

# INVESTOR PRESENTATION

**SOFTWARE HOUSE**

**LEADER NEL SETTORE DELLA GESTIONE DELLA TESORERIA AZIENDALE**

**AGGIORNAMENTO DATI DI BILANCIO AL 30.06.2016**

**Piteco**  
*FINANCIAL SOFTWARE & CONSULTING*

# Indice

<i>Sezione 1</i> <b>Executive Summary</b>	3
<i>Sezione 2</i> <b>Presentazione della società</b>	5
<i>Sezione 3</i> <b>Il software e i clienti PITECO</b>	12
<i>Sezione 4</i> <b>Mercato di riferimento</b>	21
<i>Sezione 5</i> <b>Quotazione sul mercato AIM Italia</b>	25
<i>Sezione 6</i> <b>Presentazione dati H1-2016</b>	27
<b>Contatti</b>	33

sezione 1

---

# Executive Summary

# Executive Summary

PITECO è la principale **Software House** italiana per le **soluzioni di gestione della tesoreria aziendale e di pianificazione finanziaria** per aziende large e mid-cap nei settori dei servizi ed industriali

PITECO ha oltre **30 anni** di storia di mercato e copre tutta la catena del valore del software: **ricerca, progettazione, realizzazione, vendita ed assistenza**: PITECO è **100% software** di proprietà.

Il software è **modulabile (20 diversi moduli)**, **integrabile** (ogni cliente PITECO utilizza già un ERP come **Oracle, SAP, Microsoft etc**), **personalizzabile** (consente una elevata differenziazione del prodotto) e **disponibile per i mercati esteri** (gli attuali clienti già utilizzano il software PITECO in oltre **40 Paesi**)

La clientela di PITECO è composta da oltre **650 gruppi industriali di grande e media capitalizzazione** con una estrema diversificazione di settore (banche e P.A. escluse)

Il mercato del software applicativo italiano vale **€ 3,7 mld** nell'anno 2013 ed è in costante crescita dal 2011, con un **CAGR del 3,5%**. È il **settore con la maggiore crescita nel mondo dell'ICT** (insieme con la pubblicità digitale; fonte: Assinform edizione 2014)

Il 1 luglio 2015 PITECO ha effettuato la **prima operazione straordinaria** con l'acquisto del ramo di azienda della società Centro Data S.r.l.

In data 31 luglio 2015 la società PITECO si è **quotata** ufficialmente **sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana**

La **raccolta** complessiva è stata pari a circa **€ 16,5 mln** (di cui € 5 mln derivanti dall'emissione di un Prestito Obbligazionario Convertibile)

## DATI BILANCIO H1-2016:

- **Ricavi:** Euro 6,7 milioni, +10% (H1-2015: Euro 6,1 milioni)
- +22% i ricavi da Canoni ricorrenti (rispetto H1-2015)
- **EBITDA:** Euro 2,5 milioni, 37% dei ricavi (H1-2015: Euro 2,6 milioni)
- **Utile ante imposte:** Euro 2,2 milioni, +22% vs H1-2015, 34% dei ricavi
- **Utile Netto:** Euro 1,8 milioni, +39% vs H1-2015, 27% dei ricavi
- **Flusso di Cassa Operativo:** Euro 4,3 milioni, +58% vs H1-2015
- **PFN:** positiva per Euro 1,9 milioni (FY 2015: negativa per Euro 0,3 milioni)

Il 15.9.2015 la società ha deciso di redigere il **bilancio 2015 secondo i Principi Contabili Internazionali (IAS/IFRS)**, anticipando di un anno quanto indicato nel Documento di Ammissione come ulteriore avvicinamento ai requisiti formali per l'accesso al mercato regolamentato MTA

sezione 2

---

# Presentazione della società



# Presentazione di PITECO

PITECO S.p.A., **presente da più di 30 anni** sul mercato nazionale, è la più importante società in Italia nella **progettazione di soluzioni gestionali in area tesoreria e pianificazione finanziaria** per dimensioni, risorse, gamma di servizi offerti e clienti gestiti

La società è Presente con 3 sedi operative (Milano, Padova e Roma) con oltre **650 installazioni software**. Milano, la sede principale, coordina le attività ed ospita il competence center e il customer care service

La società presenta **4 famiglie di prodotti**. **PITECO EVO**: la soluzione integrata per la gestione della Tesoreria aziendale composta da 17 moduli. **CBC**: la risposta alle esigenze di gestione e sicurezza dei flussi dispositivi delle aziende verso il sistema bancario nazionale e internazionale. **MATCH.IT**: la soluzione per l'analisi e il matching di flussi di dati complessi. **AT.PRO**: gestionale di Middle e back office per i Portafogli Titoli

La vendita di software (15% dei ricavi annui) consente a PITECO di generare rilevanti ricavi ricorrenti da canoni di manutenzione (50% dei ricavi, in costante aumento su base annua) e da servizi ad alto valore aggiunto (35% dei ricavi). Queste caratteristiche e la numerosa base clienti, distribuita sui diversi settori industriali, caratterizzata da una **altissima retention** e dalla costante crescita (la società acquisisce oltre 30 nuovi clienti all'anno, principalmente società di medio-grandi dimensioni), consentono alla società di realizzare un'eccezionale marginalità (**Ebitda margin**)

Il mercato potenziale comprende tutte le aziende industriali e di servizi (con esclusione quindi di Banche e P.A.) che, all'aumentare della propria complessità o per esigenza di tracciare i propri flussi finanziari, ritengono sia strategico presidiare e strutturare la funzione di Tesoreria e migliorare la propria relazione con gli Istituti di credito



