

Italian Investment Conference

Milano – 22 maggio 2025

tinexta

think next

Disclaimer

Questa presentazione aziendale include:

- **dati previsionali** basati su ipotesi gestionali interne che sono soggette a cambiamenti sostanziali, inclusi cambiamenti dovuti a fattori esterni al di fuori del controllo del Gruppo
- i **dati gestionali**, quando presentati, sono identificati come tali

I dati delle BU sono divisionali e includono le poste intra-BU, che sono invece eliminate a livello di Gruppo

Per informazioni dettagliate su Tinexta S.p.A. si raccomanda di fare riferimento alla documentazione della società, ivi incluse le ultime relazioni semestrali e il bilancio della Società.

Diamo forma al futuro

Tinexta è un Gruppo industriale che offre soluzioni innovative per la trasformazione digitale e la crescita di aziende, professionisti e istituzioni. Il Gruppo è attivo nei settori strategici Digital Trust, Cybersecurity e Business Innovation

Con sede in Italia e quotato sul segmento STAR di Euronext Milan, Tinexta è parte dell'European Tech Leader Index come Gruppo tech ad alto livello di crescita



tinexta

01

Overview della Società

Management Team



Oddone Pozzi
Group Chief Financial Officer

- Group CFO e membro del CDA **Mondadori Group**
- Co-CEO at **Giochi Preziosi**
- CFO at **Ventaglio Group**
- Chief of Administration, Control & Services **Enel Business Area Gas**
- Laurea in Economia e Commercio presso **l'Università Bocconi**



Pier Andrea Chevallard
GM & Chief Executive Officer

- Ex-CEO di **Tecno Holding**
- Segretario Generale della **Camera di Commercio di Milano**
- Direttore di **Promos** (struttura specializzata della Camera di Commercio di Milano per la promozione del commercio internazionale)
- Managing Director di **Parcam**
- Membro del CdA di **Fiera Milano**
- Laurea in Scienze Politiche presso **l'Università di Torino**

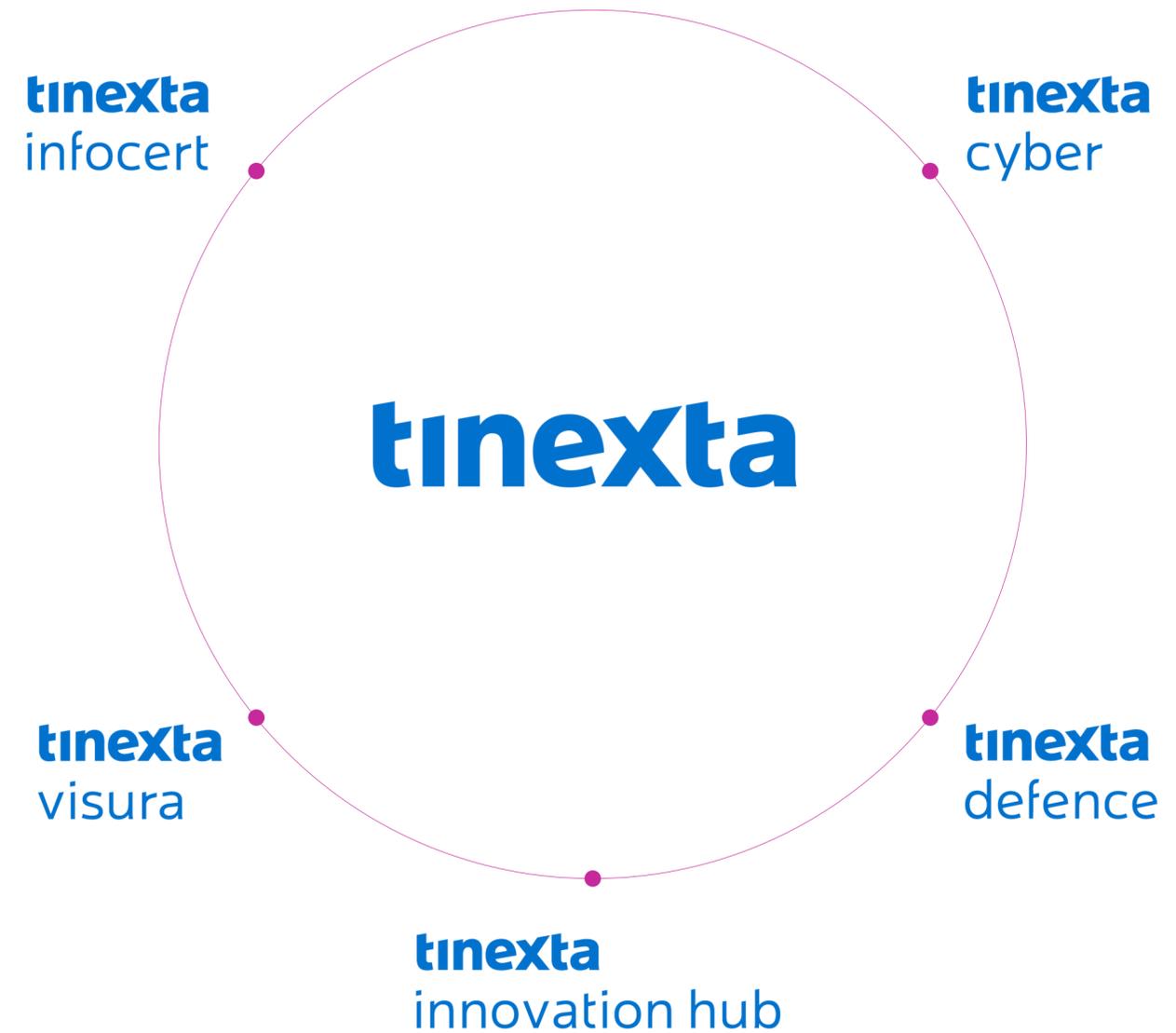


Josef Mastragostino
Chief Investor Relations Officer

- Head of Investor Relations **Gamenet & PMO**
- Direttore Investor Relations **IGT**
- Investor Relations Manager **TREVI Group**
- Investor Relations **Lottomatica**
- BBA presso la **City University of New York**
- MS presso la **LUISS Guido Carli**
- MBA presso la **Cornell University**
- Value Investing **Columbia Business School, Columbia University** (New York)

Da House of Brands a Branded House

Fase finale del processo di integrazione «**One Group, One Brand**» finalizzato a massimizzare la percezione dell'identità **Tinexta** e la visibilità delle controllate in mercati chiave, rafforzando e promuovendo la cultura aziendale nonché le sinergie e la collaborazione infragruppo



offerta
integrata



maggiore
visibilità



sinergie
più forti



strategia
unificata



sedi
centralizzate

ONE GROUP

Le Business Unit in breve

Digital Trust

FORNISCE

prodotti innovativi e soluzioni certificate per garantire la sicurezza e l'affidabilità delle transazioni digitali, nonché la dematerializzazione dei processi aziendali, soddisfacendo tutti i requisiti normativi nazionali e internazionali applicabili

- PEC
- CONSERVAZIONE DIGITALE
- IDENTITÀ DIGITALE
- TRUSTED ONBOARDING PLATFORM
- FIRMA ELETTRONICA & GOSIGN
- FATURAZIONE ELETTRONICA

Cybersecurity

PROTEGGE

i clienti con soluzioni proprietarie personalizzate e servizi di consulenza per la mitigazione dei rischi nel settore digitale, nonché la salvaguardia dei dati e delle informazioni, con l'obiettivo di creare un polo nazionale unico per la sicurezza informatica

- ADVISORY
- IMPLEMENTATION SERVICES
- PRODOTTI DIGITALI
- MANAGED SECURITY SERVICES

Business Innovation

POTENZIA

le società nelle loro fasi di sviluppo aziendale, digital marketing ed espansione delle attività commerciali – anche all'estero – fornendo consulenza mirata su soluzioni di finanza agevolata e d'impresa, innovazione e accesso ai fondi UE

- FINANZA AGEVOLATA
- FORMAZIONE
- FONDI EUROPEI
- DIGITALE & INNOVAZIONE
- SOSTENIBILITÀ & ENERGIA
- DIGITAL MARKETING
- FINANZA D'IMPRESA
- SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

	Ricavi ¹	EBITDA Adj. ¹	Margine ¹		Ricavi ¹	EBITDA Adj. ¹	Margine ¹		Ricavi ¹	EBITDA Adj. ¹	Margine ¹
FY'24	€ 207M	€ 65M	32%	FY'24	€ 106M	€ 18M	17%	FY'24	€ 152M	€ 44M	29%
vs PY	+ 14%	+ 19%	Marginalità ancora ai massimi storici	vs PY	+ 19%	+ 19%	Marginalità significativa	vs PY	+ 16%	- 10%	Lower on mix

tinexta
infocert

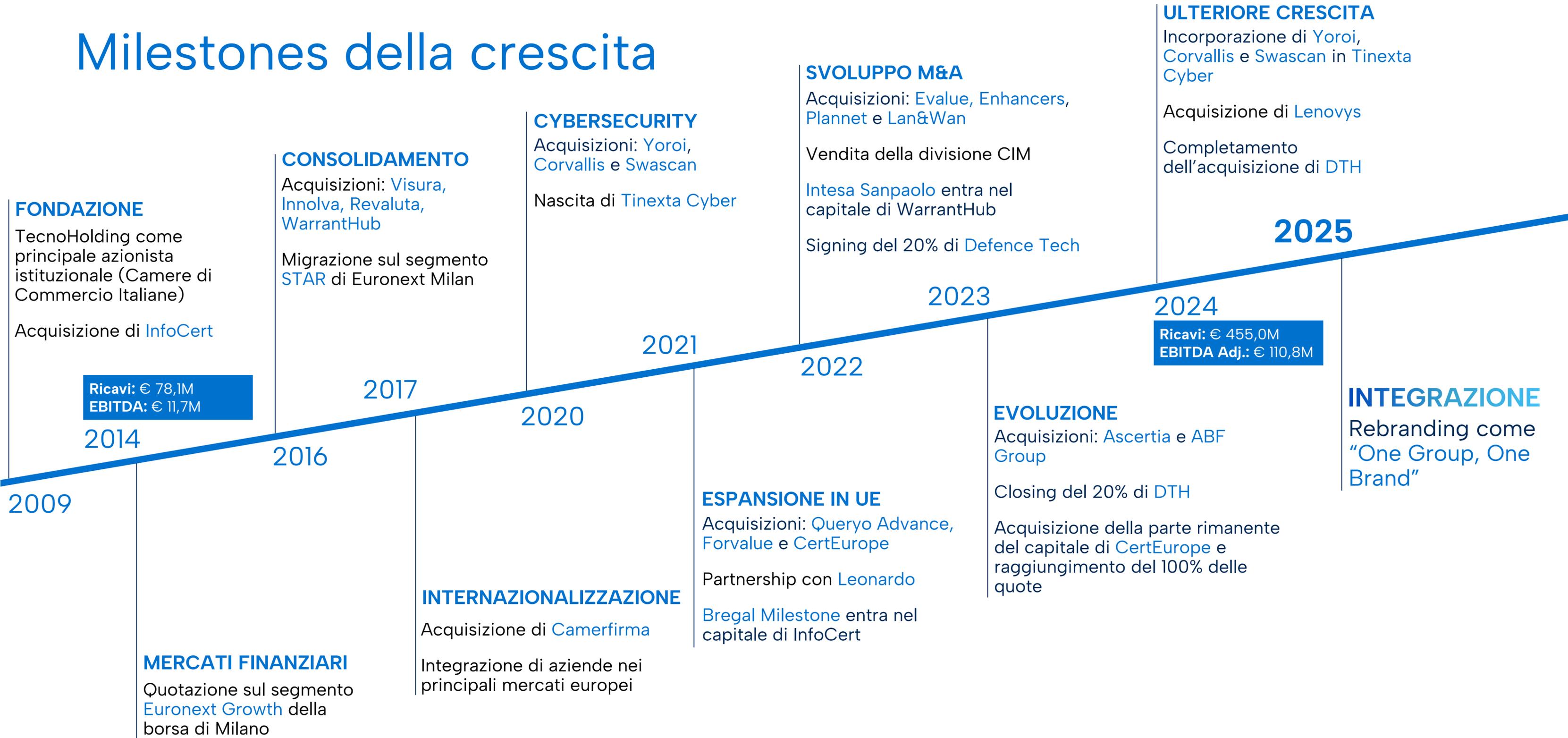
tinexta
visura

tinexta
cyber

tinexta
defence

tinexta
innovation hub

Milestones della crescita



Piano d'azione 2025 – Recupero dopo un anno sfidante

TEMATICHE DI IMPATTO DEL 2024

ABF è stata impattata dal rallentamento macroeconomico specifico alla **Francia**, che ha portato a un minor livello di performance

Rallentamenti nella **Cybersecurity** dovuti alla fusione per incorporazione delle tre società acquisite (Yoroi, Corvallis, Swascan), al diverso mix di ricavi, oltre che ad una minore efficienza operativa dei servizi

La BU **Business Innovation** è stata influenzata da ritardi nell'implementazione della Transizione 5.0, aliquote più basse per la Transizione 4.0 e aumento dei ricavi relativi ad attività a bassa marginalità



PIANO D'AZIONE 2025

Analisi approfondita del portafoglio ordini, della base di clientela e dei progetti, con un **attento monitoraggio** dei processi, dei costi e dell'allocazione delle risorse

