

PERIZIA GIURATA DI STIMA

Valutazione economico-patrimoniale della piattaforma mobile

“Pearkoo Valet” (ai sensi dell’art. 2343 ter del Codice Civile – destinata a conferimento in
Società per Azioni)

Società conferente:

Ragione Sociale: Fortezza Capital Holding S.R.L.

Codice Fiscale / P.IVA: 14024150964

Sede Legale: Via Antonio da Recanate 2, 20124 Milano (MI)

Iscrizione REA: MI-2757276

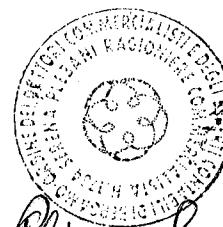
Perito incaricato:

PLEBANI SERENA – Dottore Commercialista e Revisore Legale

Iscritto all’Ordine dei Dottori Commercialisti di Bergamo (BG) al n 1734/A

Iscritto al Registro dei Revisori Legali n. 68807

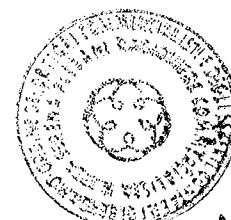
Data di redazione: 13/11/2025



Plebani Serena

INDICE DEI CONTENUTI

1. Oggetto e finalità della perizia	3
1.1. Oggetto dell'incarico	3
1.2 Ipotesi e Limitazioni	5
2. Fonti, metodologia e affidabilità dei dati	5
2.1 Fonti informative	5
2.2 Documentazione utilizzata	6
3. Parkoo Valet: Overview	6
3.1. Descrizione tecnica e architettura della piattaforma	7
4. Analisi di mercato e modello operativo	10
5. Piano economico-finanziario 2026 – 2030	10
5.1 Principali assunzioni	11
5.2 Prospetti di Piano	12
6. Metodologie di valutazione	12
6.2 Scelta del metodo di valutazione	12
6.2 Metodo Finanziario (DCF – Discounted Cash Flow)	16
6.3. Metodo del Venture Capital	18
7. Determinazione del valore e conclusioni	19
Appendice	



 Stefano Leon

1. Oggetto e finalità della perizia

1.1. Oggetto dell'incarico

È stato conferito allo Scrivente Dott.sa SERENA PLEBANI, Dottore Commercialista, (iscritto nella Sez. A dell'Albo Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Bergamo, matricola n. 1734/A) e Revisore Legale, iscritto al Registro dei Revisori Legali n. 68807 (di seguito definito anche il "Perito" o lo "Scrivente" o l' "Esperto"), l'incarico di redigere una relazione di stima del valore economico (di seguito anche "Fair Value" o "Valore Equo" o "Valore Corrente Teorico") ai sensi di quanto disposto dall'art. 2343 co. 1 Codice Civile, dell'applicazione mobile "Parkoo" (di seguito anche il "Target" o la "Piattaforma") di proprietà di Fortezza Capital Holding S.R.L., nel contesto del conferimento in natura della stessa da parte di Fortezza Capital Holding S.R.L. (nel seguito anche la "Conferente" o il "Cliente" o la "Società"), Partita IVA No. 14024150964, con sede legale in Via Antonio da Recanate 2, 20124 Milano (MI), a favore di una società per azioni, ossia OPS eCom S.p.A., (di seguito anche la "Conferitaria"), Partita IVA No. 07396371002, con sede legale in Via Ariberto 21, 20123 Milano (MI).

Nell'analisi si è preso a riferimento la data del **31 Ottobre 2025** (di seguito anche "data di riferimento della valutazione").

La valutazione è condotta ai sensi dell'articolo **2343 ter c.c.**, che richiede, per i conferimenti di beni in natura o di crediti, la redazione di una relazione giurata indipendente e prudenziale, volta ad accettare che il valore attribuito non ecceda quello reale.

La relazione ha lo scopo di stimare, secondo criteri **oggettivi, verificabili e conservativi**, il valore economico della piattaforma, tenendo conto della sua natura immateriale, delle prospettive reddituali e dell'evoluzione del mercato digitale di riferimento.

La presente relazione di stima costituisce adempimento all'incarico affidato.

1.2 Ipotesi e Limitazioni

La presente relazione è stata effettuata sulla base dei dati e delle informazioni forniti dal Cliente e delle metodologie esposte nel prosieguo.

Lo Scrivente, pur avendo adottato tutte le necessarie precauzioni per un'attenta valutazione di tali documenti, informazioni e dati e pur avendo svolto l'incarico con diligenza, professionalità e indipendenza di giudizio, non risponde, tuttavia, della completezza, accuratezza, attendibilità e rappresentatività di tali documenti, dati e informazioni.

Resta ferma, quindi, la responsabilità del Cliente per qualsiasi errore od omissione concernente tali documenti, dati e informazioni e per qualsiasi errore od omissione che dovesse emergere in sede di valutazione a seguito del loro impiego.

L'incarico non prevede lo svolgimento di procedure di revisione contabile sui bilanci della Società, né verifiche o accertamenti circa l'eventuale sussistenza di passività di natura legale, fiscale, contrattuale, previdenziale o connesse a problematiche di tipo ambientale.

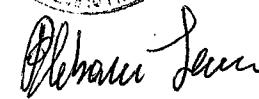
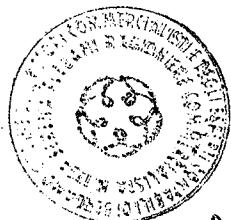
Di comune accordo con il Cliente la data di riferimento della stima è stata fissata al **31 Ottobre 2025** (nel seguito anche **“data di riferimento della valutazione”**).