CASH MANAGEMENT



FINANCIAL PLANNING



PAYMENT FACTORY



RISK MANAGEMENT



GLOBAL LIQUIDITY MANAGEMENT



SEPA

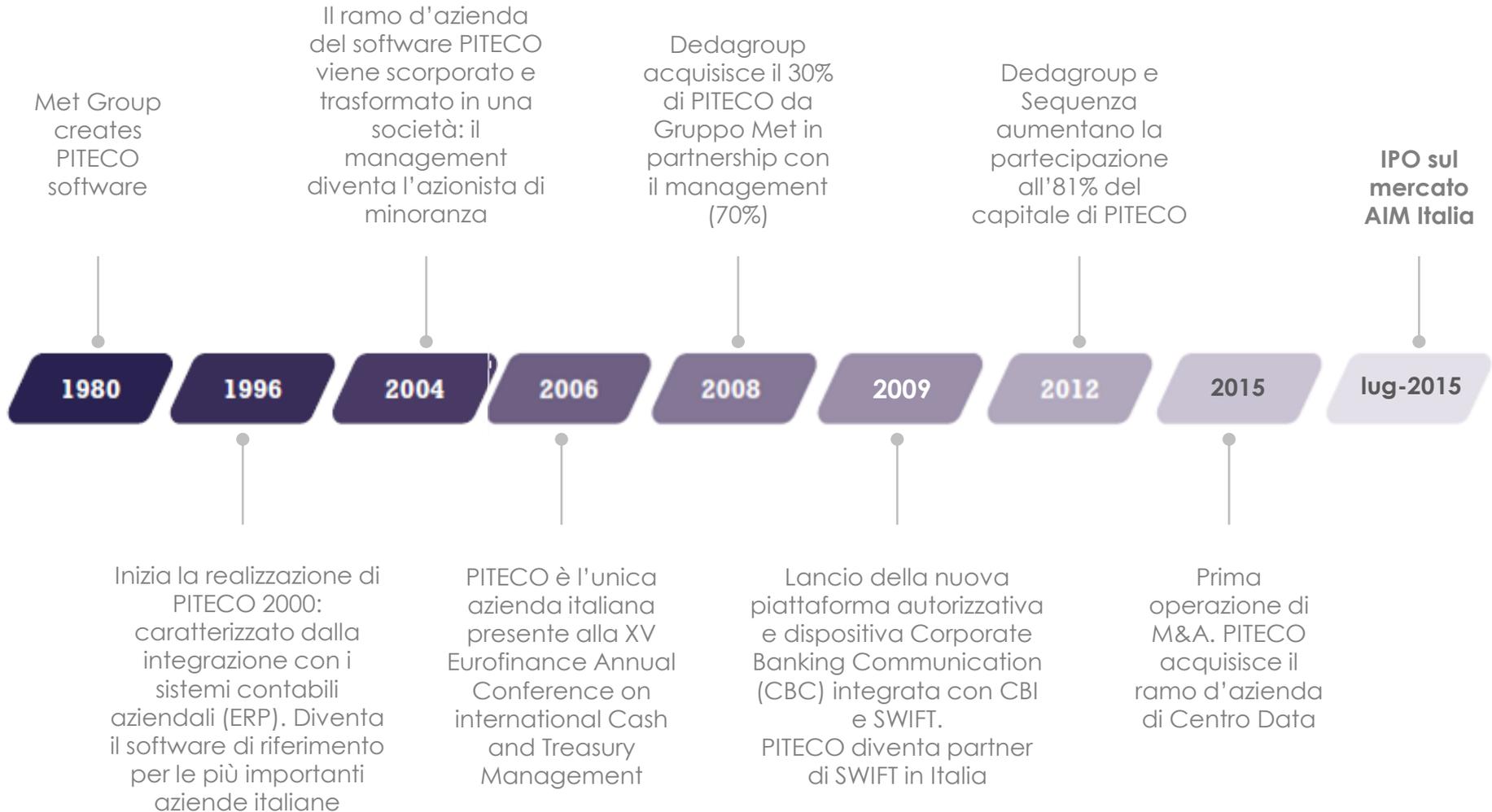


FINANCIAL SUPPLY CHAIN



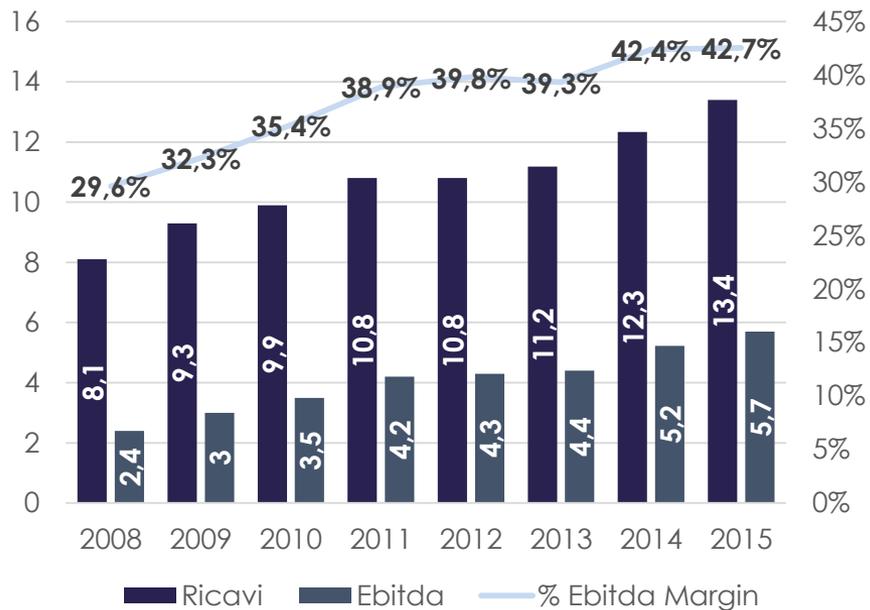
SPECIALIZED SERVICES

# Storyline PITECO



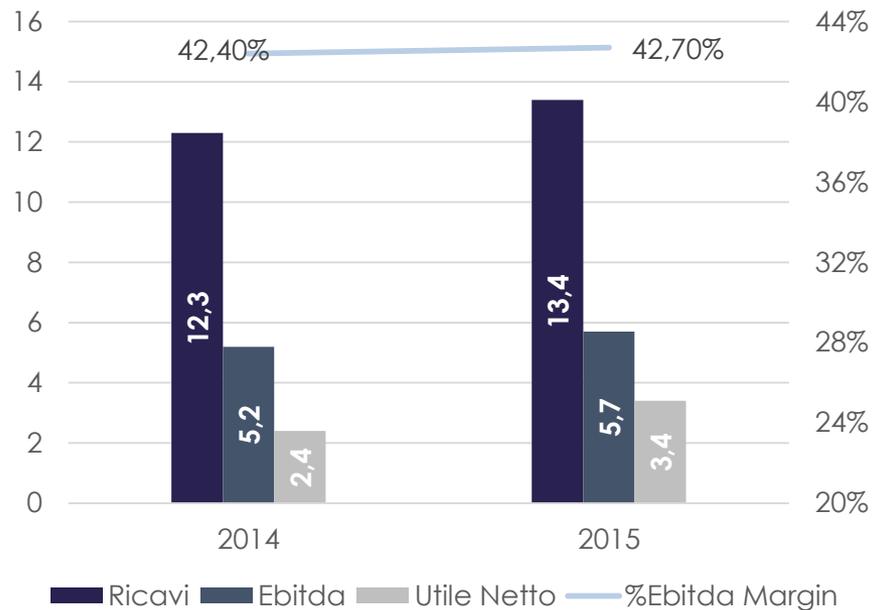
# Numeri chiave della società

## Dati Storici 2008-2015 (€/mln)



## Dati 2014 - 2015 (€/mln)

Var YoY: Ricavi: + 9% Ebitda: + 10% Utile Netto: +42%



Il Software PITECO è usato in oltre **40 paesi** in 4 continenti

**3 sedi operative** e 85 dipendenti

Oltre **650** clienti

Media nuovi clienti: **30** annui

Circa il **50%** dei ricavi derivano da **canoni ricorrenti di manutenzione** in costante crescita