Miglioramento nell'**integrazione dei servizi**, **ottimizzazione** di servizi proprietari vs terze parti e **riorganizzazione** dei dipartimenti Sales e Operations

Integrazione di tutte le linee di business in un **framework di advisory** unificato e più snello, con un modello organizzativo semplificato e focalizzato sulla delivery e una **maggiore efficienza** in termini di responsabilità dei dipendenti

Overview della Società

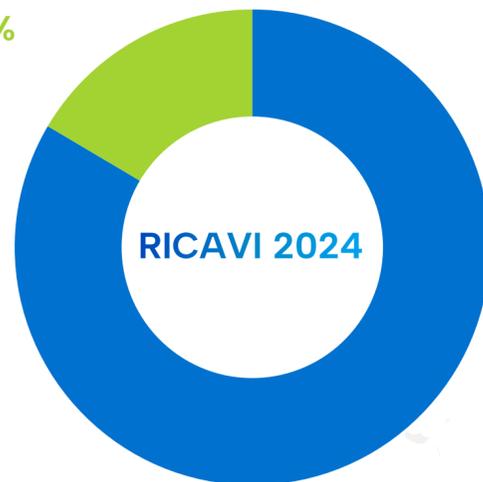
Forte presenza internazionale

35
SOCIETÀ

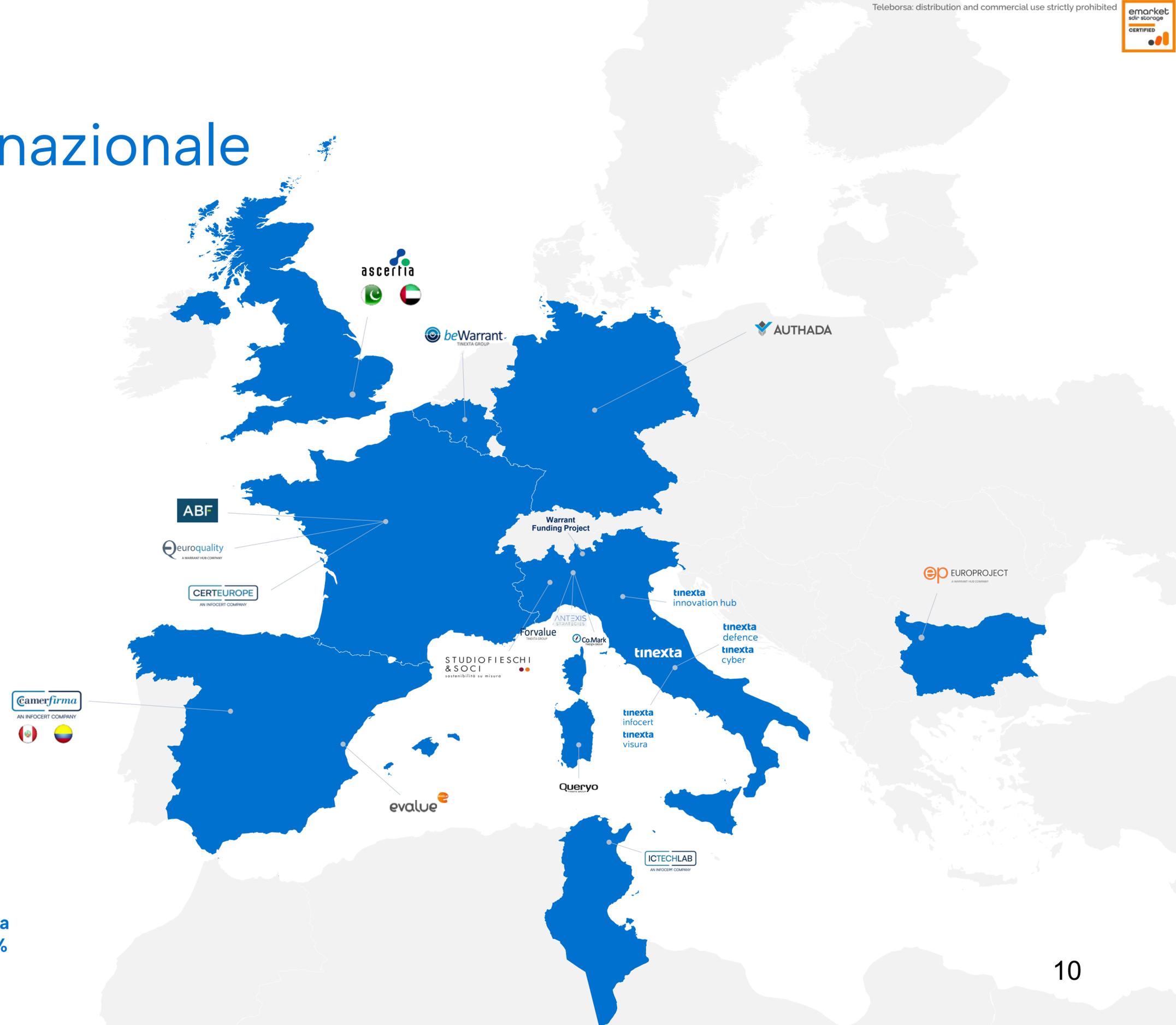
12
PAESI

3.000+
DIPENDENTI, DI CUI 2.500+ IN ITALIA

Internazionali
17%



Italia
83%

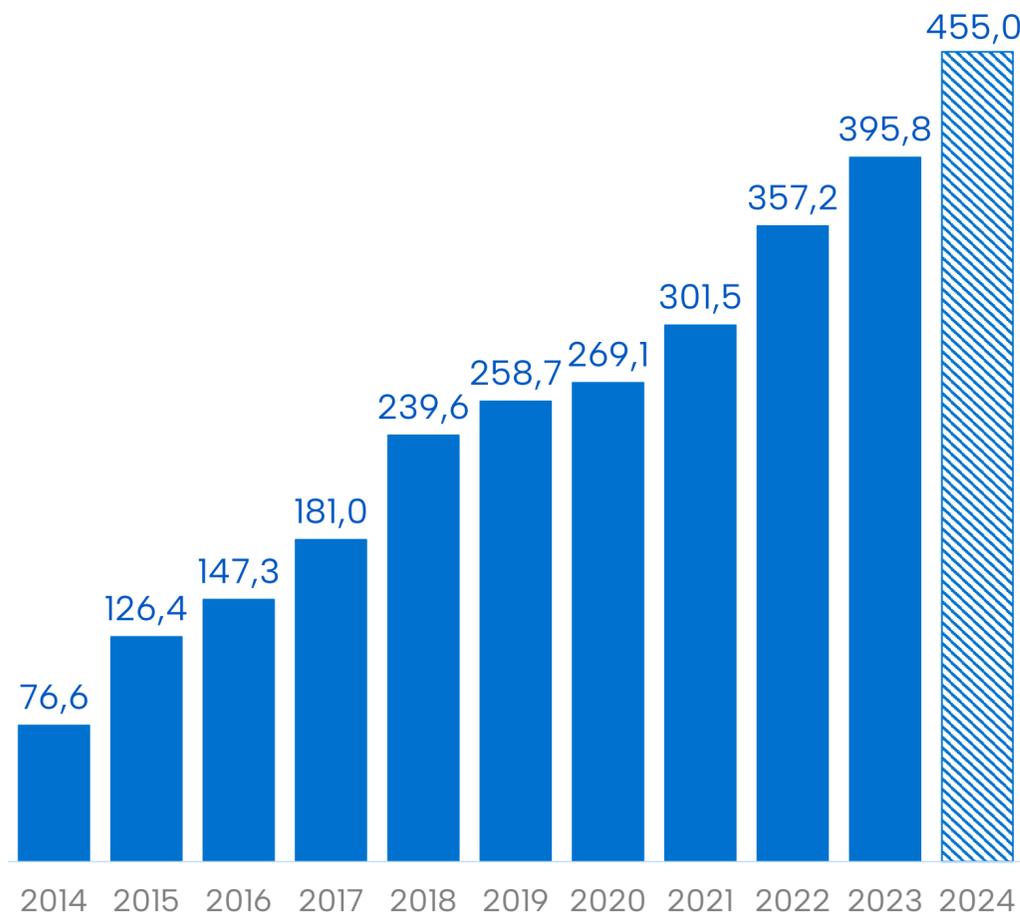


Principali risultati economici e finanziari

€ M

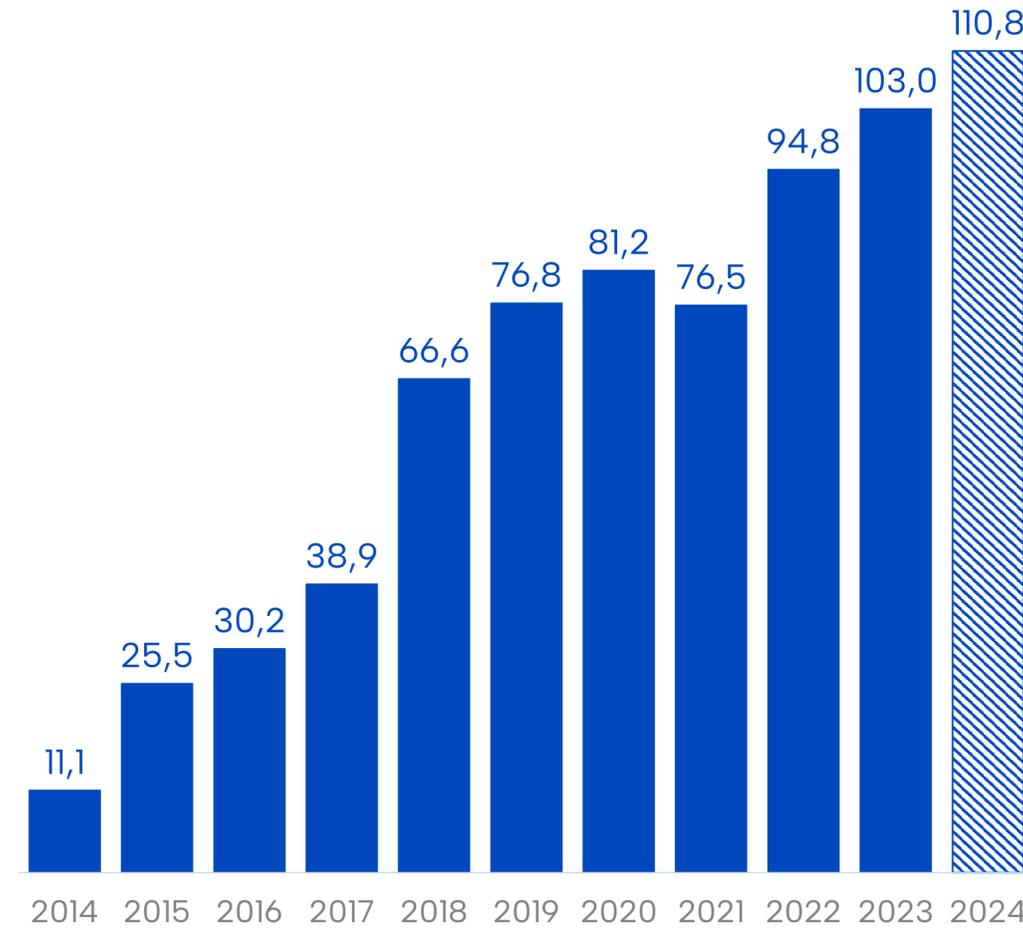
Ricavi

19,5% CAGR '14-'24



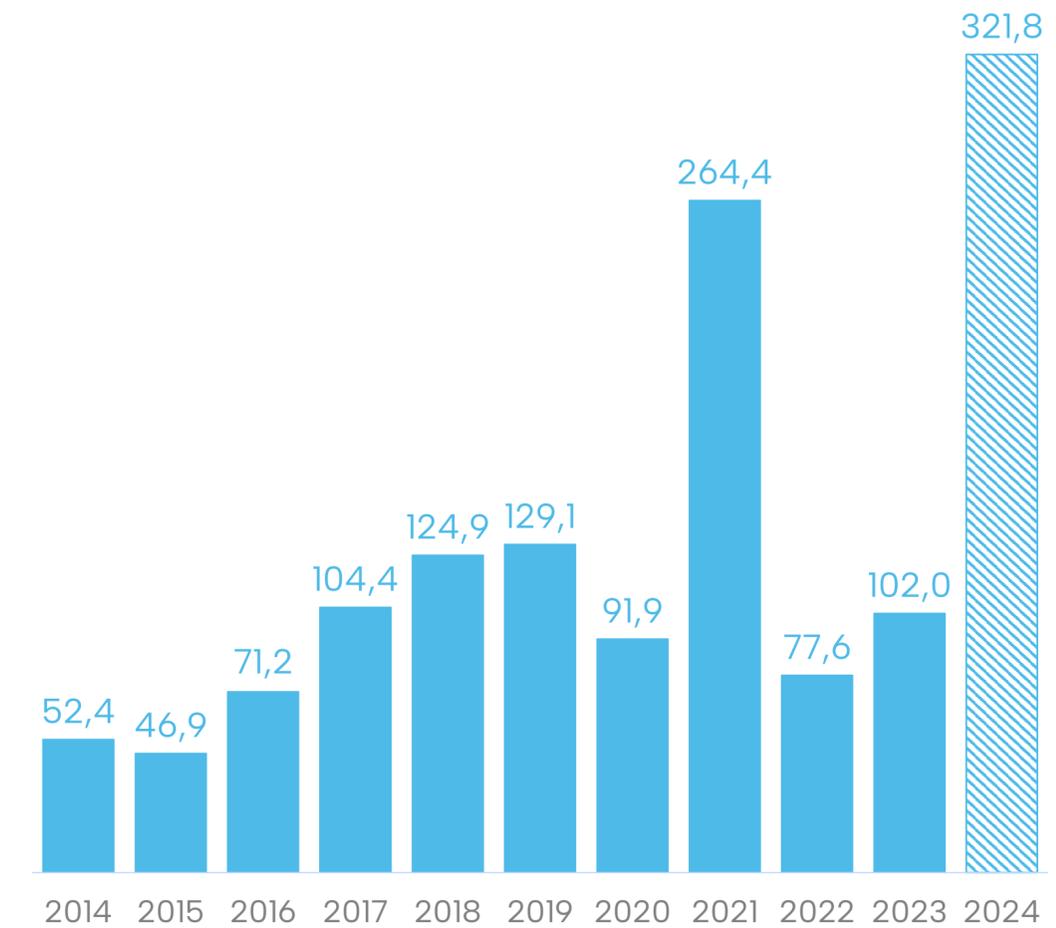
EBITDA Adj.