Si rileva che nello svolgimento del proprio incarico lo Scrivente ha tenuto conto delle indicazioni contenute nei “Principi Italiani di Valutazione” predisposti dall’Organismo Italiano di Valutazione (di seguito i **“Principi di Valutazione”** o **“PIV”**), redigendo un parere valutativo (secondo la definizione del § I.4.4.).

In particolare, i PIV (§ I.3) indicano quelli che sono gli imprescindibili requisiti soggettivi dell’esperto:

- il rispetto dell’etica professionale;
- l’indipendenza richiesta dal tipo di mandato ricevuto;
- l’oggettività nella ricerca e nell’acquisizione degli elementi informativi, nelle successive elaborazioni e nella trasmissione dei risultati, distinguendo i dati di fatto dalle interpretazioni e dai giudizi personali;
- la diligenza nello svolgimento delle diverse fasi del processo valutativo, come pure nella verifica della sussistenza delle condizioni per poter svolgere correttamente il proprio mandato;
- le doti di professionalità e di competenza tecnica richieste, come pure il livello delle conoscenze necessarie allo svolgimento del proprio lavoro.

Lo Scrivente, ai fini del presente incarico, attesta il rispetto e la sussistenza dei requisiti soggettivi sopra indicati.



2. Fonti, metodologia e affidabilità dei dati

2.1 Fonti informative

Le ipotesi e i dati previsionali sono tratti da fonti indipendenti e riconosciute, integrate con le informazioni fornite dal Cliente:

Tabella: Fonti

Tipologia di fonte	Descrizione	Affidabilità
Fonti interne (primarie)	Dati contabili e gestionali 2023 – 2024 forniti da Fortezza Holding S.r.l. , relativi a ricavi, costi di sviluppo, personale e campagne marketing	Alta
Fonti settoriali	<i>Rapporto Cerved Smart Mobility 2024, Osservatorio sulla Mobilità Digitale del Politecnico di Milano e Banca d'Italia – Focus Innovazione e Servizi Digitali 2024</i>	Medio-alta
Fonti statistiche pubbliche	dati ISTAT 2024, ACI 2024 e Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, inerenti la distribuzione territoriale dei parcheggi a pagamento, la densità veicolare e i flussi di mobilità	Elevata
Fonti tecniche correlate	Report di Fortezza Capital Holding S.R.L. relativi ai costi di sviluppo software, manutenzione server e hosting	Condizionata (ma verificata e coerente con valori di mercato)

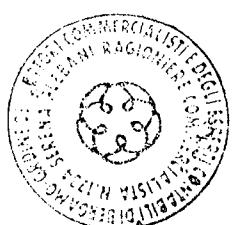
Fonte: Rielaborazione dello Scrivente

Tali fonti sono state confrontate e ponderate per garantire coerenza e attendibilità al modello previsionale.

2.2 Documentazione utilizzata

Al fine di adempiere all'incarico in questione, è stata esaminata la seguente documentazione:

- Business Plan 2026-2030 della Target;
- Altra documentazione fornita dal Management ritenuta utile ai fini dell'incarico.



Pietro De Luca

3. Parkoo Valet: Overview

3.1. Descrizione tecnica e architettura della piattaforma

“Parkoo Valet” è una piattaforma mobile dedicata alla prenotazione, pagamento e gestione dei parcheggi urbani, che integra un servizio di car valet digitale con presa e riconsegna del veicolo da parte di operatori certificati. La missione è digitalizzare un servizio frammentato, garantendo all’utenza comodità, sicurezza e risparmio di tempo.

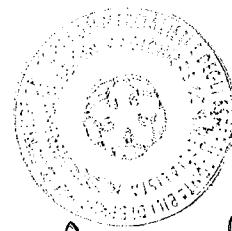
Architettura tecnica e funzionale

- **App Android/iOS:** linguaggi Kotlin e Swift;
- **Backend:** Node.js con API REST su infrastruttura AWS;
- **Database:** PostgreSQL con replica, backup automatico e gestione cluster multi-region;
- **Moduli integrati:** prenotazioni, pagamenti (PayPal e Stripe), geolocalizzazione, CRM clienti, reportistica e analisi predittiva;
- **Sicurezza:** crittografia TLS 1.3, autenticazione OAuth 2.0, adeguamento GDPR.

Il codice sorgente è integralmente di proprietà di Fortezza Holding S.r.l.

Sono registrati presso UIBM i diritti di sfruttamento economico. I vantaggi riguardano l'assenza di licenze terze, la tutela del know-how e l'iscrivibilità in bilancio come bene immateriale.

Fortezza Capital Holding S.R.L. fornisce supporto tecnico come partner operativo esterno.



Riboni Leona

4. Analisi di mercato e modello operativo

Il mercato italiano dei parcheggi a pagamento presenta circa 1,4 Mln di stalli complessivi, suddivisi in:

- 980.000 pubblici comuni;
- 420.000 privati o in concessione.

Solo una quota compresa tra il 25% e il 30% risulta attualmente digitalizzata, con profonde differenze territoriali. I principali driver di domanda comprendono l'aumento della mobilità urbana, l'introduzione di zone a traffico limitato, la crescita del turismo e la diffusione dei pagamenti digitali.

Di seguito si illustra il dimensionamento del mercato:

- **TAM:** stimato in 15 – 18 Mln di automobilisti, per una spesa annua complessiva di € 4,5 – € 5,5 Mld;
- **SAM:** aree urbane sopra i 100.000 abitanti (corrispondente a circa il 35% – 40% del TAM);
- **SOM:** la quota effettivamente contendibile dai nuovi operatori digitali è stimata tra 1,5% e 2% del SAM, pari a ricavi potenziali compresi tra € 24 Mln e € 44 Mln.

Il piano di Parkoo Vlet adotta un approccio conservativo, proiettando una penetrazione inferiore al 10% di tale quota.