# Operazione di M&A

## Ramo d'azienda di Centro Data

La società ha acquisito il **ramo di azienda Centro Data S.r.l.** con decorrenza dal **1° luglio 2015**. Centro Data S.r.l è operativa nella fornitura di soluzioni per lo svolgimento di operazioni di riconciliazione finanziaria e di matching di dati complessi (software MATCHIT)

Questa acquisizione ha permesso all'azienda di portare all'interno della propria offerta **nuovi moduli software**, in aree complementari all'attuale core business di PITECO e circa **50 nuovi clienti** principalmente in settori non fortemente presidiati da PITECO come assicurazioni e credito al consumo

L'operazione di acquisizione è la prima operazione straordinaria frutto della strategia di espansione che la società ha indicato come uno dei driver futuri della crescita

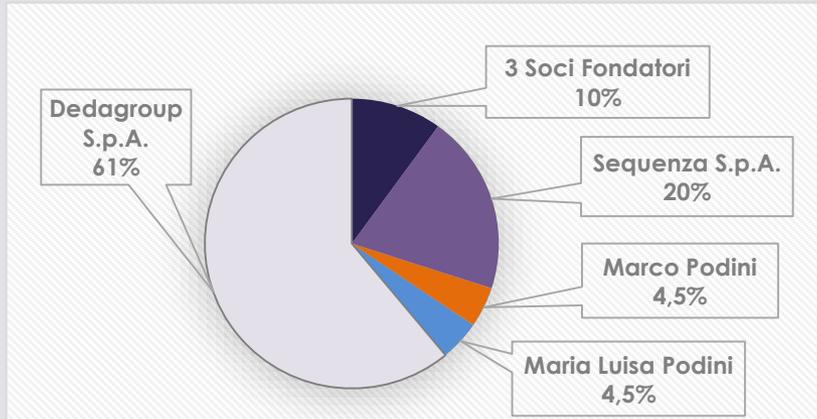
<b>Controvalore</b>	<b>€ 1.085.000</b>
- di cui cash	55,3%
- di cui accollo debito	23,9%
- di cui risconti ricavi anticipati	20,8%
<b>Fatturato 2014</b>	<b>€ 1.150.000</b>
<b>Numero dipendenti</b>	<b>11</b>
<b>Numero clienti</b>	<b>50</b>

**MATCH.IT**  
— SMART & LEAN ACCOUNTING —

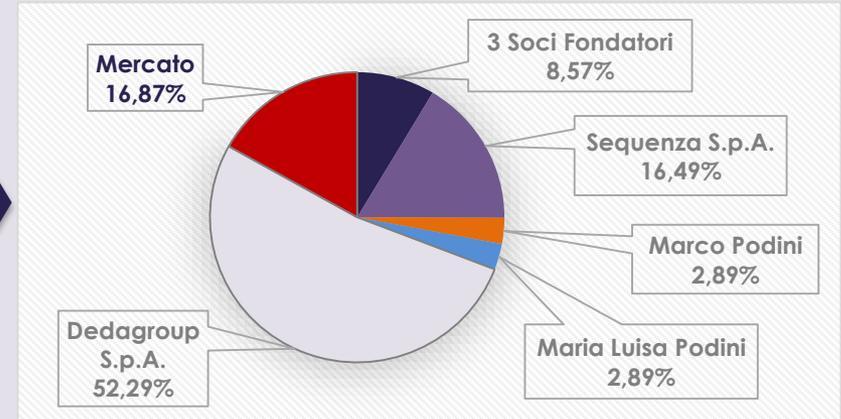


# Azionariato pre-post IPO & Management

## Azionariato PRE-IPO



## Azionariato POST-IPO



### MARCO PODINI

Socio di PITECO

PRESIDENTE



### RICCARDO VENEZIANI

Socio Fondatore di PITECO

DIRETTORE  
FINANZIARIO



### PAOLO VIRENTI

Socio Fondatore di PITECO

AMMINISTRATORE  
DELEGATO



### ANDREA GUILLERMAZ

Socio Fondatore di PITECO

DIRETTORE  
COMMERCIALE

### Altri membri CdA:

Gianni Camisa (Consigliere); Maria Luisa Podini (Consigliere); Anna Maria di Ruscio (Consigliere Indipendente)

# Drivers di crescita futuri

L'uso dei proceeds derivanti dalla quotazione in Borsa andrà ad alimentare i seguenti driver, velocizzando la crescita della società nei prossimi anni.

(1) NUOVI CLIENTI «LARGE»

(2) NUOVI MODULI

(3) LINEE ESTERNE (M&A)

(4) ACCESSO AL MERCATO «MID»

(5) SVILUPPO ESTERO (USA-MEX)

**(1) Nuovi Clienti:** storicamente la società acquisisce circa 30 clienti “large” all’anno e il mercato si dimostra sempre più sensibile alle soluzioni di gestione della tesoreria.

**(2) Nuovi Moduli:** PITECO continuerà ad investire in R&S per allargare l’attuale offerta di 20 moduli.

**(3) Linee Esterne M&A:** PITECO ha acquisito il ramo d’azienda di Centro Data. Il management di PITECO ha una pipeline identificata di aziende possibili target sul territorio nazionale.

**(4) Accesso al mercato “Mid”:** PITECO vuole allargare l’offerta alle società con un fatturato compreso tra € 50-100m. PITECO presenta una pipeline di oltre 900 società già identificate.