25,9% CAGR '14-'24



PFN

2,79x¹



(1) Calcolato come PFN/EBITDA Adjusted; Include il contributo dell'EBITDA Adjusted di Defence Tech dal 1° gennaio 2024

02

Risultati 1Q 2025

Risultati 1Q 2025

Principali Dati Finanziari

al 31/03/2025

RICAVI**€ 116M**

+ 17% vs PY

EBITDA ADJ.**€ 19M**

+ 24% vs PY

EBITDA**€ 17M****UTILE NETTO ADJ.****€ 4M****PFN****€ 291M**

vs € 322M nel FY'24

FCF ADJ.**€ 34M**

+ 24% vs PY

1Q 2025 – In linea per raggiungere obiettivi FY

RISULTATI 1Q 2025 DI GRUPPO

- **Ricavi: € 115,5M** (+ 17,4% vs PY), con tutte le BU che contribuiscono al raggiungimento della Guidance 2025
- **EBITDA Adjusted: € 18,7M** (+ 23,8% vs PY), segnali tangibili di ripresa dalle BU Cybersecurity e Business Innovation (accelerazione prevista nel 2H)
- **EBITDA Reported: € 17,1M**, + 103,5% vs PY a causa dell'impatto notevolmente inferiore delle componenti non ricorrenti
- **Margine EBITDA Adjusted: 16,2%** (vs 15,4% in PY); **Margine EBITDA Reported: 14,8%** (vs 8,5% in PY)
- **EBIT Adjusted: € 8,5M** (+ 7,3% vs PY), con **margine sui ricavi** del 7,4%
- **Utile Netto Adjusted: € 3,7M; Utile Netto: € - 2,7M** (vs € - 3,1M in PY)
- **PFN: € 290,9M** (vs € 321,8M nel FY'24). Il decremento dell'Indebitamento Finanziario Netto nel trimestre è dovuto alla generazione di cassa e alle dinamiche favorevoli del Capitale Circolante Netto; Put/Call Adjustment positivi
- **Free Cash Flow Adjusted: € 33,6M** vs € 27,2M in PY (€ 48,3M nei 12 mesi al 31 marzo 2025)
- **PFN/LTM EBITDA Adjusted: 2,54x** vs 2,79x proforma¹ (2,90x reported) al 31 dicembre 2024

RISULTATI 1Q 2025 DELLE BU²

DIGITAL TRUST

Ricavi + 6,0% vs PY
EBITDA + 0,3% vs PY
Margine EBITDA 29,1%

CYBERSECURITY

Ricavi + 33,4% vs PY
EBITDA + 88,5% vs PY
Margine EBITDA 13,8%

BUSINESS INNOVATION

Ricavi + 25,5% vs PY
EBITDA + 204,8% vs PY
Margine EBITDA 9,3%

EVENTI RECENTI E AGGIORNAMENTI

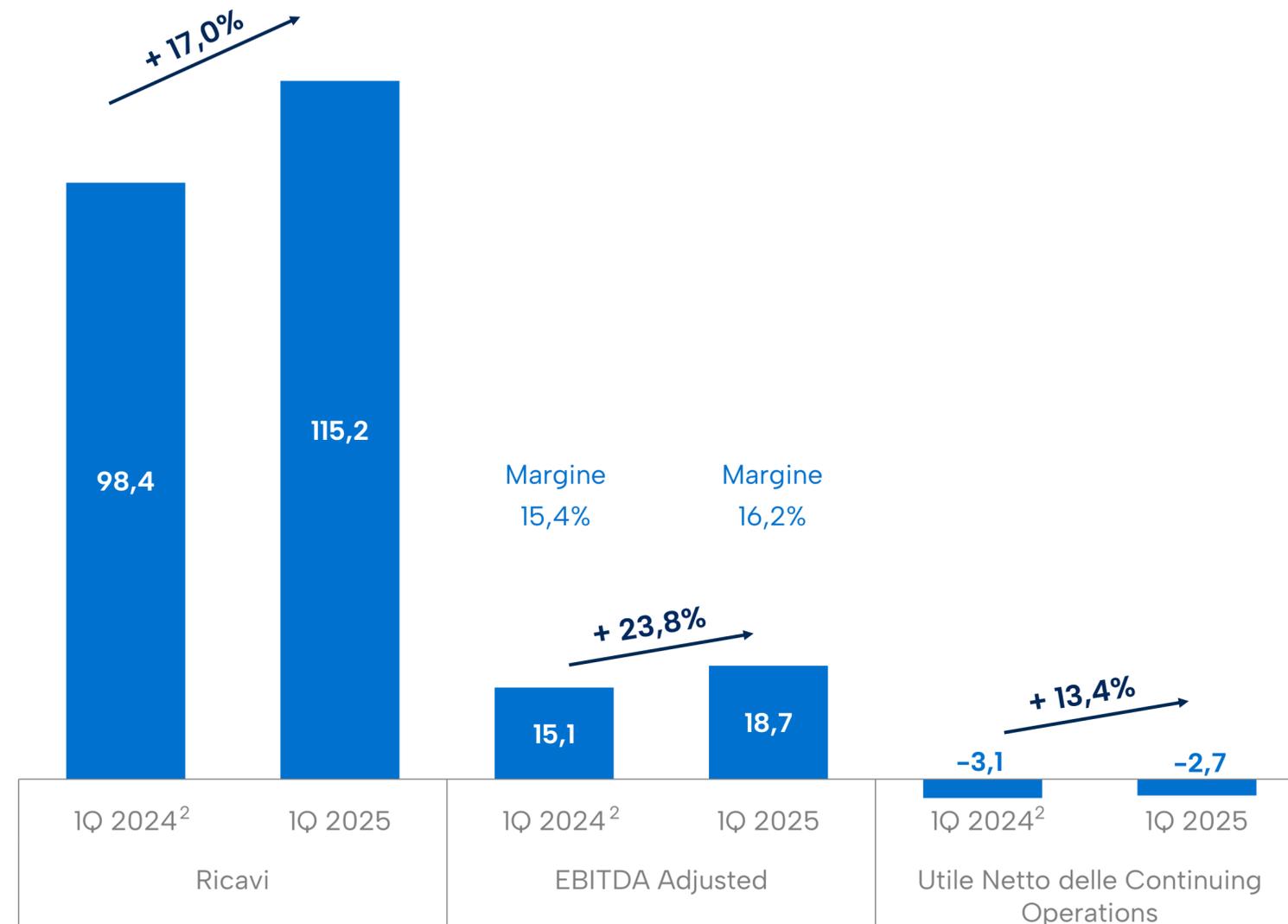
- **Rebranding a livello di Gruppo** volto a favorire l'integrazione e migliorare la visibilità delle controllate di Tinexta; le tre BU del Gruppo sono a capo di ulteriori cinque società operative: **Tinexta Infocert, Tinexta Visura, Tinexta Cyber, Tinexta Defence, Tinexta Innovation Hub**
- **Approvazione distribuzione dividendo di € 0,30 per azione** da parte dell'Assemblea ordinaria degli azionisti tenutasi il 14 aprile 2025, con data di pagamento a partire dal 4 giugno 2025 (data di stacco cedola 2 giugno 2025 e record date 3 giugno 2025)
- Approvazione della proposta di autorizzazione **all'acquisto e alla vendita di azioni proprie** da parte dell'Assemblea Ordinaria degli Azionisti

(1) Include il contributo dell'EBITDA Adjusted di Defence Tech Holding dal 1° gennaio 2024

(2) I dati BU sono forniti come rettificati; i risultati del periodo includono il contributo delle acquisizioni: Lenovys S.r.l. (consolidata dal 1° aprile 2024), Camerfirma Colombia S.a.S. (consolidata dal 1° aprile 2024), Warrant Funding Project S.r.l. (consolidata dal 30 giugno 2024), Defence Tech Holding o "DTH" (consolidata dal 1° agosto 2024)

Risultati Consolidati 1Q 2025¹

€ M



I Risultati del 1Q 2025 vedono Ricavi per € 115,2M ed EBITDA Adjusted per € 18,7M. Ritorno alla leva operativa

Crescita double-digit dei Ricavi (+ 17,0%) e dell'EBITDA Adjusted (+ 23,8%)

EBITDA Adjusted a € 18,7M

Margine EBITDA Adjusted al 16,2% (vs 15,4% PY)

EBITDA reported a € 17,1M

Margine EBITDA reported al 14,8%

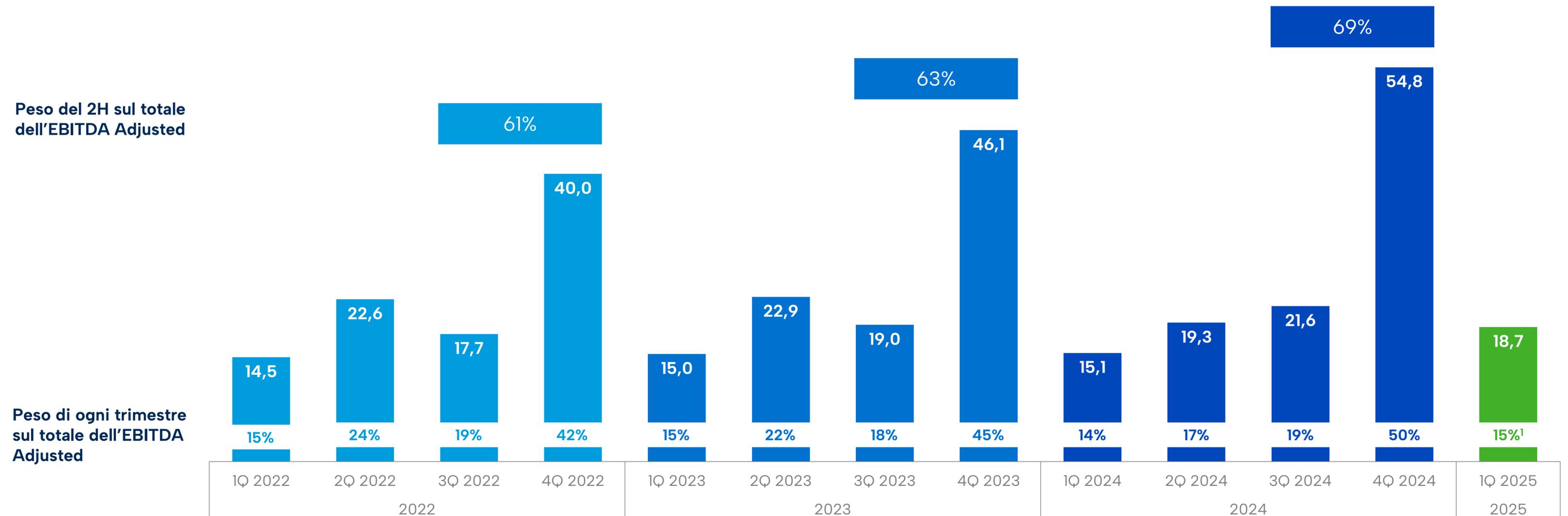
Utile Netto per € - 2,7M

Utile Netto Adjusted per € 3,7M

Free Cash Flow Adjusted a € 33,6M

EBITDA Adjusted trimestrale – Business «back-end weighted»