Il livello di digitalizzazione del mercato dei parcheggi varia in modo marcato a livello regionale. Le regioni del Nord presentano i tassi più elevati di digital adoption e le tariffe medie orarie più alte, mentre il Centro-Sud offre un potenziale di crescita significativo, grazie al gap tecnologico e all'aumento del turismo urbano.

Tabella: Distribuzione territoriale e grado di digitalizzazione

Regione	Stalli stimati	Digitalizzazione	Tariffa media €/h	Occupazione media	Trend digitale	Note operative
Lombardia	280.000	Alta (45%)	2,5	80%	↑↑	Milano hub digitale, partnership attive
Lazio	190.000	Media (30%)	2,0	75%	↑	Roma frammentata, grande potenziale
Campania	120.000	Media (25%)	1,8	70%	↑	Napoli/Salerno: gap digitale e colmabile
Piemonte	95.000	Medio-Alta	2,2	70%	↑	Torino e Novara con piani smart city
Veneto	80.000	Alta	2,8	80%	↑↑	Forte incidenza turistica
Emilia-Romagna	85.000	Alta	2,3	75%	↑↑	Buona disponibilità della PA

Regione	Stalli stimati Digitalizzazione	Tariffa media €/h	Ocupazione media	Trend digitale	Note operative
Toscana	75.000	Medio-Alta	2,5	75%	↑ Commuting e turismo
Altre regioni	490.000	Bassa	1,5	60%	↑ Opportunità di first mover

Fonte: Management

L'Italia presenta quindi un mercato fortemente eterogeneo, nel quale le aree metropolitane (Milano, Roma, Torino, Bologna, Firenze, Venezia) fungono da laboratori di digitalizzazione, mentre i capoluoghi di provincia e i centri turistici offrono spazi di penetrazione ancora ampi per nuovi modelli di servizio integrato.

Le tariffe medie orarie si attestano intorno a € 2,2 l'ora, con picchi stagionali registrati nei mesi di aprile-giugno e settembre-dicembre, in corrispondenza dei periodi di maggiore mobilità e attività turistica. La composizione della domanda risulta diversificata tramite il seguente mix:

- **Pendolari:** 50%, con alta frequenza e bassa elasticità al prezzo;
- **Turismo:** 30%, caratterizzato da spesa media più elevata e concentrazione stagionale;
- **Servizi pubblici e PA:** 15%;
- **Clientela corporate:** 5%, spesso legata a convenzioni o abbonamenti mensili.

I principali indicatori di performance del settore evidenziano un CAC medio compreso tra € 6 e € 10, un ARPU mensile pari a € 1,5 - € 3,5 e un churn rate mensile inferiore al 4%. Mentre le principali leve di crescita includono lo sviluppo di campagne di marketing mirate, programmi di fidelizzazione, accordi di partnership con hotel e autorimesse e l'integrazione con servizi di valet.

Il servizio di **car valet** prevede la presa e riconsegna del veicolo da parte di operatori dedicati presso aeroporti, stazioni, hotel o centri urbani. Si tratta di un segmento emergente nel comparto della mobilità urbana e dei servizi *time-saving*, in cui l'elemento distintivo è la comodità per l'utente e la digitalizzazione del processo di prenotazione e pagamento.

Il mercato può essere suddiviso in tre principali segmenti di riferimento:

- **Aeroportuale:** rappresenta circa il 45% del totale ed è trainato dalla ripresa del traffico aereo e dalla crescita del turismo internazionale;
- **Urbano:** circa il 40% del mercato totale, è legato alla domanda di servizi premium per la sosta in aree a traffico limitato o con disponibilità di parcheggi ridotta;
- **Hospitality e retail:** rappresenta il restante 15% del totale e si riferisce al servizio di car valet offerto come servizio accessorio da hotel di fascia medio-alta, centri commerciali e strutture ricettive.

Tra il 2020 e il 2025, il settore ha registrato un CAGR del 22%, con ticket medio per servizio tra € 25 e € 50.

Il modello economico del servizio presenta una struttura dei costi e dei margini così definita:



P. Bonomi - Genova

- Prezzo lordo (PL):** tra i € 25 e € 45;
- Corrispettivo operatore (CO):** 40% – 55%;
- Costo garage (PG):** tra € 2 e € 6.
- Costi piattaforma (CPJ):** € 1 – € 2,5 per servizio;
- Margine netto:** 15% – 30% del PL € 4 – € 10 per servizio.

Il modello operativo si basa sull'adozione di sistemi algoritmici di dispatching che assegnano automaticamente le richieste a operatori disponibili in micro-aree (1 – 2 km), con presa e riconsegna in tempi garantiti inferiori a 15 minuti. Gli operatori sono formati, assicurati e verificati. Inoltre, l'esperienza utente è resa fluida da pagamenti escrow, tracciamento GPS in tempo reale e audit fotografico per la tutela del veicolo, elementi che contribuiscono a creare fiducia e standardizzazione del servizio.

L'evoluzione dei ricavi è guidata da driver quantitativi e qualitativi:

- Crescita degli utenti attivi:** attesa a 100.000 nel 2026, con incremento annuo del + 30%;
- Tasso di attivazione valet:** in aumento dal 10% al 18%;
- Frequenza media di utilizzo:** tra 1,2 e 1,8 servizi per mese per utente attivo;
- Ticket medio:** previsto in crescita tra € 28 e € 36;
- Take-rate:** la quota trattenuta dalla piattaforma si attesta tra il 15% e il 30%.

Coerenti con la linea “ricavi servizi valet” del piano economico.

La sostenibilità del modello dipende in larga parte dalle partnership con autorimesse private, strutture alberghiere, gestori comunali e aeroportuali, che consentono di ampliare la copertura geografica e migliorare la redditività del servizio. Queste collaborazioni generano un effetto diretto sull'aumento dell'ARPU, una riduzione del CAC e un consolidamento della marginalità.