**(5) Sviluppo estero (USA-Mexico):** Questa strategia sarà legata ad una acquisizione sul mercato americano e allo sviluppo di accordi di distribuzione con player locali.

sezione 3

---

# Il software e i clienti PITECO



# Ciclo di vita del cliente

Il tipico ciclo di vita del cliente acquisito prevede 3 fasi:



**Acquisizione:** una prima fase progettuale che si conclude con la vendita del software PITECO e la configurazione secondo le esigenze del cliente. Il valore medio di un tipico contratto è circa **€65.000** (di cui € 35.000 di software e € 30.000 di attività di consulenza)

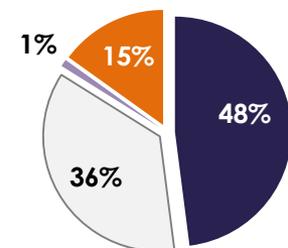


**Manutenzione:** il canone di manutenzione annuo ricorrente, indicativamente **€11.000** annui (in continua crescita e indicizzato all'inflazione), è fatturato anticipatamente



**Upgrading:** a ciò si aggiunge il cross selling degli attuali **20 moduli di software** che fanno parte integrante dell'offerta PITECO. L'upgrading determina nel tempo un incremento del canone medio di manutenzione

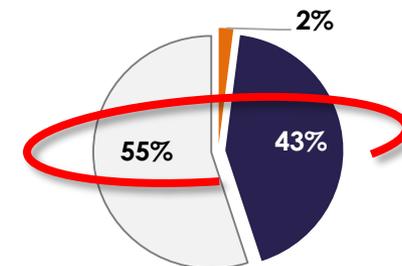
**Breakdown delle vendite**  
(% sulle vendite 2015)



- Contratti di manutenzione
- Vendita di servizi
- Altro
- Vendita software

**Breakdown per tipologia di clienti**

(% sulle vendite 2015)



- < € 100mln
- € 100mln > € 500mln
- > € 500mln

98% dei clienti hanno un fatturato maggiore di € 100 milioni.

# Il prodotto: PITECO EVO

La **Suite Evo** è un sistema aperto che utilizza tecnologie che abilitano il dialogo e l'interazione con procedure, sistemi gestionali e applicazioni bancarie per accedere e trattare il dato traducendolo in chiave finanziaria.

<b>CASH MANAGEMENT</b>	<b>BASE-CASH MANAGEMENT</b>	Gestione della liquidità, del credito e analisi di sensitività.
	<b>HOME BANKING</b>	Riconciliazione automatica della movimentazione bancaria.
	<b>GESTIONE PUNTI VENDITA</b>	Gestione movimentazione bancaria per punto vendita, in chiave contabile e previsionale.
	<b>INCASSO CLIENTI</b>	Saldaconto delle singole partite/fatture clienti sul paritario contabile.
	<b>PORTAFOGLIO EFFETTI</b>	Gestione del portafoglio effetti attivo.
	<b>PAGAMENTI FORNITORI</b>	Gestione del processo contabile e finanziario di pagamento verso fornitori.
<b>FONTI E IMPIEGHI FINANZIARI</b>	<b>FINANZIAMENTI E DEPOSITI</b>	Analisi crediti e depositi verso clienti /intercompany e sensitivity analysis con variabili diverse.
	<b>MUTUI E LEASING</b>	Gestione mutui attivi e passivi con sviluppo del piano di ammortamento e controllo delle rate.
	<b>FACTORING</b>	Gestione del credito commerciale.
<b>CONTROLLO FINANZIARIO E GESTIONE RISCHI</b>	<b>LINEE DI CREDITO</b>	Gestione Linee di Credito per dati anagrafici, tipologia d'utilizzo e calcolo costi e commissioni.
	<b>FIDEJUSSIONI</b>	Gestione tipologie d'impegno e garanzia (bond, mini-bond, derivati, contratti commerciali).
	<b>LETTERE DI CREDITO</b>	Gestione dei crediti documentali import-export.
	<b>FINANCIAL RISK MANAGEMENT</b>	Gestione delle operazioni di copertura dal rischio cambio e tasso .
	<b>FINANCE INTELLIGENCE</b>	Data analysis e reporting attraverso tool di Business Intelligence
	<b>GLOBAL FINANCIAL REPORTING</b>	Tool evoluto per il reporting direzionale
<b>PIANIFICAZIONE ECONOMICO FINANZIARIA</b>	<b>TESORERIA CENTRALIZZATA</b>	Gestione strutture di centralizzazione con gestione di scenari di accertamento misti.
	<b>PIANIFICAZIONE ECONOMICO-FINANZ</b>	Funzionalità integrate per la gestione della pianificazione di breve e medio/lungo periodo.

# Il prodotto Corporate Banking Communication CBC

Corporate Banking Communication (CBC) è la proposta Piteco per la gestione efficiente dei flussi dispositivi delle aziende verso il sistema bancario nazionale/internazionale.

## Automazione completa workflow autorizzativi

- Rispetto delle procedure e delle organizzazioni aziendali
- **Snellendo** le procedure autorizzative tradizionali
- **Migliorando** i tempi necessari per la raccolta delle autorizzazioni in strutture complesse
- **Utilizzando** i più moderni sistemi di comunicazione e di autorizzazione

## Gestione in sicurezza dei flussi dispositivi

- **Accentramento in un unico sistema** delle procedure di autorizzazione delle disposizioni bancarie (pagamenti, presentazioni incassi elettronici, ecc...)
- **Conservazione** in un unico database di tutti i flussi dispositivi trasmessi (L.262)
- Invio **sicuro** al sistema bancario dei flussi dispositivi
- Apposizione della **firma digitale** ai flussi dispositivi

## Indipendenza dai Remote bancari

- **Connettori** con Remote Banking bancari per automatizzazione invio flussi
- Connettori con **rete Swift** utilizzando SWIFT LITE o Service Bureau per invio e ricezione flussi

App CBC:



# Il prodotto MATCH.IT

**Match.it** è un tool evoluto per l'analisi e il **matching di dati complessi** completamente automatico basato su criteri di abbinamento parametrici.

## Ambito Tecnico-funzionale

- Analisi semantica di campi note destrutturati.
- Acquisizione guidata, trasformazione e caricamento dati per il **trattamento dinamico di flussi e dati informativi**.
- Configurazione autonoma delle **regole di validazione**.
- **Curva di apprendimento** che consente di migliorare le percentuali di abbinamento dati.
- Set up facilitato.

## Flessibilità

- **Mandati pagamento multipli** vs **fatture/note di credito** per le aziende fornitrici mercato **GDO**;
- **Estratti conto dei broker** vs **polizze vendute** per il mondo **Insurance**;
- **Incasso rate di finanziamento** vs **pratiche di finanziamento** per il **Credito al consumo**;
- **Bollettazione Clienti** vs incassi, con gestione piani di rientro per il settore **Utilities**;
- **Magazzino ordini, gestione di vettori e modalità contrassegno** per l'**e-Commerce**.

## Migliori performance Operative

- **Riduzione** dei **costi operativi**.
- **Miglioramento** qualitativo dei **controlli**.
- **Flessibilità** e **utilizzo** più razionale delle **risorse**.
- Aumento della **tracciabilità** delle azioni.

# Il prodotto AT.pro

## Sistema di gestione di middle e back-office

- Sistema informativo di gestione dei **portafogli titoli di back e middle office**. I titoli finanziari vengono gestiti per natura (caratteristiche finanziarie) e per destinazione contabile.