€ M



(1) I dati considerano il «mid-point» della Guidance 2025 dell'EBITDA Adjusted

Risultati 1Q 2025

Risultati 1Q 2025 – Conto Economico

€ M

	1Q'25	%	1Q'24 ¹	%	1Q 2025 su base 2024 ¹	%	CON ACQUISIZIONI		PERIMETRO 2024	
							Δ	Δ%	Δ	Δ%
RICAVI²	115,2	100,0%	98,4	100,0%	104,8	100,0%	16,8	17,0%	6,3	6,4%
Totale Costi Operativi²	(96,5)	(83,8%)	(83,3)	(84,6%)	(88,5)	(84,4%)	(13,2)	15,8%	(5,1)	6,2%
Costi per servizi ed altri costi	(45,9)	(39,9%)	(39,2)	(39,8%)	(42,6)	(40,7%)	(6,7)	17,1%	(3,4)	8,7%
Costi del personale	(50,6)	(43,9%)	(44,1)	(44,8%)	(45,9)	(43,8%)	(6,5)	14,7%	(1,8)	4,0%
EBITDA ADJUSTED	18,7	16,2%	15,1	15,4%	16,3	15,6%	3,6	23,8%	1,2	7,9%
Pagamenti basati su azioni ³ e altri costi non ricorrenti	(1,6)	(1,4%)	(6,7)	(6,8%)	(1,6)	(1,5%)	5,1	(75,9%)	5,1	(76,6%)
EBITDA	17,1	14,8%	8,4	8,5%	14,7	14,1%	8,7	103,5%	6,3	75,4%
Ammortamenti, accantonamenti e svalutazioni	(16,6)	(14,5%)	(13,3)	(13,5%)	(15,7)	(15,0%)	(3,3)	25,0%	(2,4)	18,0%
RISULTATO OPERATIVO	0,4	0,4%	(4,9)	(5,0%)	(1,0)	(0,9%)	5,4	108,9%	3,9	80,0%
Proventi Finanziari	0,6	0,5%	2,7	2,7%	0,5	0,5%	(2,0)	(76,4%)	(2,1)	(80,7%)
Oneri Finanziari	(4,3)	(3,7%)	(2,2)	(2,2%)	(3,8)	(3,6%)	(2,1)	98,7%	(1,6)	73,3%
Oneri Finanziari Netti	(3,7)	(3,2%)	0,5	0,5%	(3,2)	(3,1%)	(4,2)	NM	(3,7)	NM
Risultato delle partecipazioni al PN	0,0	0,0%	0,3	0,3%	0,0	0,0%	(0,2)	(90,7%)	(0,2)	(90,7%)
RISULTATO ANTE IMPOSTE	(3,2)	(2,8%)	(4,2)	(4,2%)	(4,2)	(4,0%)	1,0	23,1%	0,0	(0,5%)
Imposte	0,5	0,4%	1,1	1,1%	0,9	0,9%	(0,5)	(51,7%)	(0,2)	(15,5%)
UTILE NETTO DELLE CONTINUING OPERATIONS	(2,7)	(2,3%)	(3,1)	(3,2%)	(3,3)	(3,2%)	0,4	13,4%	(0,2)	(6,0%)
Risultato delle attività operative cessate	0,0	N/A	0,0	N/A	0,0	N/A	0,0	N/A	0,0	N/A
UTILE NETTO	(2,7)	(2,3%)	(3,1)	(3,2%)	(3,3)	(3,2%)	0,4	13,4%	(0,2)	(6,0%)

(1) I dati comparativi 1Q'24 sono stati rideterminati in relazione al: (i) completamento, nel 2H'24, delle attività di identificazione del fair value delle attività e passività di Ascertia, consolidata integralmente a partire dal 1° agosto 2023; (ii) completamento, nel 4Q'24, delle attività di identificazione del fair value delle attività e passività di Studio Fieschi S.r.l., consolidata integralmente a partire dal 31 dicembre 2023; (iii) completamento, nel 4Q'24, delle attività di identificazione del fair value delle attività e passività di ABF, consolidata integralmente a partire dal 1° gennaio 2024

(2) I Ricavi e i Costi Operativi 1Q'25 sono esposti al netto delle componenti non ricorrenti e al netto del costo relativo a piani di pagamenti basati su azioni e incentivi di lungo termine a manager e dirigenti strategici del Gruppo (entrambi rilevati nei "Costi del personale")

(3) Include il costo relativo a piani di pagamenti basati su azioni e incentivi di lungo termine a manager e dirigenti strategici

Risultati 1Q 2025 – Una visione chiara delle rettifiche del P&L

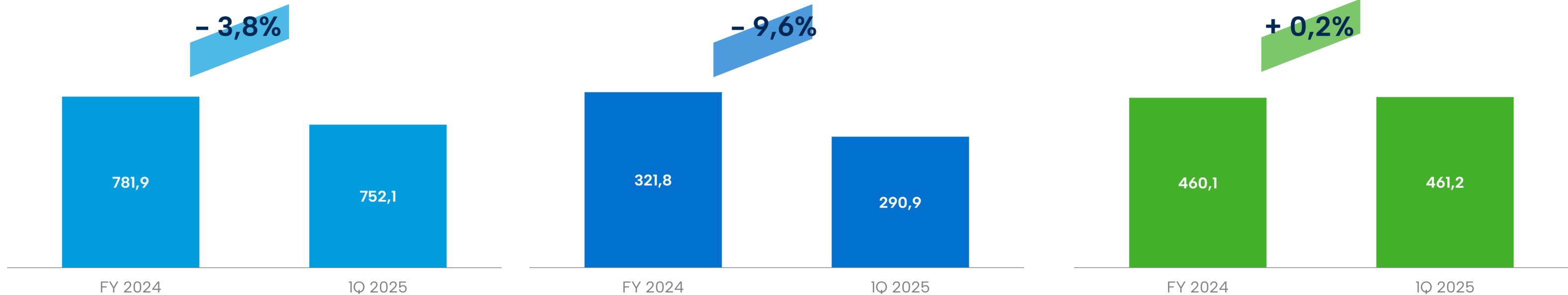
€ M

	EBITDA		RISULTATO OPERATIVO		UTILE/PERDITA NETTO/A DELLE CONT. OPS.	
	1Q'25	1Q'24 ¹	1Q'25	1Q'24 ¹	1Q'25	1Q'24 ¹
RISULTATI ECONOMICI REPORTED	17,1	8,4	0,4	(4,9)	(2,7)	(3,1)
Ricavi non ricorrenti	(0,3)	0,0	(0,3)	0,0	(0,3)	0,0
Costi per servizi non ricorrenti	0,7	3,1	0,7	3,1	0,7	3,1
Piani incentivi LTI	0,6	1,2	0,6	1,2	0,6	1,2
Costi del personale non ricorrenti	0,6	2,4	0,6	2,4	0,6	2,4
Altri costi operativi non ricorrenti	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ammortamento altre attività immateriali da consolidamento			6,3	6,1	6,3	6,1
Svalutazioni non ricorrenti			0,1	0,0	0,1	0,0
Adeguamento corrispettivi potenziali					0,6	(1,3)
Oneri Finanziari non ricorrenti					0,0	0,0
Effetto fiscale sulle rettifiche					(2,2)	(2,7)
RISULTATI ECONOMICI RETTIFICATI	18,7	15,1	8,5	7,9	3,7	5,6
<i>Variazione su anno precedente</i>		<i>+ 23,8%</i>		<i>+ 7,3%</i>		<i>(34,3%)</i>

Risultati 1Q 2025

Risultati 1Q 2025 – Stato Patrimoniale¹

€ M



CAPITALE INVESTITO NETTO

Capitale Investito Netto in calo di € 29,8M vs FY 2024 principalmente per effetto di:

- Decremento organico del **Capitale Circolante Netto e Fondi per € 22,2M**
- Decremento organico delle **Immobilizzazioni Nette per € 7,6M**, principalmente per effetto degli ammortamenti delle **Altre attività immateriali da consolidamento** e delle **Immobilizzazioni immateriali in leasing**

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

La riduzione della PFN pari a € 31,0M vs FY 2024 riflette:

- **Free Cash Flow Adj. delle cont. ops.** + € 33,6M
- **Componenti non ricorrenti del FCF** - € 1,0M
- **Dividendi** - € 2,4M
- **Oneri Finanziari Netti** - € 3,1M
- **Acquisizioni** - € 0,07M
- **Opzioni Put** + € 6,2M
- **Corrispettivi potenziali (Earn-out)** - € 0,6M
- **Adeguamento contratti di leasing su PFN** - € 1,3M
- **Derivati in OCI** - € 0,06M

PATRIMONIO NETTO

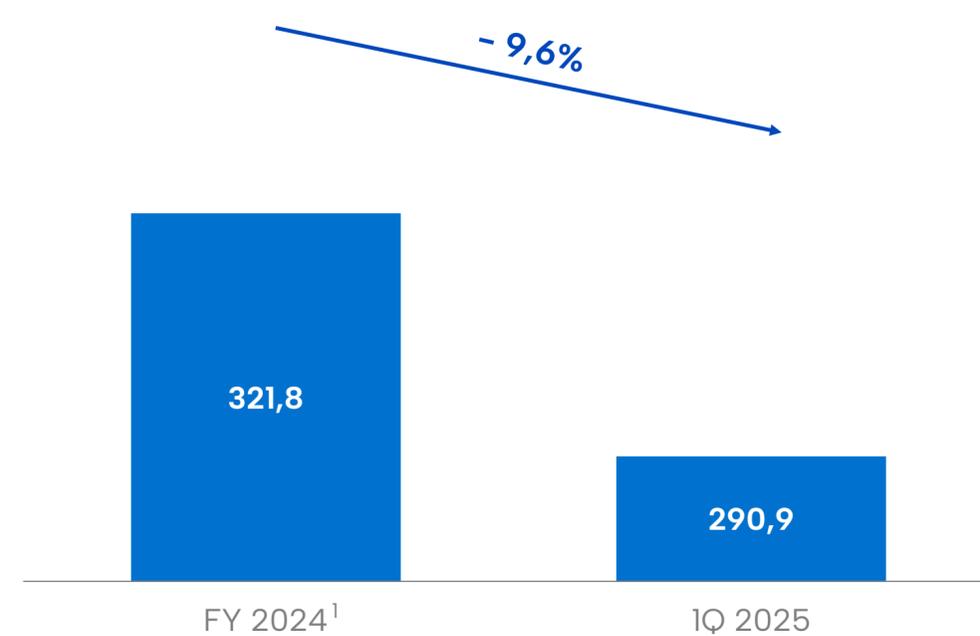
Principali variazioni del Patrimonio Netto:

- **Utile netto complessivo del periodo** - € 3,2M
- **Opzioni Put** + € 6,2M (principalmente attribuibili ad Ascertia)
- **Riserva pagamenti basati su azioni** + € 0,5M
- **Dividendi** - € 2,4M

Risultati 1Q 2025

Risultati 1Q 2025 – PFN & Free Cash Flow

€ M



PFN

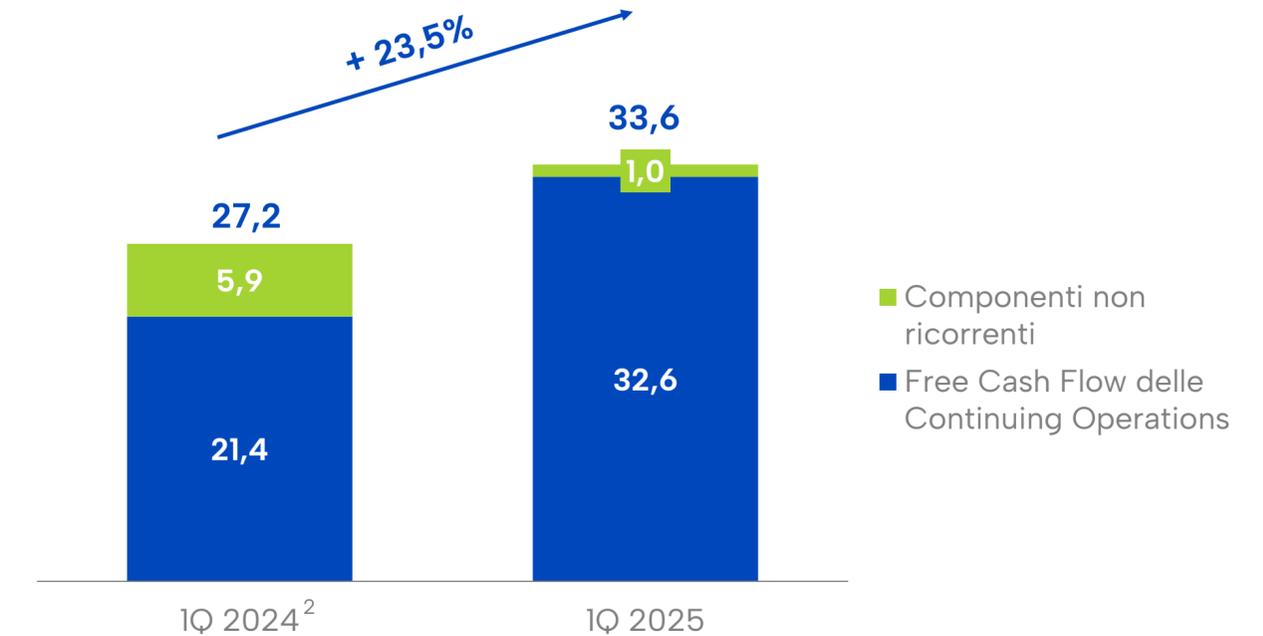
Opzioni Put + € 6,2M

Acquisizioni - € 0,07M

Adeguamento contratti leasing - € 1,3M

Derivati in OCI - € 0,06M

VARIAZIONI PRINCIPALI



FCF ADJUSTED DELLE CONTINUING OPERATIONS

CapEx stabili per € 6,3M (in linea vs PY)

Capitale Circolante Netto LTM in aumento del 71,8% rispetto all'anno precedente (42,5% su base organica, 29,3% dovuto a variazioni di perimetro) principalmente per **Attività e passività fiscali**

