 3 anni*

Le sfide per la Cybersecurity di Tinexta

III. Strategia di Business

Sfide

Attrarre/sviluppare nuove competenze e risorse necessarie per supportare una rapida crescita organica

Organizzare le aziende acquisite in un unico modello organizzativo

Creare una offerta cloud per le PMI che possa soddisfare le esigenze del vasto mercato

Selezionare nuove opportunità nel mercato per estendere le soluzioni «*best in class*»



Azioni

- Relazioni in essere con i migliori atenei universitari
- "Academy" (25 studenti) già avviata

Armonizzazione delle strategie di go-to-market per garantire la massima collaborazione

Investire sulla piattaforma a disposizione per raggiungere un ampio volume di clienti

Sfruttare l'approccio/modello M&A di Tinexta

Il Piano strategico sarà illustrato in occasione della presentazione del piano triennale del Gruppo Tinexta

Gli elementi critici per il successo di Tinexta Cybersecurity:

1. Raggiungere una massa critica per essere un attore credibile sul mercato italiano ed europeo delle grandi imprese, del settore pubblico e delle piccole e medie imprese
2. Sviluppare un'offerta integrata con InfoCert
3. Incorporare competenza ed esperienza in:
 - gestione e delivery di progetti complessi e pluriennali
 - sviluppo di un'offerta diversificata per grandi e piccoli clienti con una forte *value proposition* basata su una tecnologia all'avanguardia
4. Potenziarsi tramite partnership con player strategici ed attori con competenze / tecnologie altamente specializzate

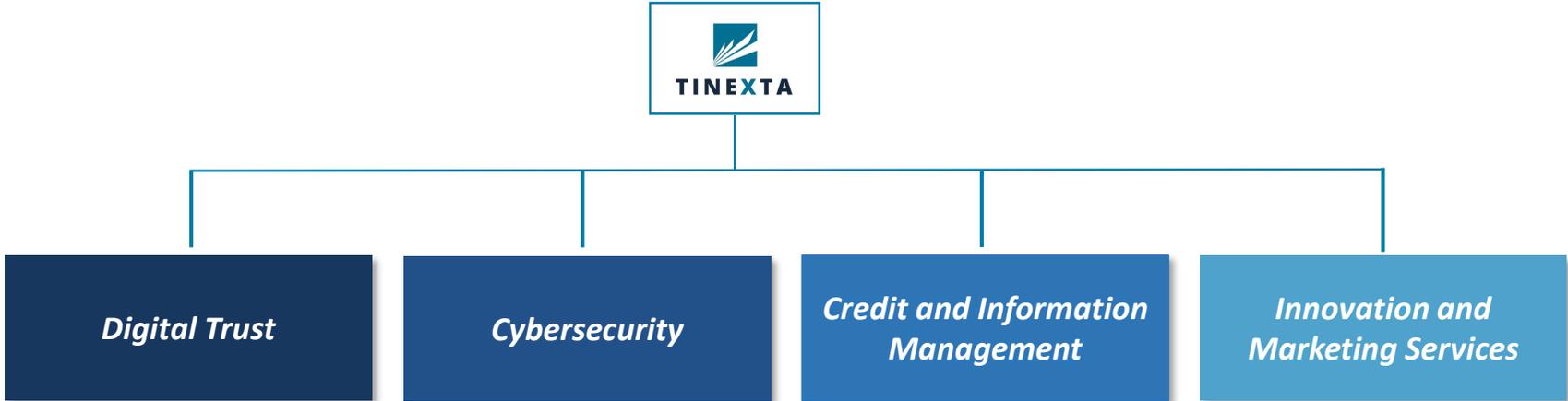
Obiettivo: essere un leader del mercato con un'offerta focalizzata

Agenda

			Relatore
I.	L'importanza del progetto	3	E. Salza
II.	Principali elementi dell'operazione	4	P.A. Chevallard
III.	Strategia del business	10	M.Comastri
IV.	Conclusioni	20	P.A. Chevallard

Il nuovo Tinexta Group

IV. Conclusioni



Forecast
Revenue
Shares

35%

20%

23%

22%

- 1. Questa operazione è la naturale evoluzione / estensione del Gruppo per fornire più soluzioni chiave ai nostri clienti**
 - ***Implicazioni: si prevede che il Gruppo sarà concentrato (55%) sul mercato digitale con una proposta di valore unica***
- 2. La BU Cybersecurity stima che i ricavi cresceranno più velocemente del mercato di riferimento e migliorerà la sua redditività ancora più velocemente**
 - ***Sebbene inizialmente questa operazione diluirà l'utile per azione, nel lungo periodo il nostro potenziale per creare valore per i nostri Azionisti è aumentato***
- 3. L'investimento totale dell'operazione è pari a 104 milioni di euro. Su base pro forma il rapporto PFN/EBITDA è atteso essere inferiore a 2,5 volte l'EBITDA**
 - ***Ciò rientra nella nostra gestione finanziaria solida e prudente, soprattutto in considerazione delle elevate prospettive di crescita e capacità di generazione di cassa del Gruppo***