## Organizzazione in portafogli

- I titoli sono **raggruppati per portafogli** in base alle specifiche esigenze gestionali, finanziarie e amministrative.

## Contabilità

- **Contabilizzazione di tutte le transazioni** sui titoli con relativi flussi verso altri sistemi aziendali.

## Valorizzazione con metodologie standard

- I portafogli e i singoli asset sono valorizzati secondo metodologie sia gestionali che fiscali di valenza generale (norme civilistiche, norme fiscali, mark-to-market, fair value, IAS/IFRS).

## Analisi di redditività e performance

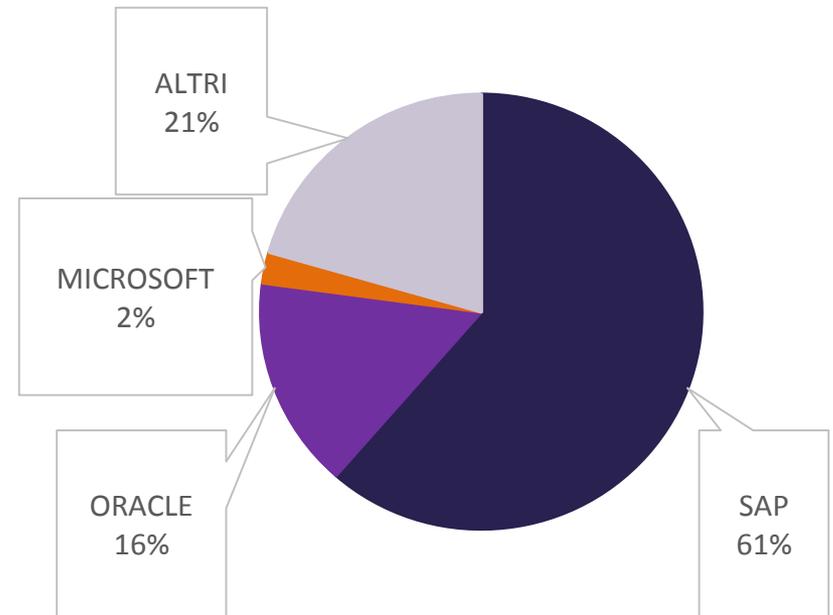
- Possibilità di effettuare analisi di redditività.
- Possibilità di effettuare **simulazioni e ottimizzazioni** orientate alle scelte gestionali.

## Reporting standard e non standard

- Ricco **reporting impaginato su file excel** (liberi da macro, da formule e modificabili dagli utenti).
- Possibilità per gli utenti di creare nuovi modelli di reporting da aggiungere al proprio menù secondo le proprie esigenze conoscitive.

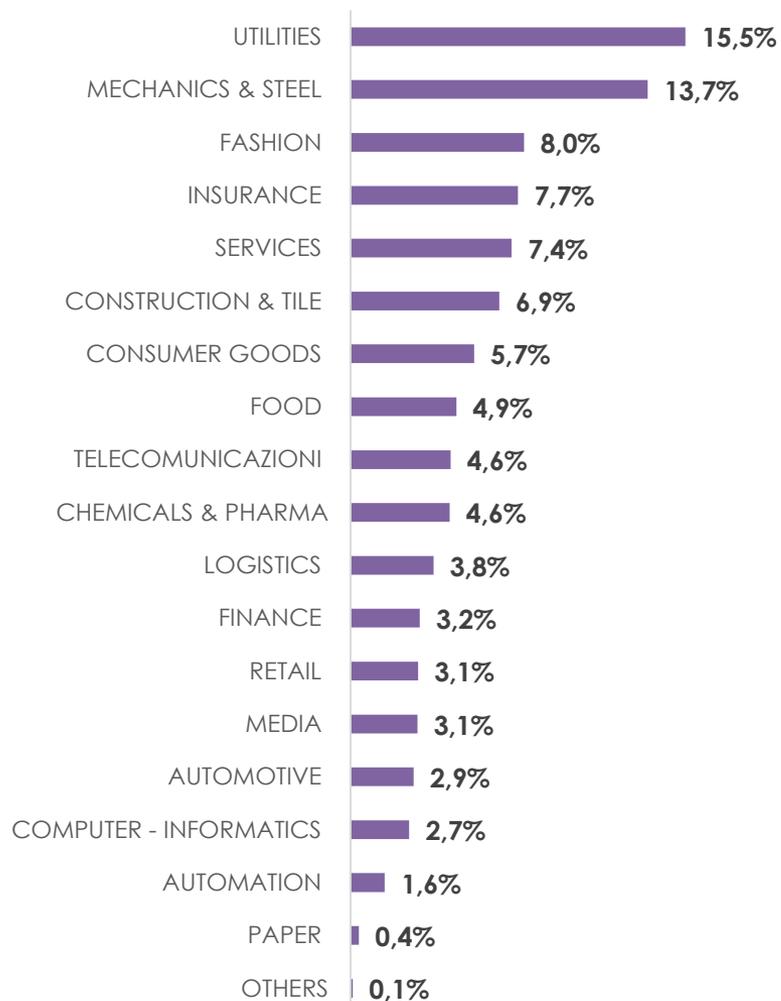
# Software gestionali di riferimento per PITECO

- Attualmente PITECO conta oltre 650 clienti ben distribuiti su tutti i settori industriali
- Circa il 98% dei clienti ha un fatturato superiore ai € 100mln
- Circa il 50% del fatturato deriva dai contratti di manutenzione. I primi 10 clienti per dimensione di contratto rappresentano circa il 7% del fatturato totale di PITECO
- Il 100% dei clienti PITECO ha già un software gestionale (ERP)
- I tre software gestionali principali (SAP, Oracle e Microsoft) contano per circa l'80%