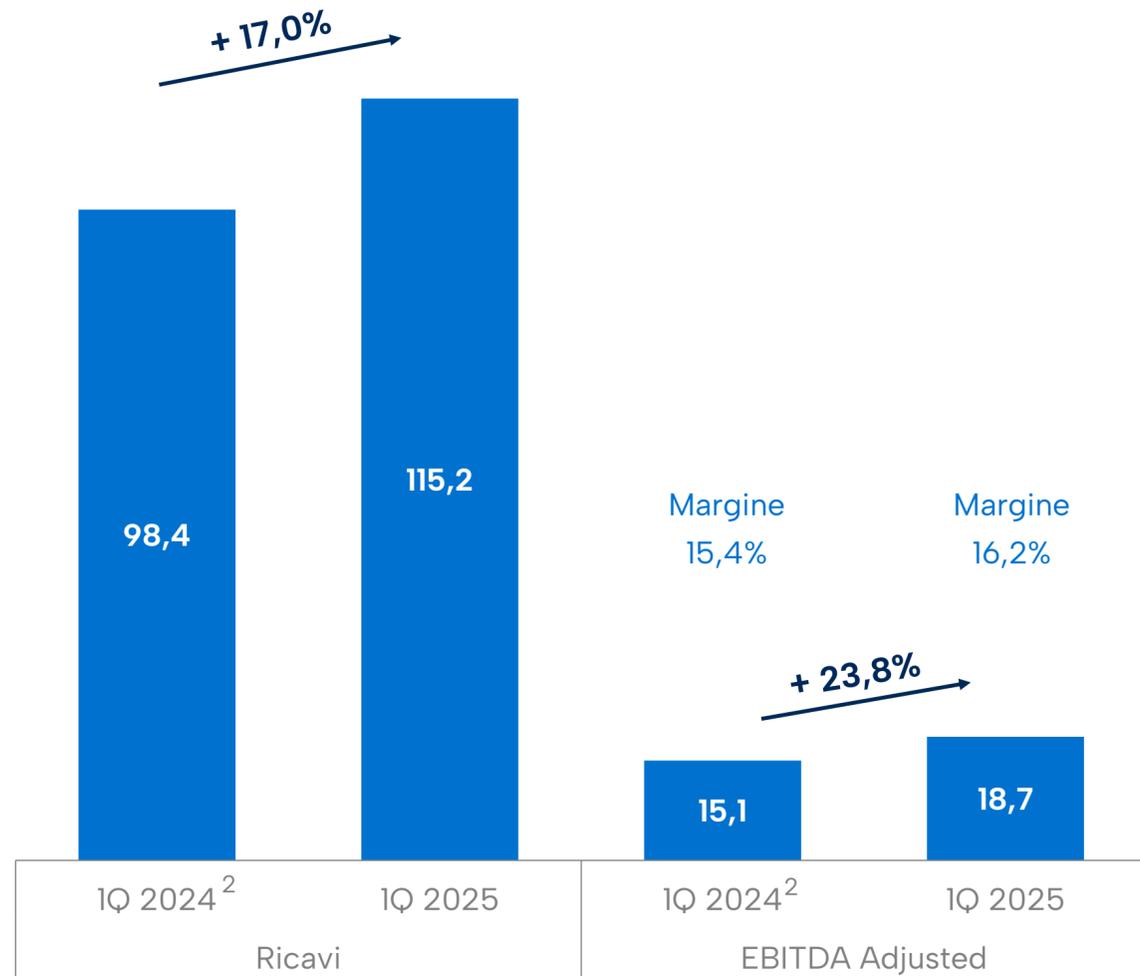
(1) I dati comparativi FY'24 sono stati rideterminati in relazione al completamento, nel 1Q'25, delle attività di identificazione del fair value delle attività e passività di Lenovys S.r.l e Camerfirma Colombia S.a.S (entrambe consolidate integralmente dal 1° aprile 2024)

(2) I dati comparativi dell'1Q'24 sono stati rideterminati in relazione al: (i) completamento, in 1Q'24, delle attività di identificazione del fair value delle attività e passività di Ascertia, consolidata integralmente a partire dal 1° agosto 2023; (ii) completamento, in 4Q'24, delle attività di identificazione del fair value delle attività e passività di Studio Fieschi S.r.l., consolidata integralmente a partire dal 31 dicembre 2023; (iii) completamento, in 4Q'24, delle attività di identificazione del fair value delle attività e passività di ABF, consolidata integralmente a partire dal 1° gennaio 2024

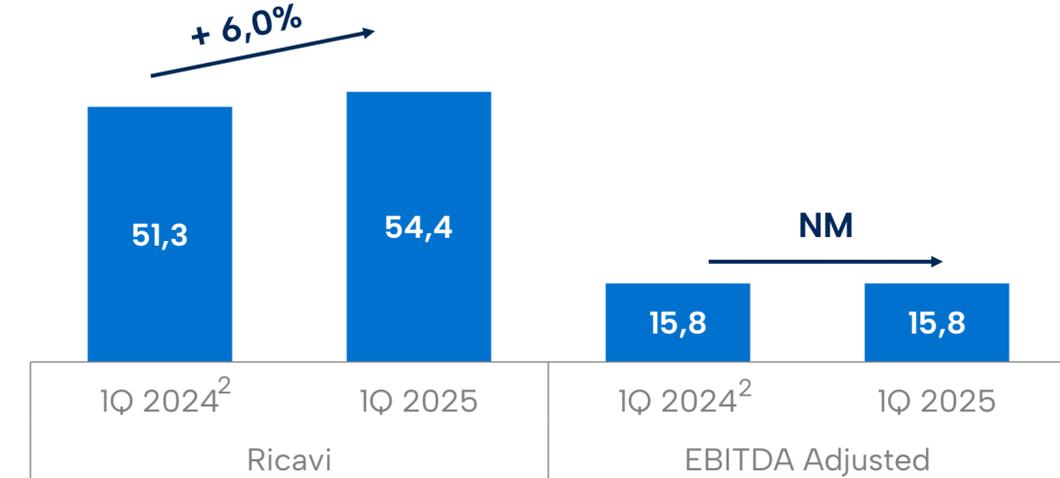
Risultati 1Q 2025 – BU Overview¹

€ M

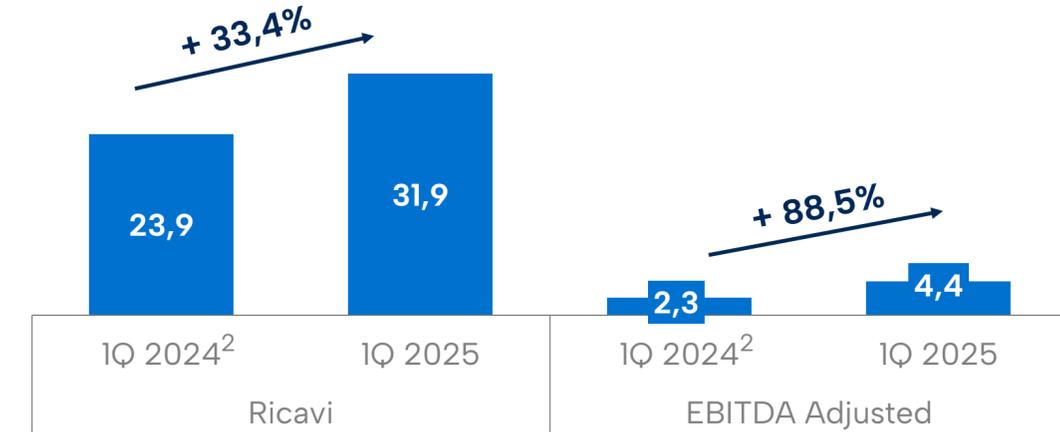
GRUPPO



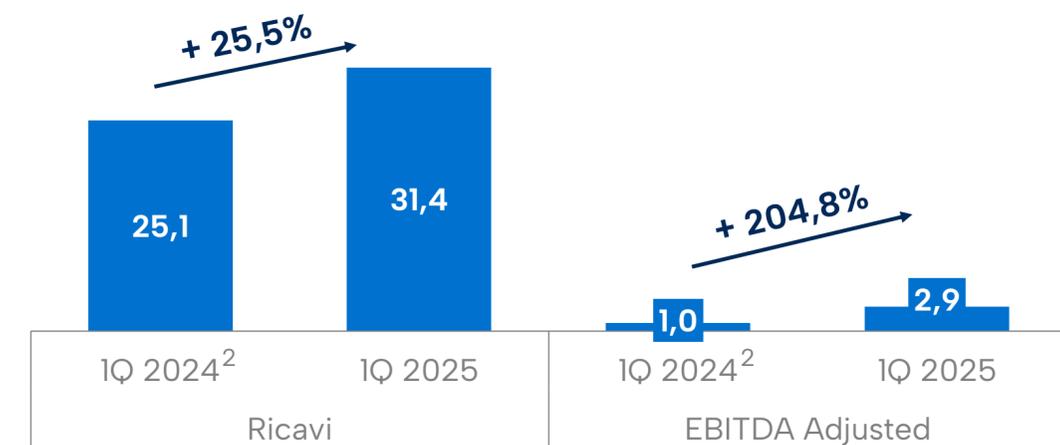
DIGITAL TRUST



CYBERSECURITY



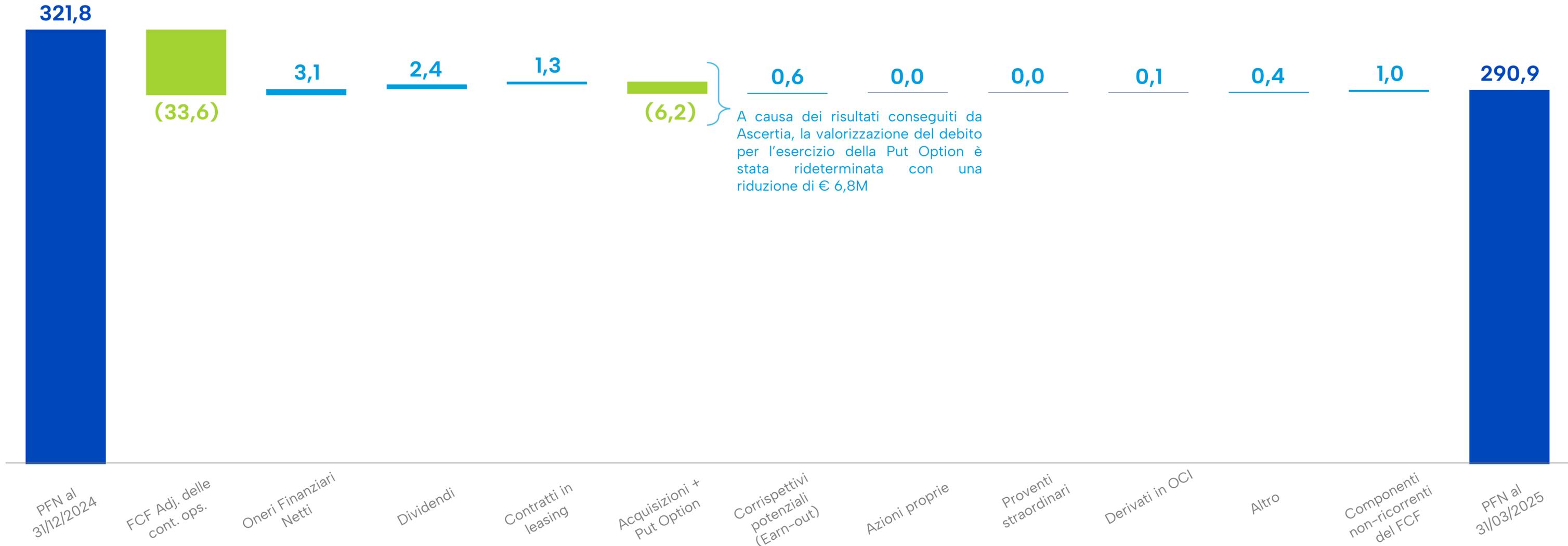
BUSINESS INNOVATION



(1) I Ricavi e l'EBITDA Adj. 1Q'25 sono esposti al netto delle componenti non ricorrenti e al netto del costo relativo a piani di pagamenti basati su azioni e incentivi di lungo termine a manager e dirigenti strategici del Gruppo, entrambi rilevati nei "Costi del personale"
 (2) I dati comparativi dell'1Q'24 sono stati rideterminati in relazione al (i) completamento, nel 2H'24, delle attività di identificazione del fair value delle attività e passività di Ascertia consolidate integralmente a partire dal 1° agosto 2023; (ii) completamento, nel 4Q'24, delle attività di identificazione del fair value delle attività e passività di Studio Fieschi S.r.l., consolidate integralmente a partire dal 31 dicembre 2023; (iii) completamento, nel 4Q'24, delle attività di identificazione del fair value delle attività e passività di ABF, consolidate integralmente a partire dal 1° gennaio 2024