P. Brami

5. Piano economico-finanziario 2026 – 2030

5.1 Principali assunzioni

Per la predisposizione del Business Plan 2026-2030 (nel seguito anche il “Piano”) sono state considerate le seguenti assunzioni:

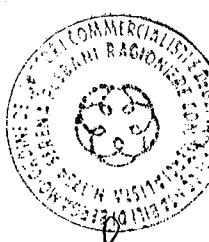
- Crescita media utenti attivi $\approx +30\%$ annuo (da 5.000 nel 2026 a circa 14.000 nel 2030)
- Frequenza di utilizzo: 3 transazioni mensili per utente medio
- Ticket medio unitario: € 2,20 per transazione
- Abbonamenti premium: € 25 annui su una quota media del 15% degli utenti
- Ricavi pubblicitari e partnership B2B: 5% dei ricavi complessivi
- Ulteriore rettifica prudenziale al fine di ottenere dei valori arrotondati mostrati nella tabella sottostante
- Orizzonte di piano quinquennale (2026-2030)

Le proiezioni derivano da un modello **bottom-up**, che combina volumi, frequenze e tassi di conversione, validato attraverso indagine di mercato e benchmark di settore.

L’indagine campionaria, condotta nel secondo semestre del 2024 su un panel di 1.200 automobilisti nelle città di **Milano, Roma e Napoli**, ha rilevato:

- Propensione all’uso di app di mobilità: **65%**;
- Interesse verso il servizio “valet digitale”: **70%**;
- Disponibilità al pagamento online e preferenza per sistemi cashless: **68%**;

Tali risultati confermano la sostenibilità della curva di adozione prevista nel Piano.



Plebani

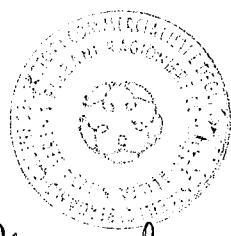
5.2 Prospetti di Piano

Di seguito sono riportati i prospetti di conto economico della Piattaforma per il periodo di previsione esplicita del piano 2026-2030.

Tabella: Business Plan: Conto Economico

Conto Economico	2026	2027	2028	2029	2030
	Forecast	Forecast	Forecast	Forecast	Forecast
6 Ricavi delle vendite e delle prestazioni	410.000	660.000	1.010.000	1.360.000	1.760.000
Altri ricavi	-	-	-	-	-
Valore della Produzione	410.000	660.000	1.010.000	1.360.000	1.760.000
Costi diretti	(287.000)	(412.000)	(510.000)	(660.000)	(760.000)
EBITDA	123.000	248.000	500.000	700.000	1.000.000
EBITDA margin	30,00%	37,58%	49,50%	51,47%	56,82%
Ammortamenti	(20.000)	(25.000)	(30.000)	(35.000)	(40.000)
EBIT	103.000	223.000	470.000	665.000	960.000
Gestione finanziaria	-	-	-	-	-
Gestione straordinaria	-	-	-	-	-
EBT	103.000	223.000	470.000	665.000	960.000
Imposte sul reddito dell'esercizio	(30.000)	(60.000)	(120.000)	(160.000)	(220.000)
Risultato Netto	73.000	163.000	350.000	505.000	740.000

Fonte: Management



Plebani Sime

6. Metodologie di valutazione

6.2 Scelta del metodo di valutazione

Nel caso di specie, tenuto conto delle caratteristiche dell'oggetto della presente valutazione, della documentazione a disposizione il Valore Economico della Piattaforma è stato ottenuto tramite l'applicazione del **Metodo Finanziario** (i.e. *Discounted Cash-Flow Method*) applicato quale metodologia di valutazione principale, corroborato dalle risultanze del c.d. **Venture Capital Method** applicato quale metodologia di controllo considerata la natura di start-up del target valutativo.

Non si esclude tuttavia che, in caso di ulteriori e diverse informazioni, l'applicazione di altre metodologie possa condurre a risultati diversi da quelli riportati nel presente parere.

6.2 Metodo Finanziario (DCF – Discounted Cash Flow)

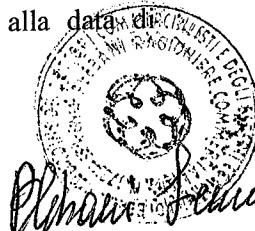
La dottrina aziendalistica e la prassi professionale concordano nel ritenere che, nell'ambito di una valutazione aziendale, la scelta del criterio valutativo risulti funzione di numerosi parametri, fra i quali svolge un ruolo rilevante il tipo di operazione che ha richiesto la valutazione. Le singole operazioni societarie presentano, infatti, una netta caratterizzazione sotto il profilo giuridico, finanziario, fiscale, ecc., tale da richiedere la valorizzazione o l'enfasi di specifici aspetti tipici di ciascuna di esse.

Nel caso di specie, la **valutazione** della Piattaforma è stata effettuata mediante l'applicazione del **Metodo Finanziario** (nel seguito anche “*DCF*” o “*UDCF*” o “metodo dei flussi di cassa”), quale metodologia principale.

In particolare, il metodo finanziario permette di determinare il valore di un'azienda (o un ramo di azienda o un asset come nel caso di specie) come somma dei flussi di cassa che la stessa potrà corrispondere nel tempo ai propri fornitori di capitale, al netto dei versamenti che essa eventualmente richiederà loro, opportunamente attualizzati mediante un tasso idoneo allo scopo (costo dell'*Equity* o il *WACC* a seconda dei flussi considerati); pertanto, il valore di un'azienda consiste nel valore attuale netto (*Net Present Value*) dei flussi di cassa che dalla stessa saranno destinati nel tempo ai fornitori di capitale.