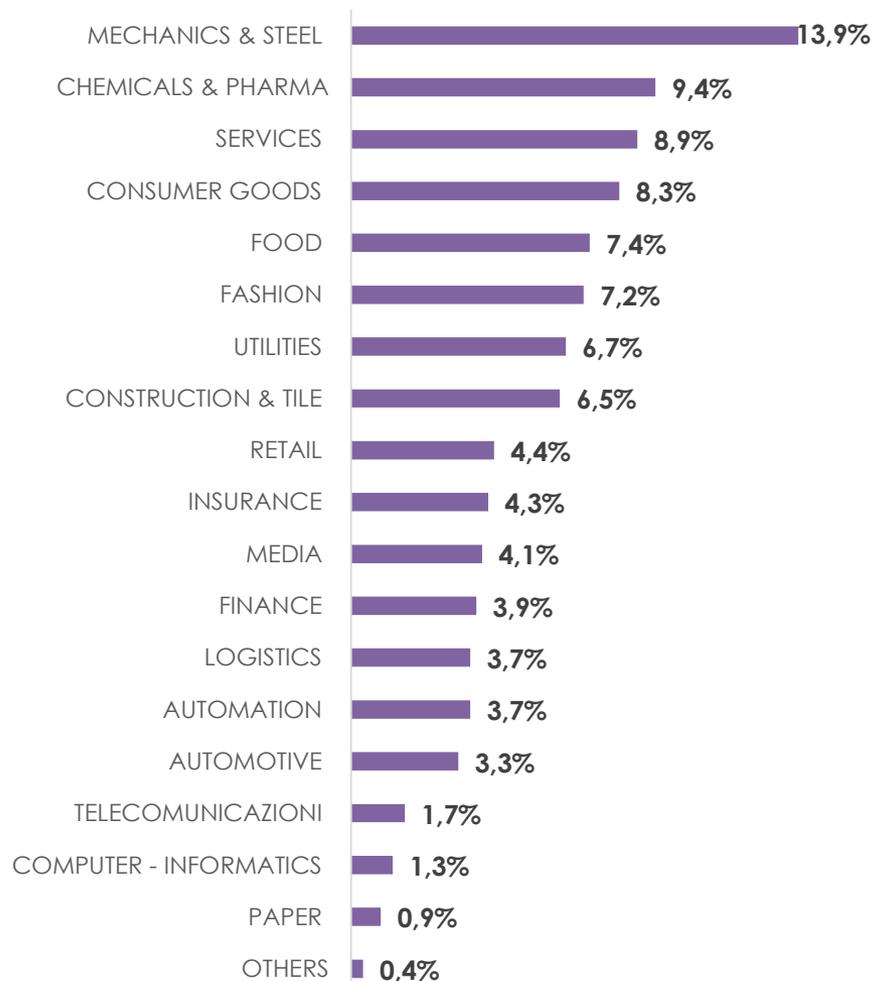


# Settori di riferimento del software Piteco

Breakdown del **fatturato anno 2015** per settore di appartenenza



Breakdown **numero clienti anno 2015** per settore di appartenenza



# Attuali principali referenze Piteco

## UTILITIES

## MECHANICS / STEEL

## FASHION

## CONSTRUCTION

## FOOD & BEVERAGE

## SERVICES

## TLC

## RETAIL

## CHEMISTRY

## CONSUMER

## LOGISTICS / TRANSPORT

## INSURANCE

## AUTOMOTIVE

## MEDIA

## AUTOMATION / PAPER

## FINANCE

sezione 4

---

# Mercato di riferimento

# Il mercato di riferimento PITECO: software applicativi gestionali

**MERCATO DEL SOFTWARE: € 5.475 milioni (2014 – Assinform)**

## SOFTWARE DI SISTEMA

Software che garantiscono le funzioni base (ad esempio i sistemi operativi, come MAC OS, Windows)

## SOFTWARE MIDDLEWARE

Insieme di programmi che fungono da intermediari tra le diverse applicazioni e componenti software

## SOFTWARE APPLICATIVI

Programmi utilizzati per l'automazione di ufficio (es. word, excel), per particolari esigenze professionali ed aziendali (ad es. la tesoreria, gestione magazzino), per la creazione di software, per ottimizzare il funzionamento del computer

**MANAGEMENT APPLICATION SOFTWARE: € 3.775 million**

SOFTWARE DI  
CONTABILITÀ

SOFTWARE DI  
MAGAZZINO

SOFTWARE PER LA  
PRODUZIONE

SOFTWARE PER IL  
BUDGETING

**SOFTWARE DI GESTIONE  
ED ANALISI FINANZIARIA**

SOFTWARE DI TESORERIA

**Piteco**  
FINANCIAL SOFTWARE & CONSULTING

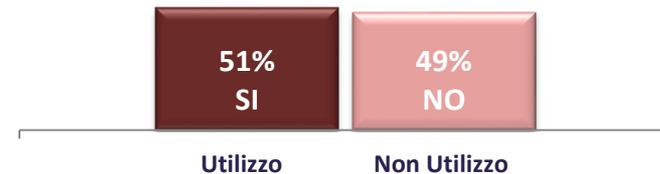
# La crescita futura del settore 'software per la Tesoreria'

Il settore 'software per la Tesoreria' oggi è solo agli inizi ...

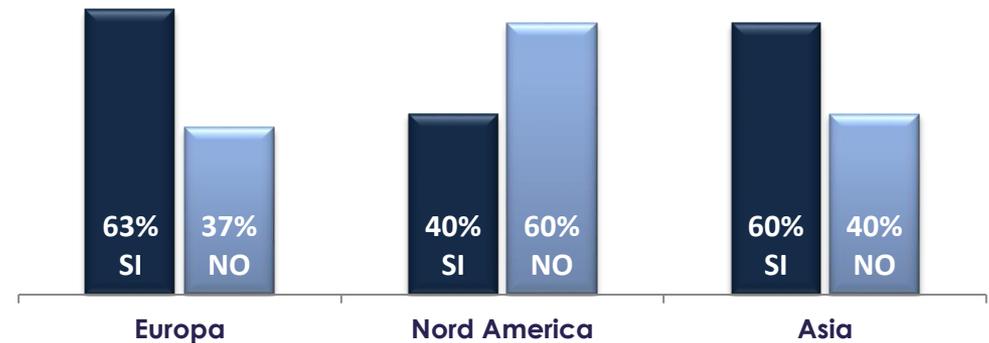
... come conferma la recente Survey pubblicata da Bloomberg in Aprile 2016, **solo il 51% delle aziende intervistate** utilizza già un software dedicato alla gestione della Tesoreria (TMS).

Se analizziamo geograficamente questa informazione notiamo come in Europa il mercato appare nettamente più maturo (63% usa TMS) rispetto al Nord America (solo 40% usa TMS).

Aziende che utilizzano un TMS

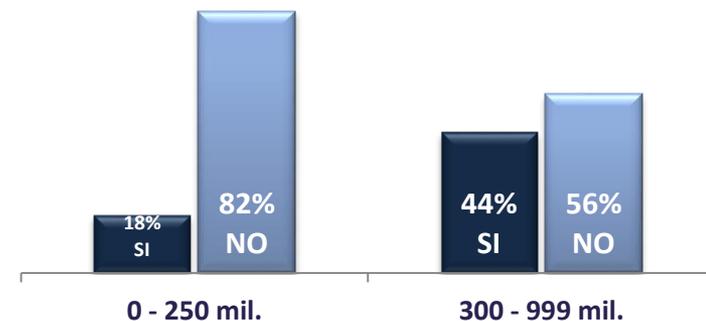


Aziende che utilizzano un TMS



Se analizziamo la diffusione del TMS per dimensione di fatturato aziendale, notiamo come **la penetrazione nelle aziende con fatturato < 1 milione \$ sia ancora molto bassa: solo il 18%** delle aziende con fatturati inferiori a 250 mil \$ e **solo il 44%** di quelle fino a 999 mil \$ usano un TMS.