Risultati 1Q 2025 – Bridge PFN¹

€ M

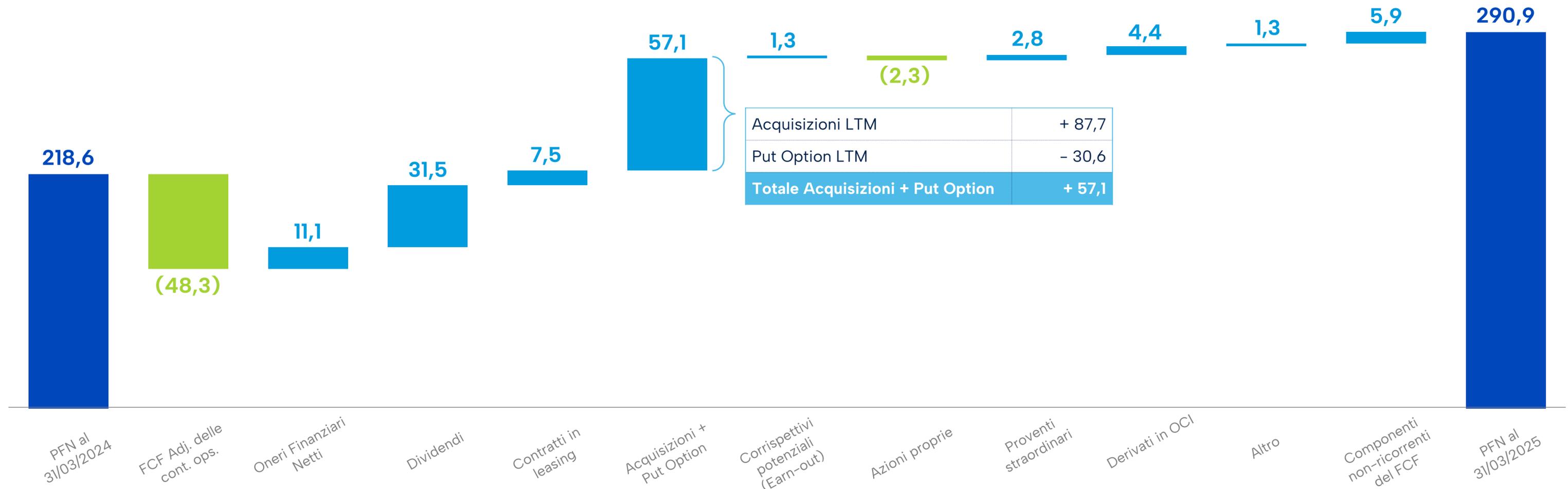


2,79x **PFN/EBITDA²** **2,54x**

Risultati 1Q 2025

Risultati 1Q 2025 – Bridge PFN LTM¹

€ M



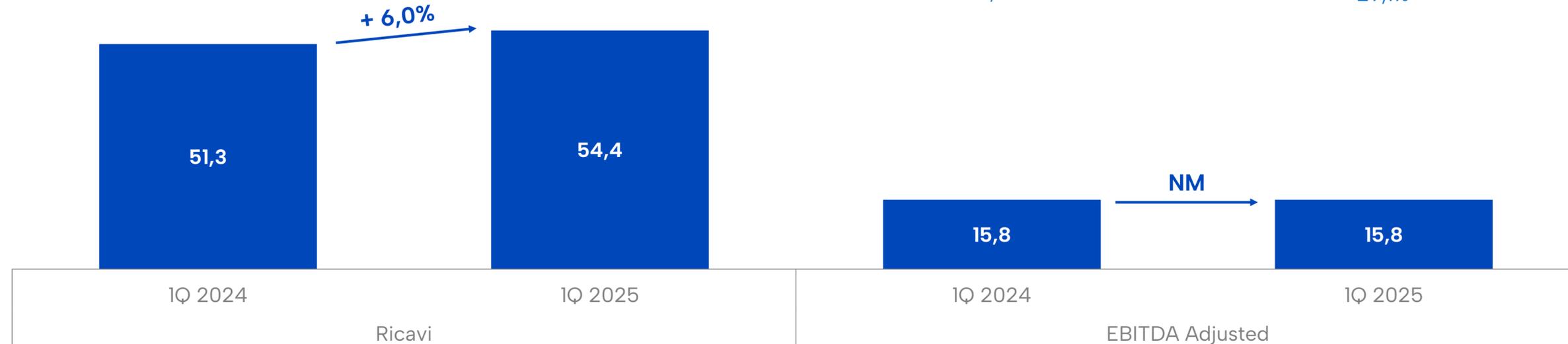
2,32x

PFN/EBITDA²

2,54x

1Q 2025 – Digital Trust¹

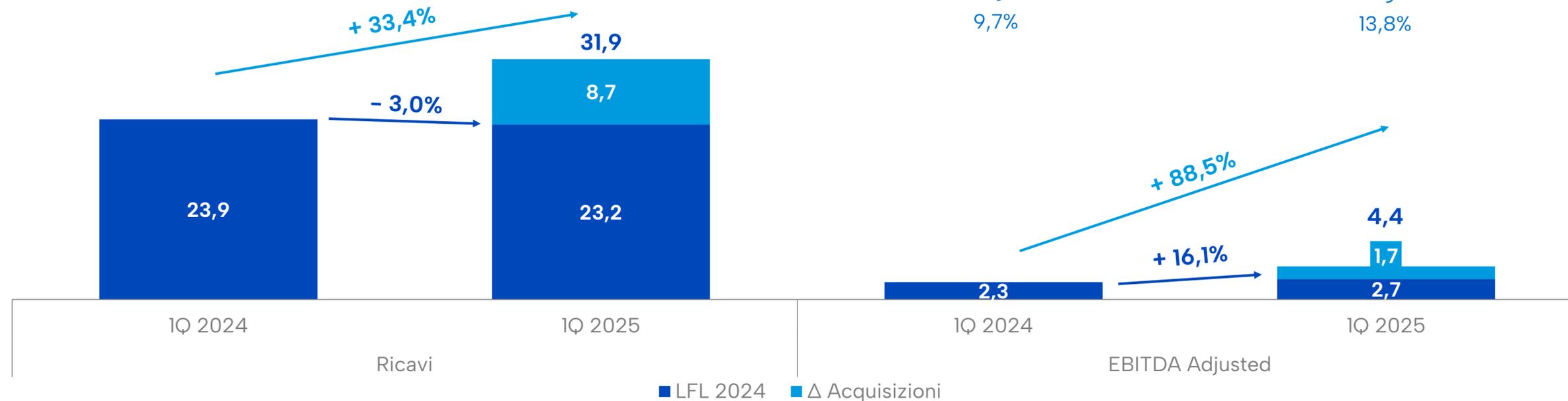
€ M



- **Ricavi** a € 54,4M, in crescita del 6,0%. La crescita è stata trainata dai prodotti Off-the-Shelf, in particolare **LegalMail** (+ 12%), **LegalDoc** (+ 32%), in parte riconducibile alla conservazione relativa ai Trust Services, e **LegalInvoice** (+ 9%), quest'ultima trainata da cambiamenti normativi che estendono gli obblighi a una più ampia gamma di professionisti
- Le soluzioni **Trusted Onboarding Platform** per il segmento Enterprise sono aumentate del 3% grazie ai ricavi ricorrenti per abbonamenti e rinnovi da parte di clienti fidelizzati
- **LegalCert** in calo del 3% a causa di uno slittamento (ai prossimi trimestri dell'anno) di vendite dei prodotti PKI di Ascertia nella regione MENA². Le **vendite online** sono aumentate del 10%, mentre servizi di **Software Gestionali** e **Transazioni Telematiche** hanno apportato una crescita totale di € 0,7M. **CapEx** in calo a € 3,3M (vs € 4,2M PY)
- **EBITDA Adjusted** per € 15,8M in linea con l'anno precedente, con un margine al 29,1% (vs 30,8% PY). La performance più debole nel primo trimestre è principalmente legata al già citato slittamento dei ricavi di Ascertia, caratterizzati da un'elevata marginalità

1Q 2025 – Cybersecurity

€ M



Guidance FY'25

Ricavi
 + > 20%

EBITDA Adjusted
 + > 50%

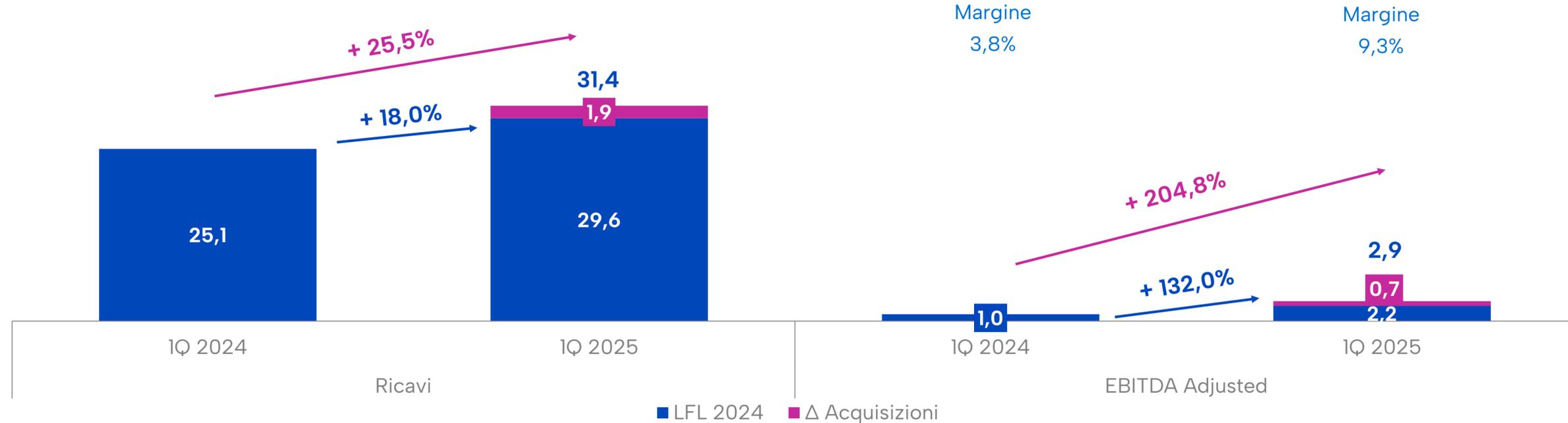
*In linea con
la Guidance*
*In linea con
la Guidance*

- **Ricavi** per € 31,9M, in crescita del 33,4%. La contrazione organica (- 3,0%) è stata più che compensata dalla variazione di perimetro (36,4% della crescita complessiva) a seguito dell'acquisizione di Defence Tech (consolidata dal 1° agosto 2024 e controllata da Tinexta Defence)
- I risultati di **Tinexta Cyber** sono stati trainati dall'incremento delle vendite per **Technology Solutions** (+ 6,6%): in quest'area, il segmento Servizi è cresciuto del 7% grazie alla sottoscrizione di contratti per soluzioni proprietarie, mentre i Prodotti hanno performato in linea rispetto all'anno precedente. Le **Security Solutions** hanno registrato un calo del 15,2%, con contrazioni sia nella componente Servizi (- 4%) che in quella Prodotti (- 25%). Quest'ultima è caratterizzata – tuttavia – da minori ricavi derivanti dalla rivendita di prodotti di terze parti (con marginalità inferiore)
- Il contributo di **Tinexta Defence** ai ricavi è stato pari a € 8,7M, a seguito dell'acquisizione di DTH, di cui il 64% relativo al segmento **Difesa** e il 36% al segmento **Cyber**. Nel primo trimestre del 2025, il raggruppamento **Next Ingegneria dei Sistemi (DTH) e Tinexta Cyber** è risultato primo in riferimento al bando emesso da ENISA¹ per la fornitura di servizi di cybersecurity in Italia, mostrando i primi chiari risultati delle sinergie derivanti dall'operazione
- **EBITDA Adjusted** a € 4,4M, in crescita dell'88,5% (+ 16,1% su base organica). L'incremento è attribuibile a Tinexta Defence per € 1,7M (72,4% della crescita complessiva) e al recupero della performance di Tinexta Cyber, trainata da un mix di ricavi più favorevole – grazie alla riduzione della componente resale – e ai benefici derivanti dagli interventi di integrazione e ottimizzazione all'interno della BU (costi di SMG&A in calo del 14%)

(1) European Union Agency for Cybersecurity

1Q 2025 – Business Innovation

€ M



Guidance FY'25

Ricavi

+ 10-12%

In linea con
la Guidance

EBITDA Adjusted

+ > 15%

In linea con
la Guidance

- **Ricavi** per € 31,4M, in crescita del 25,5% (principalmente su base organica), con un contributo marginale di Lenovys (consolidata dal 1° aprile 2024). La crescita organica (+ 18,0%) è principalmente attribuibile alla ripresa del segmento **Finance & Grants ("F&G")** nel mercato francese (+ 61,1%), grazie ad **ABF** che ha beneficiato parzialmente delle approvazioni dei dossier relativi al 2024. Il segmento **F&G in Italia** è cresciuto del 23,6%, con Finanza Agevolata Automatica e Fondi UE a trainare la crescita. Il segmento **Export & Digital Marketing** è cresciuto dell'8,5%, mentre **Digital & Innovation** ed **ESG** hanno performato in linea con l'anno precedente
- Il portafoglio ordini per la **Transizione 5.0** è in linea con le aspettative nonostante la complessità dell'iter istruttorio e i ritardi nell'implementazione continuano a condizionare la crescita dei ricavi e della domanda complessiva: alla fine dell'1Q'25 sono stati prenotati solo € 650M (su un totale di risorse per € 6,3B), portando il Governo italiano a valutare la possibilità di riallocare parte dei fondi su altri progetti (€ 3-3,5B). Ci si attende ancora il contributo della **Transizione 4.0**, con € 2,2B stanziati per le aziende che ne faranno richiesta
- In uno scenario politico ancora incerto in **Francia**, la Legge di Bilancio appena approvata ha determinato il congelamento temporaneo di alcuni incentivi legati al piano France 2030 e ha stabilito nuovi criteri di eleggibilità dei progetti finanziabili; ciò ha comportato ulteriori ritardi nell'assegnazione dei bandi pubblici e nell'avvio di nuovi programmi, con l'incertezza legata ai budget esistenti e i bassi tassi di successo che hanno impattato la fiducia degli investitori. Ricavi ed EBITDA sono in miglioramento vs 1Q'24
- **EBITDA Adjusted** per € 2,9M in crescita del 204,8% (principalmente su base organica) con margine in aumento al 9,3% (vs 3,8% PY)