L'approccio asset side risulta idoneo a soddisfare lo scopo della presente valutazione.

In particolare, nell'approccio asset side, si procede dapprima alla determinazione del valore del capitale operativo dell'azienda, considerando i flussi finanziari attribuibili a tutti i conferenti di capitale (sia a titolo di debito che di rischio) attualizzati ad un tasso pari alla media ponderata del costo del debito e dei mezzi propri (*Weighted Average Cost of Capital* o *WACC*) e, successivamente, il valore del capitale per gli azionisti viene determinato sottraendo al valore operativo dell'azienda l'indebitamento finanziario netto alla data di valutazione.



Tale definizione si traduce con la seguente formula:

$$EV = \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1 + WACC)^t} + TV$$

dove:

EV = valore economico dell'azienda (Enterprise Value).

FC_t = flussi di cassa attesi, intesi quali FCFF ovvero free cash to firm (flussi disponibili per tutti gli investitori che abbiamo fornito capitali alla azienda). Il cash flow al servizio del debito è stato determinato rettificando il gross cash flow (dato dall'EBITDA meno le imposte figurative calcolate sull'EBIT) con le variazioni del capitale circolante netto operativo, delle voci non numerarie (come risultanti dal Piano e quali gli ammortamenti e gli accantonamenti) e degli investimenti netti in attività immobilizzate.

Stima dei flussi nel periodo esplicito:

I flussi finanziari unlevered F(t) per il periodo di proiezione esplicita, determinati sulla base del Piano, sono definiti dunque come segue:

Tabella: Stima Operating Free Cash Flow

DCF €/000	2026 Forecast	2027 Forecast	2028 Forecast	2029 Forecast	2030 Forecast
EBITDA	123.000	248.000	500.000	700.000	1.000.000
D&A	(20.000)	(25.000)	(30.000)	(35.000)	(40.000)
EBIT	103.000	223.000	470.000	665.000	960.000
Figurative taxes	27,90%	(28.737)	(62.217)	(131.130)	(185.535)
NOPAT	74.263	160.783	338.870	479.465	692.160
D&A	20.000	25.000	30.000	35.000	40.000
Gross cash flow	94.263	185.783	368.870	514.465	732.160
Δ NWC	-	-	-	-	-
Capex	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)	(50.000)
Operating Free Cash Flow	44.263	135.783	318.870	464.465	682.160

Fonte: Rielaborazione dello Scrivente

Pleasant Finance

Valore Residuo:

Si ritiene che, sulla base delle attuali conoscenze, non ci siano elementi per ipotizzare una durata limitata nel tempo dell'attività svolta dalla Piattaforma. Pertanto, nella stima è stato considerato un valore residuo, ipotizzando un flusso perpetuo, calcolato sulla base della seguente formula:

$$F_{(n)} = \frac{FCF_{(n)} \cdot (1 + g)}{WACC - g}$$

dove:

FCF(n)	livello normalizzato di cash flow disponibile relativo al primo anno seguente il periodo esplicito di previsione;
WACC	costo medio ponderato del capitale investito;
g	tasso di crescita del cash flow disponibile atteso in perpetuità.

Nel presente lavoro, per il calcolo del Terminal Value, sono state applicate le seguenti assunzioni:

- **EBITDA** – calcolato come media dell'EBITDA del periodo 2026-2030;
- **Imposte figurative** – calcolate applicando all'EBIT risultante un'aliquota del **27,90%**.

Per quanto riguarda il **tasso di crescita di lungo periodo "g"**, il tasso da assumere è quello che ragionevolmente può essere mantenuto dall'impresa a tempo indefinito, in considerazione dello stato di maturità del settore. Tenuto conto di quanto precede, in linea con un'ottica prudenziale, si è ritenuto ragionevole assumere un valore di g pari al **2%**.

Di seguito il dettaglio di calcolo:

Tabella: Stima Terminal Value

Terminal Value (€)	334.688
FCF (n)	14,83%
WACC	2,00%
Perpetual growth rate	334.688
FCF (n+1)	2.661.378
Terminal value (€)	1.396.036
NPV Terminal value (€)	

Fonte: Rielaborazione dello Scrivente

Stima del valore economico della Piattaforma

Sulla base delle grandezze individuate nelle precedenti sezioni, l'*Enterprise Value* della Piattaforma è stato posto pari alla somma: (i) del valore attuale dei flussi finanziari *unlevered* $F(t)$ generati nel periodo di proiezione esplicita e (ii) del valore residuo $F(n)$, attualizzati ad un tasso pari al costo medio ponderato del capitale (i.e. **WACC**) pari al **14,83%** (per i dettagli di calcolo si rimanda in Appendice, Allegato 1). Si specifica che è stata applicata la c.d. *mid year convention*.

L'analisi dei risultati riportati nel presente elaborato evidenzia alcuni valori (a titolo di esempio WACC) arrotondati per comodità alla seconda cifra decimale. Eventuali ricalcoli assumendo tali valori potrebbero condurre pertanto a lievi differenze rispetto ai risultati a cui si è pervenuti. Tali differenze sono da considerare come tipici scostamenti da arrotondamento connessi allo svolgimento dei calcoli su supporto excel.

Pertanto, il *Fair Value* della Piattaforma derivante dall'applicazione del metodo dell'Unlevered Discounted Cash Flow risulta (arrotondato) pari a **€ 2,40 Mln**, come di seguito dettagliato.