Utilizzo di TMS per fatturato azienda



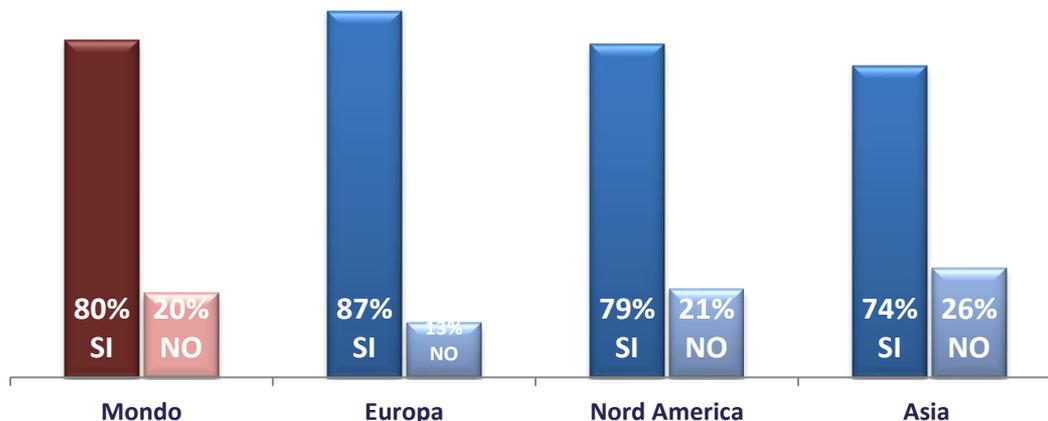
# I Trend attuali del settore 'software per la Tesoreria'

Quali domande si pongono oggi le aziende che scelgono un TMS:

## 1. Software specifico o Modulo dell'ERP?

Ad oggi le aziende ritengono strategico utilizzare **software specifici dedicati alla Tesoreria (80% dei casi)**. L'approccio generalista di utilizzare o adattare il modulo contenuto nel sistema ERP aziendale è poco diffuso (solo il 20% delle aziende).

Uso di software specifici nell'area tesoreria

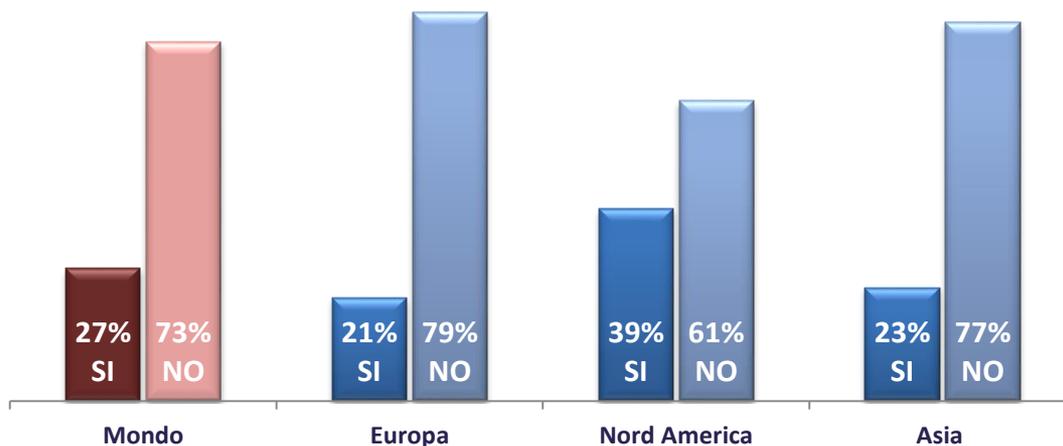


## 2. Cloud o non cloud?

La tendenza all'utilizzo del software di Tesoreria tramite **piattaforma Cloud** è in crescita nel tempo, ma **ad oggi solo il 27%** delle aziende intervistate lo utilizza.

Si nota tuttavia una penetrazione più elevata nel **mercato USA**, dove già **il 39%** delle installazioni è in modalità Cloud.

TMS in modalità Cloud



sezione 5

---

# Quotazione sul mercato AIM Italia

# Quotazione sul mercato AIM Italia

In data 31.07.2015 si sono ufficialmente avviate le negoziazioni delle azioni ordinarie di PITECO S.p.A. sul Mercato AIM Italia e del Prestito Obbligazionario Convertibile «Piteco Convertibile 4,50% 2015-2020». Di seguito sono riportati i dati fondamentali dei due strumenti emessi:

## STRUMENTI EMESSI

### Azione

Codice ISIN	IT0004997984
Prezzo IPO	€ 3,300
Prezzo al 31 ott 2016	€ 4,376

Raccolta Equity	€ 11,5 mln
Capitalizzazione	€ 79,3 mln

### Bond convertibile

Codice ISIN	IT0005119083
Volume di emissione	€ 5 mln
Cedola	4,5%
Maturity	2015-2020
Strike price	€ 4,20
Prezzo al 31 ott 2016	€ 110,00

## Andamento del titolo in borsa dal giorno di IPO (31 lug 2015) al 31 ott 2016



## Confronto con FTSE AIM Italia



sezione 6

---

# Presentazione dati H1-2016

# Conto Economico H1-2016/H1-2015

PROFIT AND LOSS	H1 2016	% on turnover	H1 2015	% on turnover	2016/2015	% 2016/2015
Net Sales Revenues	6.547.029	98%	5.923.264	97%	623.765	11%
Other Revenues	163.643	2%	163.606	3%	37	0%
Work in Progress (change)	-5.885	0%	7.111	0%	-12.997	-183%
<b>TURNOVER</b>	<b>6.704.786</b>	100%	<b>6.093.981</b>	100%	<b>610.805</b>	10%
Raw Materials	61.012	1%	40.429	1%	20.583	51%
Services	1.200.189	18%	916.749	15%	283.440	31%
Personnel Costs	2.976.484	44%	2.525.971	41%	450.513	18%
Other Costs	5.670	0%	15.655	0%	-9.985	-64%
<b>EBITDA</b>	<b>2.461.432</b>	37%	<b>2.595.177</b>	43%	<b>-133.746</b>	-5%
Depreciation and Amortization	124.559	2%	58.558	1%	66.001	113%
<b>EBIT</b>	<b>2.336.872</b>	35%	<b>2.536.620</b>	42%	<b>-199.747</b>	-8%
Financial Incomes (Costs)	-184.759	-3%	-368.854	-6%	184.095	-50%
Extraordinary Incomes (Costs)	95.501	1%	-324.276	-5%	419.777	-129%
<b>EBT</b>	<b>2.247.615</b>	34%	<b>1.843.490</b>	30%	<b>404.124</b>	22%
Tax	463.864	7%	559.779	9%	-95.915	-17%
<b>NET PROFIT (Loss)</b>	<b>1.783.750</b>	27%	<b>1.283.711</b>	21%	<b>500.039</b>	39%

I **Ricavi Netti** hanno evidenziato un incremento del 11% principalmente per canoni di manutenzione ricorrenti, licenze software e servizi.