03

Pilastri strategici delle Business Unit

Digital Trust – BU Snapshot

	Ricavi	EBITDA Adj.	Margine
FY'24	€ 207M	€ 65M	32%
vs PY	+14%	+19%	Marginalità ancora ai massimi storici

PEC

CONSERVAZIONE DIGITALE

FIRMA ELETTRONICA & GOSIGN

TRUSTED ONBOARDING PLATFORM

IDENTITÀ DIGITALE

FATTURAZIONE ELETTRONICA

Il **gruppo InfoCert** è tra i tre principali leader del mercato DT in UE in termini Ricavi 2023, con una presenza globale¹

Company	Revenue (€ M)
DocuSign	~200
tinexta infocert	~184
Adobe	~160

Tinexta vanta il più grande **Qualified Trust Service Provider** in Europa (**InfoCert**) ed ha società presenti in tutti i principali mercati europei in crescita



RICAVI

Off-the-Shelf (OTS)

Prodotti principalmente in abbonamento venduti a privati, professionisti e PMI con prodotti specifici per Paese

100% ricavi ricorrenti

10M+

UTENTI

Enterprise Solutions

Piattaforme DT customizzate per soddisfare le specifiche esigenze settoriali di diversi business

% di ricavi ricorrenti in crescita

5,6k+

CLIENTI CORPORATE

60+

PAESI

Il mercato del **Digital Transaction Management (DTM)**, con una crescita a doppia cifra prevista nel medio termine¹, resta una grande opportunità

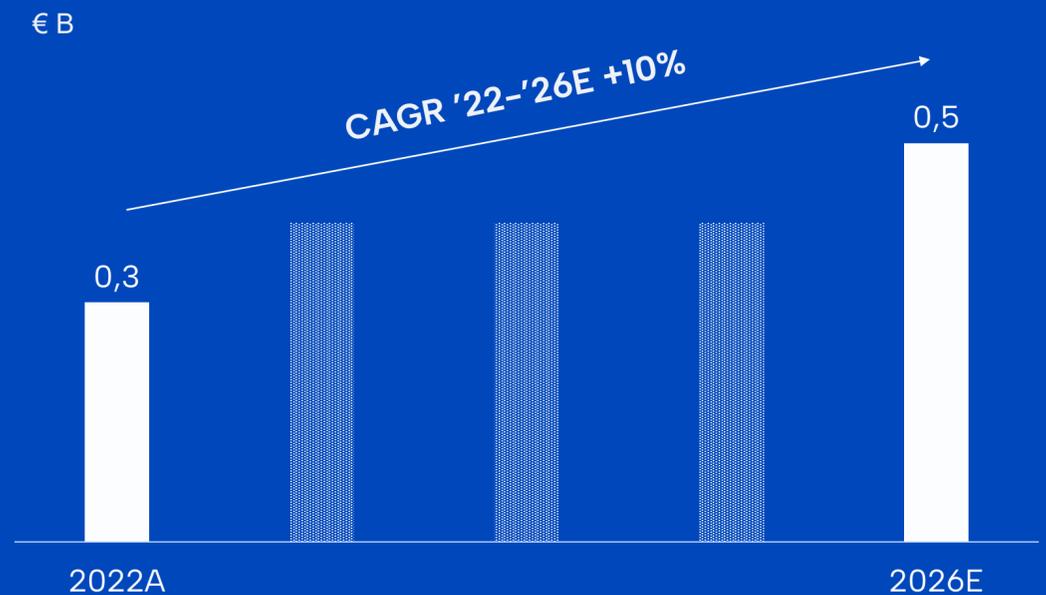


Mercato DTM UE nel 2022

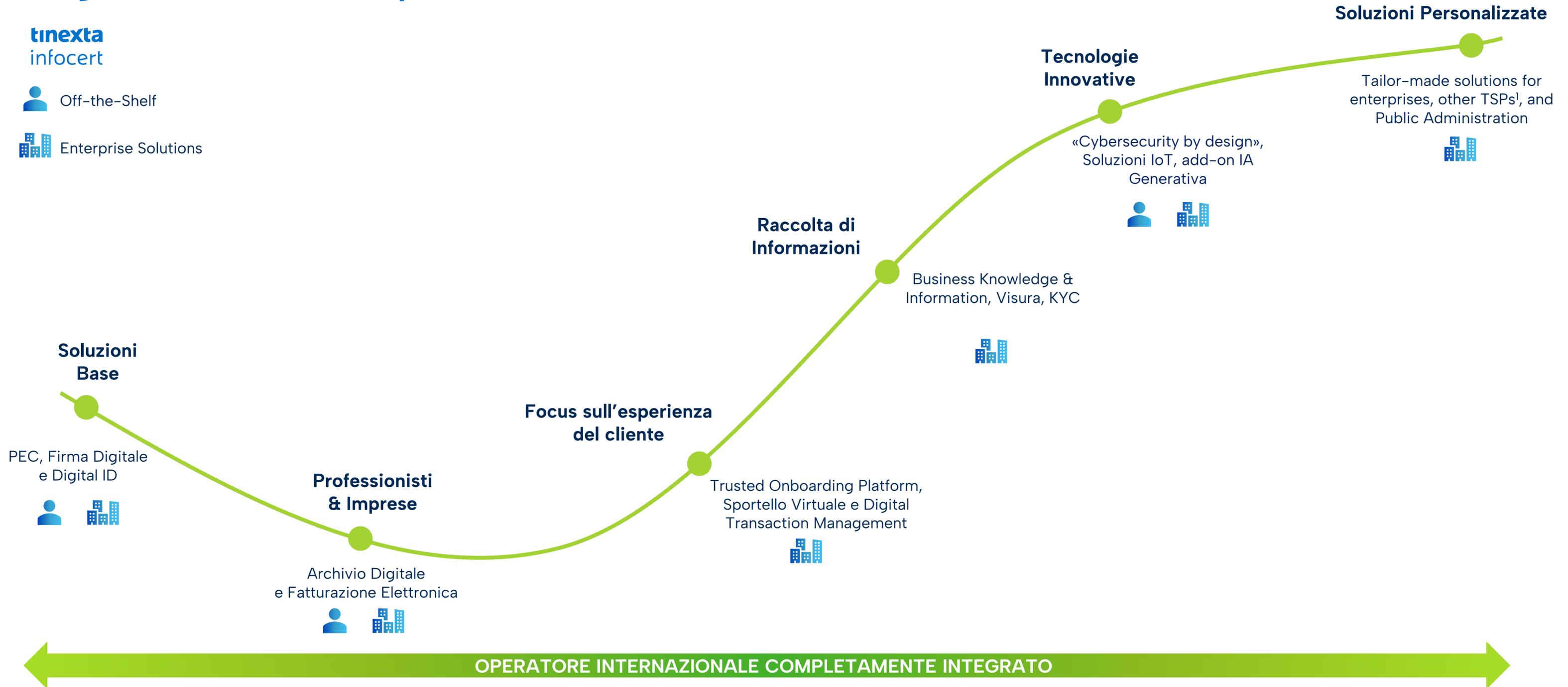


Mercato DTM IT nel 2022

Evoluzione mercato DTM IT 2022-2026E¹



Digital Trust Experience – dall'Essenziale al Tailor-made

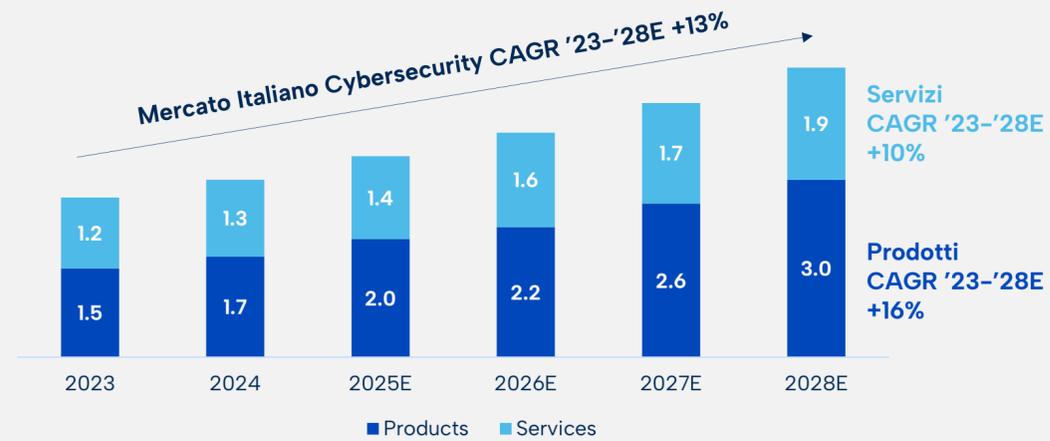


Cybersecurity – BU Snapshot

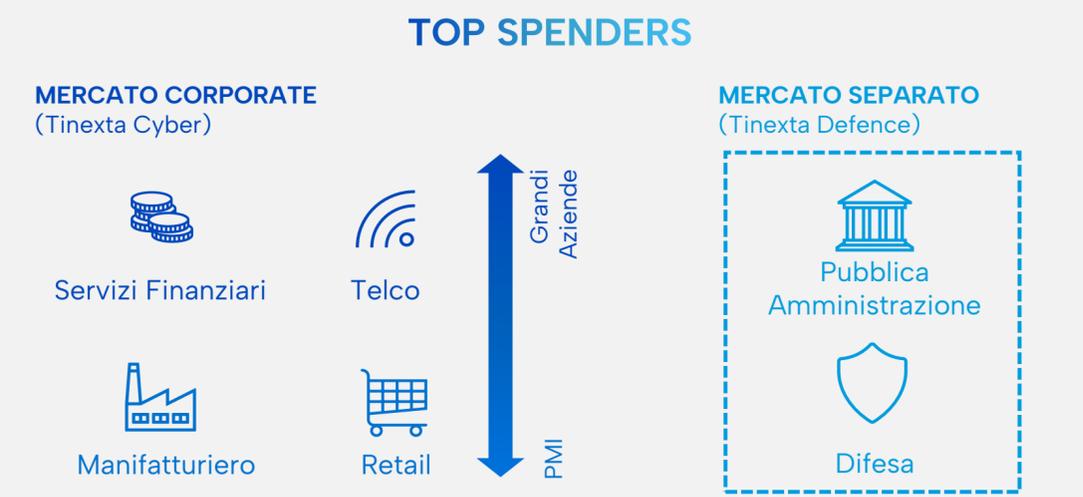
	Ricavi	EBITDA Adj.	Margine
FY'24	€ 106M	€ 18M	17%
vs PY	+ 19%	+ 19%	Marginalità significativa



La BU Cybersecurity si rivolge principalmente al **mercato italiano**, che ha raggiunto un valore di **€ 3B nel 2024** e ha un CAGR '23-'28E del 13%



- Il segmento **Prodotti** è trainato dalla domanda per Software Informatici Specializzati
- Il segmento **Servizi** è trainato dalla domanda per MSS



DRIVER DELLA DOMANDA

- Maggiore esposizione alle minacce informatiche**
Maggiore digitalizzazione PMI e decentralizzazione delle reti
- Incentivi per investire nella sicurezza informatica**
Maggiore regolamentazione a livello UE e nazionale
Fondi PNRR (stanziamento stimato di € 600M per la cybersecurity nella PA in Italia)
- Discontinuità tecnologiche e proliferazione di ecosistemi interconnessi**
Aumento degli attacchi informatici di hacker stranieri

KEY BUYING FACTORS

- ADVISORY** → Competenze di settore
- PRODOTTO** → Innovazione tecnica
Adattabilità
Competenze di settore
- SERVIZI** → Track record
Personalizzazione

Offerta completa per soddisfare una base di clienti più ampia

Solida base di clientela su tutte le linee di business con elevato potenziale di espansione nei settori **Mid-Corp**, **Manifatturiero** e **PA**; opportunità di creare sinergie significative post acquisizione di DTH

	Implementation Services	Advisory	MSS	Digital Products	Tech Solutions
Descrizione	Installazione, configurazione e personalizzazione di prodotti informatici	Sicurezza offensiva, Governance Risk & Compliance, Formazione	Cybersecurity Defence Center, Centro Operativo di Sicurezza h24	Suite AML, Finanza e Pagamenti	Manutenzione delle applicazioni e soluzioni informatiche evolutive
Clienti & Settori	<u>Grandi Aziende Strategiche</u>		<u>PMI</u>	<u>Grandi Aziende Core</u>	<u>PMI</u>
	Settori: Vari Settori	Settori: Vari Settori	Settori: Vari Settori	Settori: Finanza	Settori: Vari Settori
Canali	Rete Diretta Canali Telco		Rete Diretta Canali Telco	Rete Diretta	Rete Diretta Canali Telco

Presenza consolidata nel **settore Finance** con possibilità di espansione nel segmento Mid-Corp e clientela di Grandi Aziende Strategiche

SINERGIE DEFENCE TECH

ITEM	CONTRIBUTO DI DTH	CONTRIBUTO DI TINEXTA
Prodotti Corporate	Prodotti proprietari di tipo commerciale	Rete di clienti consolidata e potenziale «scale up»
Data Intelligence skills	Tecnologie Data Intelligence	Suite proprietaria software Anti-Money Laundering («AML»)
Accesso al settore PA	Brand awareness e accreditamento	Servizi professionali di cybersecurity
Sinergie con Digital Trust	Competenze e capacità di CapEx R&D	Accesso alla rete commerciale di Tinexta Infocert