Tabella: Stima Fair Value della Piattaforma (UDCF)

		2026	2027	2028	2029	2030
€						
Operating Free Cash Flow (FCF)		44.263	135.783	318.870	464.465	682.160
WACC	14,83%					
Discount factor		0,91	0,79	0,69	0,60	0,52
Net Present Value FCF		40.366	107.838	220.543	279.761	357.830
NPV FCF		1.006.337				
NPV Terminal value (∞)		1.396.036				
Fair Value della Piattaforma		2.402.373				

Fonte: Rielaborazione dello Scrivente

Analisi di sensitività

Ai fini della presente Relazione è stata effettuata un'analisi di sensitività al fine di validare le risultanze ottenute. Nello specifico sono state considerate variazioni su due parametri ritenuti rilevanti ai fini della valutazione (i.e. WACC e g rate), nello specifico ipotizzando variazioni pari a **+/-0,50%** per il tasso di sconto (WACC) e in un range del **-2,0%** per il tasso di crescita di lungo periodo (g rate) rispetto ai valori centrali assunti nella valutazione. Di seguito le risultanze:

Tabella: Sensitivity Analysis (Fair Value)

		WACC		
		14,33%	14,83%	15,33%
G rate	0,00%	2.272.278	2.190.385	2.113.729
	1,00%	2.379.558	2.288.714	2.204.079
	2,00%	2.504.244	2.402.373	2.307.988

Fonte: Rielaborazione dello Scrivente

6.3. Metodo del Venture Capital

Sebbene generalmente il metodo dell'UDCF sia il metodo maggiormente applicato nella prassi valutativa, se ci riferiamo a business in fase di start-up, risultano necessarie maggiori cautele rispetto all'utilizzo dello stesso metodo nella valutazione di business più maturi. Infatti, l'aleatorietà dei flussi di cassa prospettici, inevitabilmente insita nei Business Plan, diventa qui più evidente in quanto è più difficile condurre analisi di ragionevolezza sulle ipotesi sottostanti ai Piani Industriali di società in fase di start-up rispetto a business consolidati.

Il metodo *Venture Capital*, variante del metodo DCF, esprime il valore economico di un'iniziativa di start-up considerando l'ottica di un potenziale investitore e del rendimento richiesto dallo stesso per la sua partecipazione all'iniziativa.

Per tale motivo si è deciso di effettuare la valutazione anche attraverso l'applicazione del Venture Capital Method considerando i ricavi previsti da Piano nell'anno 2030 (ultimo anno di Piano).

Applicazione del Metodo: Venture Capital Method (EV/EBITDA)

Il multiplo EV/EBITDA considerato è pari a **11,09x**, ed è stato stimato sulla base del valore medio adjusted (i.e. media senza estremi) derivante da un panel di transazioni avvenute sul mercato considerate comparabili a quella oggetto di analisi (per i cui dettagli si rimanda in appendice all'Allegato 2).

Tale valore è stato poi rettificato, applicando un fattore di sconto sul multiplo pari al **20%**, ritenuto congruo in considerazione sia della ridotta dimensione della Target rispetto alle società contenute nel panel definito e della relativa natura di *Start-up*. Pertanto, il **multiplo EV/EBITDA** applicato ai fini valutativi si attesta pari a **8,87x**.

Questo è stato applicato all'EBITDA dell'ultimo anno di Piano (i.e. 2030) pari a **€ 1,00 Mln**, determinando quindi un Enterprise Value pari a **€ 8,87 Mln**.

L'ipotizzato rendimento richiesto – i.e. *Internal Rate of Return* (“IRR”) o anche Tasso Interno di Rendimento (“TIR”) – da utilizzare ai fini dell'attualizzazione è stato ipotizzato pari al **40%**, coerentemente con operazioni recentemente osservate nell'ambito del finanziamento di start-ups (per maggiori dettagli si rimanda in Appendice, Allegato 3), mentre il periodo di investimento considerato è l'orizzonte temporale 2026-2030.

Si specifica che è stata considerata la c.d. *year-end convention* ai fini dell'attualizzazione del flusso al 2030 (i.e. il cui “t” di riferimento risulta, pertanto, pari a **4,67** considerando la data di valutazione assunta al **31 ottobre 2025**). Anche in questo caso, ai fini dell'attualizzazione è stata applicata la c.d. *mid year convention*.

Alla luce di quanto sopra il *Fair Value* del 100% della Piattaforma oggetto di valutazione risultante dal Venture Capital Method applicando il multiplo EV/EBITDA e il tasso di rendimento precedentemente descritto risulta pari a **€ 1,84 Mln**.



La tabella sottostante riporta il dettaglio dei calcoli descritti.

Tabella: Venture Capital Method

	2026 Fct	2027 Fct	2028 Fct	2029 Fct	2030 Fct
€					
EBITDA	36.000	123.000	248.000	500.000	700.000
Exit multiple (EV/EBITDA)					11,09x
Sconto					20%
Exit multiple adjusted					8,87x
Enterprise Value					8.874.416
IRR					40,0%
Fair Value della Piattaforma	1.845,90	3			

Fonte: Rielaborazione dello Scrivente

Alla luce di quanto sopra, il valore economico della Piattaforma determinato sulla scorta del metodo Venture Capital (adottato come metodo di controllo), conferma il risultato ottenuto dall'applicazione del metodo principale.