*La posizione finanziaria netta o "PFN"

Appendice



L'investimento totale

Appendice

Impatto totale sullo Stato Patrimoniale di Gruppo (€m)	
Esborso iniziale	47,2
Debito per l'Earnout	0,6
Debito consolidato acquisito	10,0
Debito per opzioni PUT ¹	46,5
Investimento totale	104,3

¹Valori attualizzati

Su base pro forma, il rapporto PFN / EBITDA è atteso essere inferiore ai 2,5 volte

L'impatto totale futuro sullo Stato Patrimoniale sarà pari ad €104,3 milioni

In considerazione della chiusura di Swascan nel 2020, l'unico impatto sui conti YE 2020 sarà di €13,5 milioni: €4,2 milioni per il 51% ed €9,3 milioni di PUT esercitabili nel 2024

Le Business Unit Cybersecurity nel dettaglio



Le divisioni IT e R&D di Corvallis hanno una lunga esperienza sul mercato come fornitore di soluzioni ad alto valore. Le competenze sviluppate da Corvallis sono essenziali per creare soluzioni per i grandi progetti di aziende finanziarie e di altri settori. Questa attività si fonda su un'ampia base di clienti, sviluppata su solide relazioni, su processi allineati alle best practice internazionali. Vanta inoltre un modello di formazione basato su un'"Accademia", grazie anche alla collaborazione con l'Università di Padova e l'Università degli Studi di Milano-Bicocca.

<http://www.corvallis.it/ita>



Yoroi Group (in cui confluiranno Cybaze, @Mediaservice prima dell'ingresso in Tinexta) fornisce risposte all'avanguardia alle aziende e alle organizzazioni che devono contenere e gestire tutti i livelli di rischio informatico, per prevenire o ridurre i danni potenzialmente derivanti da un attacco informatico. Il gruppo ha un'offerta commerciale diversificata che copre l'intera catena del valore della sicurezza informatica per le grandi aziende, con tecnologie altamente specializzate e marchi ben noti come **Cybaze, Emaze, Yoroi e Mediaservice.net**. Infine, il gruppo Yoroi svolge intense attività di R&D, collaborando con l'Università di Bologna, con La Sapienza di Roma e con l'Università del Sannio.

<https://yoroi.company/>



Swascan, è un'innovativa startup italiana di Cybersecurity che possiede l'omonima piattaforma Cloud Security Testing e un Cyber Competence Center riconosciuto. La combinazione della piattaforma "SaaS ready to use" e delle competenze verticali e altamente specializzate ne fanno un punto di riferimento per le PMI per le esigenze di sicurezza dell'informazione e di conformità legislativa.

<https://www.swascan.com/it/>

Enterprise Value rispetto all'Equity Value

Enterprise Value = Prezzo pagato

1. *A seconda del livello di indebitamento della società, due sono le modalità di calcolo di Enterprise Value (EV):*
 - a. *Nel caso di società indebitate: $EV = \text{capitalizzazione di borsa} + \text{indebitamento netto}$;*
 - b. *Nel caso di società non indebitate: $EV = \text{capitalizzazione di borsa} - \text{liquidità netta}$.*
2. *Il valore della società così calcolato rappresenta il prezzo che dovrebbe pagare chi volesse acquisire la società senza debiti. Il valore della società (EV) deve essere pari al valore di mercato di capitale di debito e capitale proprio. Ciò implica pertanto che il valore totale generato dalle attività operative e di investimento di un'impresa e deve essere diviso tra i vari portatori di capitale (siano essi portatori di capitale a titolo di debito sia a titolo di rischio).*

Enterprise value è impiegato nel calcolo dei multipli di mercato: EV/EBIT (Enterprise Value/Earnings before interest and taxes) e EV/EBITDA (Enterprise Value / Earnings before interest taxes depreciation and amortisation).

Per calcolare l'Equity Value a partire dall'Enterprise Value occorre sottrarvi la Posizione finanziaria netta della società se c'è del debito (o aggiungervi nel caso di net cash).