Business Innovation – BU Snapshot

	Ricavi	EBITDA Adj.	Margine
FY'24	€ 152M	€ 44M	29%
vs PY	+ 16%	- 10%	Lower on mix



Warrant Hub fa parte dell'Albo Italiano dei Certificatori del Credito d'Imposta per la Ricerca e Sviluppo, ed è riuscita ad espandersi in diversi Paesi UE dove il modello di business è maggiormente replicabile



Mercato Italiano della Consulenza¹

€ B

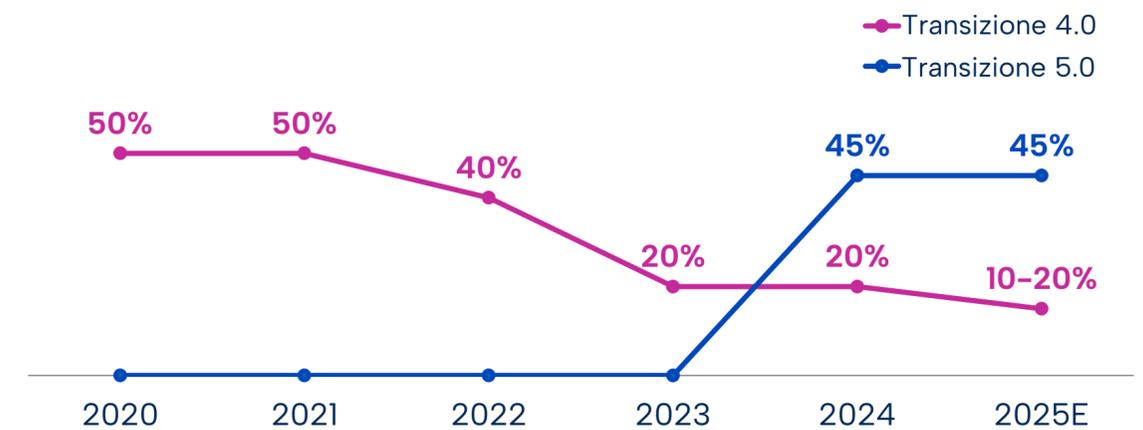


DRIVER DI MERCATO E OPPORTUNITÀ

- Solida esperienza e brand awareness** come principali incentivi all'acquisto di potenziali clienti, alto livello di «returning revenues»
- Piena attuazione del piano di incentivi fiscali **Transizione 5.0** e trend della **Twin Transition** come driver di domanda in Italia
- Condivisione delle competenze** tra le società nei diversi paesi, rafforzando il posizionamento in Europa
- Utilizzare il network di PMI di WarrantHub come piattaforma per **promuovere l'offerta delle BU Cybersecurity e Digital Trust**

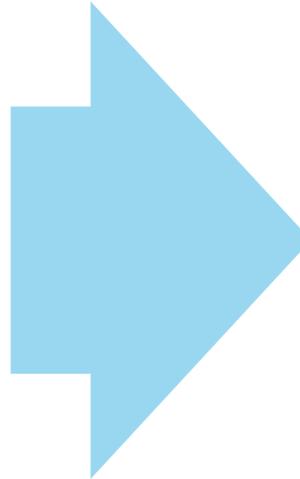
LA TRANSIZIONE 5.0 – IN DETTAGLIO

- € 6,3B già finanziati per la transizione sostenibile delle PMI
- Aliquote più elevate vs Transizione 4.0 (45% vs 10-20%)



Da servizio polarizzato a sistema integrato

ABF



04

Strategia & Outlook 2025

Principali punti della strategia 2025

FONDAZIONE

2009 – 2014

-  Fondazione e definizione del portafoglio prodotti
-  Prima ammissione al mercato finanziario (AIM)
-  Acquisizione iniziale delle principali società (InfoCert)

CONSOLIDAMENTO

2015 – 2020

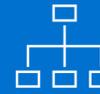
-  Consolidamento posizionamento leadership nei mercati esistenti
-  Migrazione sul segmento STAR
-  Lancio di Tinexta Cyber ed ingresso nel mercato italiano della cybersecurity

ESPANSIONE

2021 – 2024

-  Espansione internazionale attraverso M&A in mercati esteri (Regno Unito, Francia, Spagna)
-  Partnership con aziende leader in settori chiave
-  Ridefinizione e razionalizzazione portafoglio prodotti (vendita CIM)
-  Integrazione delle precedenti acquisizioni e nuove M&A con obiettivi strategici e sinergici

INTEGRAZIONE dal 2025

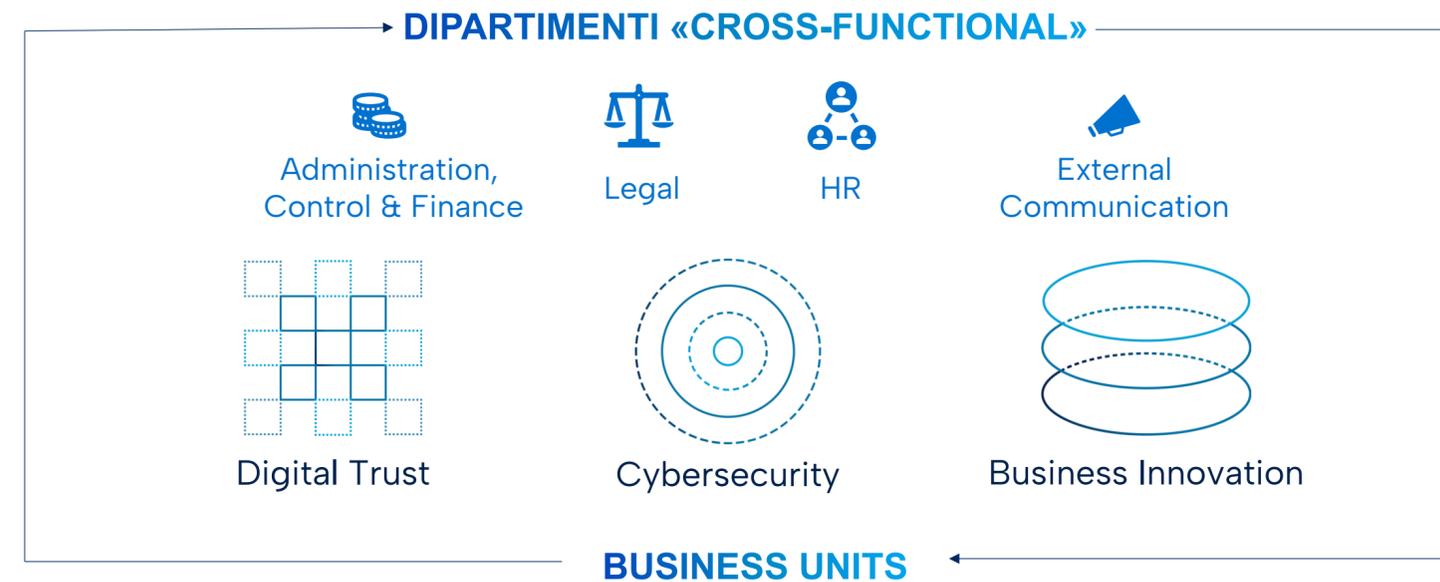
-  Value proposition unificata e strategia integrata tra le BU e le controllate sotto la direzione della Capogruppo
-  Posizionamento di leadership nel mercato italiano per supportare le aziende nel percorso di trasformazione e creazione di valore, con focus sulle Mid-Corps
-  Presenza diretta nei mercati esteri con l'opportunità di diventare un aggregatore paneuropeo nel settore ICT
-  Sinergie tra le BU in termini di prodotti e segmenti di riferimento, con un modello di business «advisory-centric»
-  Responsabilità verso i dipendenti, l'ambiente e la comunità come priorità fondamentali presenti in ogni parte della strategia aziendale

Ruolo centrale di Tinexta come «core» del Gruppo

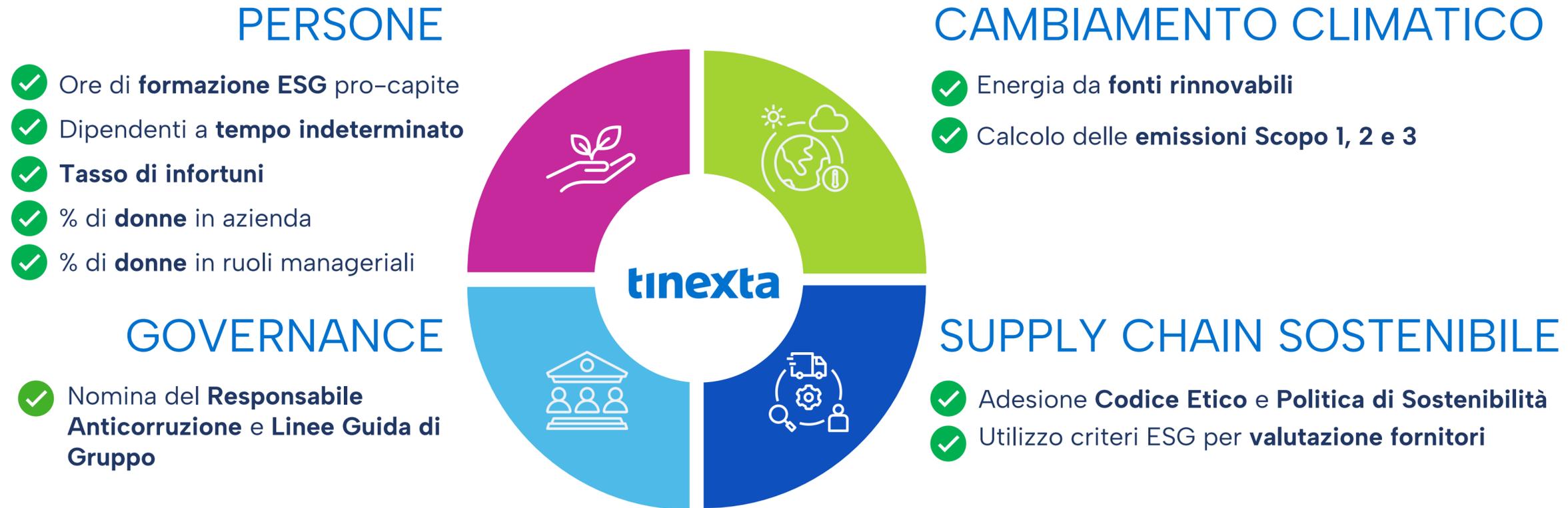
Come Capogruppo, Tinexta agisce in qualità di fornitore attivo di «**shared services**» per le controllate, allontanandosi dal semplice concetto di «holding company»

MODELLO «ONE GROUP»

-  **Innovazione**
Favorire l'innovazione facendo leva sulle capacità di tutte le business unit, monitorando i trend e le opportunità di mercato
-  **Consulenza**
Sviluppare un ecosistema consulenziale di advisory sotto il brand Tinexta, con l'obiettivo di soddisfare le diverse esigenze di clienti corporate di tutte le dimensioni
-  **Mercati**
Monitorare il mercato e migliorare le sinergie intra-gruppo per penetrare segmenti ad alto potenziale di crescita (e.g., Pubblica Amministrazione)
-  **Internazionalizzazione**
Ampliare la presenza di Tinexta in nuovi mercati dove replicare il modello di business, facendo leva su cambiamenti normativi e livelli di maturità digitale di altri paesi (focus UE)
-  **Integrazione e Sinergie**
Puntare sull'integrazione delle controllate e la razionalizzazione delle singole BU per eliminare le ridondanze ed ottimizzare l'efficienza, facendo leva sulle sinergie
-  **One Group**
Creare un'unica identità come player di riferimento nel settore, con attività di business polifunzionali e una strategia integrata



Piano ESG – Risultati di Gruppo e BU 2024



✓ **Digital Trust**
 Iniziative Totali: **24**
100% completato

✓ **Cybersecurity**
 Iniziative Totali: **7**
100% completato

✓ **Business Innovation**
 Iniziative Totali: **19**
99% completato¹

(1) Punteggio più basso dovuto al completamento al 90% di un'iniziativa correlata al Gender Equality Plan della controllata Euroquality. L'iniziativa è stata completata ma non è ancora stata resa pubblica sul sito web dell'azienda

Guidance – Obiettivi di Gruppo 2025

RICAVI

+ 11-13%
vs PY di cui
7-9% organica

EBITDA ADJ.

+ 15-17%
vs PY di cui
10-12% organica

PFN/EBITDA ADJ.

2,2x-2,4x

PRINCIPALI DRIVER DI PERFORMANCE



Business sottostante solido a supporto di una sana crescita organica, guidato dal trend della trasformazione digitale



Vantaggi normativi a livello nazionale ed UE (NIS2, eIDAS, Transizione 5.0) a supporto del recupero della crescita, nonché opportunità di espansione ed entrata in nuovi segmenti (e.g., PA)



Focus sul miglioramento dell'efficienza operativa come elemento chiave per il raggiungimento dei target delle BU Cybersecurity e Business Innovation



Attesa riduzione dei livelli di CapEx e decremento significativo delle imposte versate, a supporto di un sano livello di cash conversion



Attrante politica di remunerazione degli azionisti supportata da una solida struttura finanziaria

Q&A

tinexta

Grazie.

www.tinexta.com

Piazzale Flaminio 1/B
Roma, 00196, Italy
Tel. +39.06.42012631

E-mail: info@tinexta.com
tinexta@legalmail.it
LinkedIn: Tinexta

Contatti Investor Relations

Josef Mastragostino
Chief Investor Relations Officer
investor@tinexta.com

Presentazione

Scarica la presentazione



tinexta