Analisi di sensitività

Similmente a quanto fatto per il metodo principale, è stata effettuata un'analisi di sensitività al fine di validare le risultanze ottenute. Nello specifico sono state considerate variazioni su due parametri ritenuti rilevanti ai fini della valutazione (i.e. IRR e multiplo EV/EBITDA), nello specifico ipotizzando variazioni pari a +/-5,0% per l'IRR e in un range del +/-0,25x per il multiplo EV/EBITDA rispetto ai valori centrali assunti nella valutazione. Di seguito le risultanze:

Tabella: Sensitivity Analysis (Fair Value)

	IRR			
	35,0%	40,0%	45,0%	
EV/EBITDA	8,62x	2.125.717	1.793.903	1.522.927
	8,87x	2.187.336	1.845.903	1.567.073
	9,12x	2.248.955	1.897.904	1.611.218

Fonte: Rielaborazione dello Scrivente

Pietro S. Scime

7. Determinazione del valore e conclusioni

È stato conferito allo Scrivente Dott.sa SERENA PLEBANI, Dottore Commercialista, (iscritto nella Sez. A dell'Albo Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Bergamo, matricola n. 1734/A) e Revisore Legale, iscritto al Registro dei Revisori Legali n. 68807 (di seguito definito anche il **"Perito"** o lo **"Scrivente"** o l' **"Esperto"**), l'incarico di redigere una relazione di stima del valore economico (di seguito anche **"Fair Value"** o **"Valore Equo"** o **"Valore Corrente Teorico"**) ai sensi di quanto disposto dall'art. 2343 co. 1 Codice Civile, dell'applicazione mobile "Parkoo Valet", (di seguito anche il **"Target"** o la **"Piattaforma"**) di proprietà di Fortezza Capital Holding S.R.L., nel contesto del conferimento in natura della stessa da parte di Fortezza Capital Holding S.R.L. (nel seguito anche la **"Conferente"** o il **"Cliente"** o la **"Società"**), Partita IVA No. 14024150964, con sede legale in Via Antonio da Recanate 2, 20124 Milano (MI), a favore di una società per azioni, ossia OPS eCom S.p.A., (di seguito anche la **"Conferitaria"**), Partita IVA No. 07396371002, con sede legale in Via Ariberto 21, 20123 Milano (MI).

Lo Scrivente, tenuto conto delle caratteristiche "qualitative" dell'oggetto della presente valutazione nonché delle informazioni messe a disposizione per l'espletamento dell'incarico, ha ritenuto ragionevole utilizzare per la stima del Valore Corrente Teorico della Piattaforma oggetto di conferimento il Metodo Finanziario quale metodologia di valutazione principale, corroborato dalle risultanze del metodo del Venture Capital quale metodologia di controllo.

Tutto ciò premesso, ai sensi dell'art. 2343-ter, alla luce delle analisi svolte e dei criteri di prudenza adottati, si attesta che il 100% del valore economico del bene immateriale costituito dalla piattaforma mobile "Parkoo Valet", oggetto della presente Relazione, è determinato in via prudenziale in un valore (arrotondato) almeno pari a:

€ 1.500.000,00 (un milione cinquecentomila/00)

Il capitale sociale emesso a fronte del conferimento non potrà superare tale importo.

Si ricorda che per sua natura, il lavoro di valutazione non può essere considerato come una scienza esatta e le conclusioni a cui esso perviene in molti casi sono soggettive e dipendono da giudizi e opinioni personali. Non è pertanto possibile considerare il valore individuato come unico ed inconfondibile.

In particolar modo si sottolinea che i risultati ottenuti sono da considerarsi subordinati alla ragionevolezza, accuratezza, correttezza e completezza delle ipotesi sottostanti al bilancio, al business plan, ai dati ed alle altre informazioni ottenute. Si ricorda che non è oggetto del presente lavoro la verifica delle ipotesi sottostanti le assunzioni del business plan. Modifiche di tali ipotesi o dei dati inviatoci potrebbero comportare un risultato sostanzialmente diverso da quello presentato nella presente relazione.

Ritenendo con la presente relazione di stima di aver adempiuto all'incarico conferito e rimanendo a disposizione per ogni eventuale chiarimento e/o integrazione in merito a quanto esposto, si ringrazia per la fiducia accordata e si porgono distinti ossequi.

Luogo: _____
Data: _____
Il Perito: _____

(Firma e timbro)

Appendice

Allegato 1 – Dettaglio WACC

Parameters	Value	Note
Risk Free Rate	3,60%	10 years maturity Bond (Italy) – 12 months average as of 30.06.2025
Market Risk Premium	4,21%	Industrialised countries Market Risk Premium (Damodaran Luglio 2025)
Beta Unlevered	1,01	Beta Unlevered - Comparable Companies Damodaran, Software (System & Application) (Gennaio 2025)
D/E Target	6,00%	Comparable Companies capital structure – Damodaran, Software (System & Application) (Gennaio 2025)
Tax Rate	24,00%	Corporate Tax Rate
Relevered Beta	1,06	Relevered Beta = Beta Unlevered x (1 + (D/E) x (1 - t))
Additional Risk Premium	3,21%	Size premium (Duff& Phelps)
Cost of Equity (Ke)	11,27%	$Ke = Rf + (MRP \times Relevered\ Beta) + Additional\ Risk\ Premium$

Base Rate	2,62%	EURIRS 10 years - 12 months average
Spread	2,00%	Spread
Gross Cost of Debt	4,62%	Gross cost of debt
Tax Rate	24,00%	Corporate Tax Rate (IRES)
Net Cost of Debt (Kd)	3,51%	$Kd = Gross\ cost\ of\ debt \times (1 - t)$

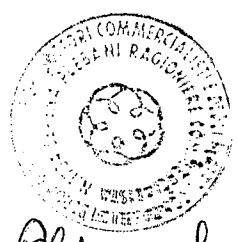
E/(E+D)	94,34%	We based on Comparables capital structure
D/(E+D)	5,66%	Wd based on Comparables capital structure

WACC	10,83%	$WACC = (Ke \times We) + (Kd \times Wd)$
-------------	---------------	--

Alpha 4,00% Execution Risk

Wacc Adjusted	14,83%	$WACC\ Adjusted = Alpha + WACC$
----------------------	---------------	---