L'**EBITDA Margin** al 37% rispetto al 43% del H1-2015, in funzione degli investimenti sostenuti per la penetrazione nei nuovi mercati esteri e il rafforzamento della struttura interna per supportare la crescita globale della società.

L'**EBT** pari a € 2,2 milioni, registra un incremento del 22%. L'incidenza sui ricavi è salita al 34%, grazie alla riduzione degli oneri finanziari.

L'**Utile Netto** incrementato del 39% anche in funzione dell'introduzione del regime fiscale agevolato Patent Box e all'utilizzo del Super ACE.

# Stato Patrimoniale H1-2016/FY2015

<b>BALANCE SHEET</b>	<b>H1 2016</b>	<b>FY2015</b>
Tangible Assets	1.397.167	1.420.807
Intangible Assets	747.800	830.815
Goodwill	27.690.778	27.690.778
Other Financial assets	12.857	14.497
Tax Accounts	121.430	97.721
<b>Total non current assets</b>	<b>29.970.033</b>	<b>30.054.619</b>
Work in progress	147.753	153.638
Trade and other receivable	5.132.209	4.319.496
Tax receivables	8.528	8.445
Other receivables	32.368	40.600
Cash and Deposits	11.611.571	10.198.104
Accrued revenues & prepaid expenses	338.611	125.567
<b>Total current assets</b>	<b>17.271.039</b>	<b>14.845.850</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>47.241.072</b>	<b>44.900.469</b>
Share Capital	18.125.500	18.125.500
Reserves	7.057.067	5.443.732
Profit (loss) previous years + reserves FTA/IAS	2.318.374	2.383.770
Profit (loss) of the year	1.783.750	3.425.884
<b>Total Equity</b>	<b>29.284.691</b>	<b>29.378.887</b>
Convertible Bond	4.531.744	4.483.833
Bank Debts over 12 months	3.477.774	4.341.306
Severance pay and other funds	1.209.082	1.109.629
Other non current Funds	47.024	43.332
Deferred Tax	137.466	135.704
<b>Total non current Liabilities</b>	<b>9.403.091</b>	<b>10.113.804</b>
Bank Debts within 12 months	1.724.503	1.719.787
Accounts payable	564.713	405.231
Tax Debts	301.254	294.660
Other current Debts	3.023.018	2.735.089
Accrued liabilities and deferred incomes	2.939.802	253.011
<b>Total current Liabilities</b>	<b>8.553.291</b>	<b>5.407.778</b>
<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>47.241.072</b>	<b>44.900.469</b>

# Posizione finanziaria netta H1-2016/FY2015

<b>NET FINANCIAL POSITION</b>	<b>H1 2016</b>	<b>FY 2015</b>	<b>2016/2015 % 16/15</b>	
Deposits	11.611.458	10.197.658	1.413.800	13,90%
Cash and equivalentents	113	446	-333	-74,80%
<b>CASH</b>	<b>11.611.571</b>	<b>10.198.104</b>	<b>1.413.467</b>	<b>13,90%</b>
Bank Debts within 12 months	-1.724.503	-1.719.787	-4.716	0,30%
Debts to other lenders within 12 months	0	0	0	
<b>Current Financial Position</b>	<b>-1.724.503</b>	<b>-1.719.787</b>	<b>-4.716</b>	<b>0,30%</b>
<b>Current NET Financial Position</b>	<b>9.887.068</b>	<b>8.478.317</b>	<b>1.408.751</b>	<b>16,60%</b>
Long Term Financial Credits	9.557	9.557	0	0,00%
Bank Debts over 12 months	-3.477.774	-4.341.306	863.532	-19,90%
Debts to other lenders over 12 months	-4.531.744	-4.483.833	-47.911	1,10%
<b>Non Current Financial Position</b>	<b>-7.999.961</b>	<b>-8.815.582</b>	<b>815.621</b>	<b>-9,30%</b>
<b>Net Financial Position</b>	<b>1.887.107</b>	<b>-337.265</b>	<b>2.224.372</b>	<b>-659,50%</b>

# Cash Flow Statement H1-2016/H1-2015

<b>CASH FLOW STATEMENT</b>	<b>H1 2016</b>	<b>FY2015</b>
EBIT	2.432.374	5.462.758
Taxes paid	-479.300	-1.145.651
<b>NOPAT</b>	<b>1.953.073</b>	<b>4.317.107</b>
Depreciation and amortization	124.559	256.153
Total changes N.W.C.	2.124.203	-420.171
Total changes in funds	103.146	80.138
<b>Operating Cash Flow</b>	<b>4.304.981</b>	<b>4.233.227</b>
Capex	-17.904	-1.301.603
<b>Free Cash Flow to Firm</b>	<b>4.287.077</b>	<b>2.931.624</b>
Extraordinary Incomes (Costs)	0	-322.595
Interest paid	-184.759	-584.729
<b>Free Cash Flow Before Debt Repairment</b>	<b>4.102.318</b>	<b>2.024.300</b>
Loan Repairment	-810.905	-1.348.719
Equity changes	-1.877.946	7.671.096
<b>Free Cash Flow to Equity</b>	<b>1.413.466</b>	<b>8.346.677</b>
Cash beginning of the year	10.198.104	1.851.427
<b>Cash at the end of the year</b>	<b>11.611.570</b>	<b>10.198.104</b>

# I consulenti di PITECO

<b>Financial Advisor</b>	
<b>Nomad</b>	
<b>Specialist &amp; Corporate Broker</b>	
<b>Auditor</b>	
<b>Legal Advisor</b>	
<b>Governance Advisor</b>	
<b>Tax Advisor</b>	
<b>Investor Relator</b>	

**GRAZIE PER  
L'ATTENZIONE**

**Piteco**  
*FINANCIAL SOFTWARE & CONSULTING*

Via Mercalli, 16  
20122 – Milano

Tel. +39 023660931  
Email [investor@pitecolab.it](mailto:investor@pitecolab.it)