Fonte: Rielaborazioni dello Scrivente su dati Refinitiv

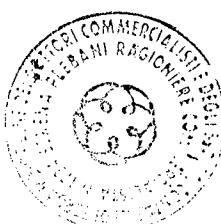


Plebani Saverio

Allegato 2 – Dettaglio Panel Transazioni

Target	Target Description	Announced Date	EBITDA Multiple
Mitric Srl (60% Stake)	Software-Apps. Developer of B&B applications for company's internal processes.	06/05/2025	7,69x
SmartLunch SA (18,53% Stake)	Software-Apps. Operator of a platform for ordering meals to work from restaurants and catering firms.	19/04/2024	2,27x
Smoothwall Ltd	Software-Apps. Software company providing web filtering services for child digital safety.	05/08/2021	15,10x
Raketspel interactive productions AB	Software-Apps. Sweden-based company engaged in development of virtual games.	28/02/2021	3,96x
Candywriter LLC	Software-Gaming Platforms develops and publishes mobile games primarily for casual and simulation markets, targeting iOS and Android users. The company distributes its games through popular app stores, focusing on engaging, genre-defining titles with a text-based life simulation specialty. It operates a portfolio of active and inactive game apps, leveraging proprietary game design to attract a broad mobile gaming audience. The business is headquartered in the United States and delivers its products digitally worldwide.	23/04/2020	5,65x
Wellbeing Software Group Ltd	Software-Apps. Company engaged with software solutions and services to hospitals.	18/02/2020	15,82x
Mobile Posse Inc	Software-Computer, Traditional & Other. Software company engaged with a mobile marketing platform.	10/02/2020	5,15x
Sogelink SAS	Software-Apps. Software company engaged with providing SaaS solutions in the designing, development and marketing of online data exchange for enterprises.	12/11/2019	15,00x
CrediCare AS	Software-Apps. Norway-based company providing of payment solutions and administration systems for the healthcare, dental, fitness and veterinary industries	17/01/2018	13,78x
Lionnobi Holding Limited	China-based mobile app developer	06/06/2017	18,64x
Shenzhen Kuaidu Technology Co., Ltd.	China based mobile app developer	17/04/2017	18,29x
Double Down Interactive LLC	Software-Gaming Platforms company develops and publishes social casino games for online and mobile players worldwide. It offers free-to-play casino-style games featuring slots, table games, and progressive jackpots, monetizing through virtual currency sales within its apps. The company distributes its games via app stores, web platforms, and digital marketing, continuously releasing new titles and expanding its portfolio through acquisitions. Its operations focus on user engagement and monetization with a broad library of casino game content.	17/04/2017	10,50x
Media senza estremi			11,09x

Fonte: Mergermarket



Pisani

Allegato 3 – Evidenze sul Tasso Interno di Rendimento

Il Venture Capital Method, variante del metodo DCF, esprime il valore economico di un'iniziativa di start-up considerando l'ottica di un potenziale investitore e del rendimento richiesto dallo stesso per la sua partecipazione all'iniziativa, nonché la stima del valore di liquidazione dell'investimento al termine dell'*holding period*.

Per il potenziale investitore il valore economico dell'iniziativa a $t=0$ sarà pari al valore economico ipotizzato all'uscita dall'investimento (o *Terminal Value* a $t=n$) e attualizzato sulla base di un adeguato tasso di rendimento a lungo termine, o tasso di rendimento richiesto, il “*Required Rate of Return*” (**RRR**) o “*Internal Rate of Return*” (**IRR**).

Riguardo l'IRR, molti sono stati gli economisti che hanno proposto un range di IRR in base allo stadio di crescita della start-up. La tabella sottostante ne riporta il dettaglio.

Stage of development	Plummer / QED median	Scherlis and Sahilman	Sahlman, Stevenson, and Bhide	Damodaran
Seed Stage	50% - 70%	50% - 70%	50% - 100%	50% - 70%
First Stage	40% - 60%	40% - 60%	40% - 60%	40% - 60%
Second Stage	35% - 50%	30% - 50%	30% - 40%	35% - 50%
Bridge/IPO	25% - 35%	20% - 35%	20% - 30%	25% - 35%

Fonte: Elaborazioni su informazioni pubblicamente disponibili

Inoltre, la tabella sottostante mostra i rendimenti richiesti relativi al mercato del *Private Capital*. In particolare, vengono evidenziati gli *IRR* relativi al *Venture Capital* in quanto tale considerazione giustifica l'utilizzo di un IRR del 35% che risulta, prudenziale rispetto alle evidenze di mercato.

Tipo di finanziamento	Partecipanti alla survey	Parametro di riferimento	1° quartile	Mediano	3° quartile
<i>Mezzanino</i>	23	US\$ 5 M Loan	15,0%	15,5%	16,0%
		US\$ 10 M Loan	14,0%	15,0%	15,5%
		US\$ 25 M Loan	13,5%	14,0%	15,0%
		US\$ 50 M Loan	12,5%	13,0%	14,5%
<i>Private Equity</i>	42	US\$ 1 M Ebitda	22,0%	25,0%	30,0%
		US\$ 5 M Ebitda	20,5%	21,0%	23,0%
		US\$ 10 M Ebitda	20,0%	20,5%	21,5%
		US\$ 25 M Ebitda	19,5%	20,0%	20,5%
		US\$ 50 M Ebitda	19,0%	19,5%	20,0%
<i>Venture Capital</i>	26	Pre-seed	34,8%	51,5%	68,3%
		Seed	19,3%	25,5%	43,0%
		Early Stage	21,8%	25,5%	29,3%
		Expansion	21,8%	23,0%	25,5%
		Start-up	25,0%	33,0%	53,0%
<i>Angel</i>	58	Early Stage	23,0%	30,0%	48,0%
		Expansion	22,0%	28,0%	42,0%
		Later Stage	20,0%	23,0%	33,0%
		Start-up	18,0%	20,0%	25,0%
		Pre-seed	25,0%	33,0%	53,0%

Fonte: OIV – Discussion Paper n.1/25

