

INVESTOR PRESENTATION

SOFTWARE HOUSE

LEADER NEL SETTORE DELLA GESTIONE DELLA TESORERIA AZIENDALE

AGGIORNAMENTI DATI DI BILANCIO AL 30.06.2015

Indice

<i>Sezione 1</i> Executive Summary	3
<i>Sezione 2</i> Presentazione della società	5
<i>Sezione 3</i> Il software e i clienti PITECO	12
<i>Sezione 4</i> Mercato di riferimento	20
<i>Sezione 5</i> Operazione IPO su AIM Italia	23
<i>Sezione 6</i> Presentazione dati semestrali	25
Contatti	31



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 **600 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 SEMESTRALI 2015:

- **Ricavi** pari a € 6,1 milioni (**+9%** rispetto al 30.6.2014)
- **EBITDA** pari a € 2,6 milioni (**+13%** rispetto al 30.6.2014), EBITDA margin pari al 42,6%
- **EBIT** pari a € 2,5 milioni (**+29%** rispetto al 30.6.2014), EBIT margin pari al 41,6%
- **Utile Netto** pari a € 1,3 milioni (**+38%** rispetto al 30.6.2014) pari al 21,1% dei ricavi
- **Flusso di Cassa Operativo** pari a € 2,7 milioni (46,0% dei ricavi e 104,9% dell'EBITDA)
- **PFN** pari a € 8,7 milioni (in miglioramento di € 1,3 milioni rispetto al 31.12.2014)

Il 15 settembre 2015 il CdA ha comunicato che la società redigerà il **bilancio 2015 secondo i Principi Contabili Internazionali (IAS/IFRS)**. Questa operazione è stata anticipata di circa un anno rispetto a 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, sviluppo e implementazione di soluzioni gestionali in area tesoreria e pianificazione finanziaria** per dimensioni, numero di risorse, gamma di servizi offerti e clienti gestiti

La società è Presente con 3 sedi operative (Milano, Padova e Roma) con oltre **600 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 una **marginalità lorda superiore al 42% al 30/06/2015** (Ebitda margin)

Il mercato potenziale comprende tutte le aziende industriali (non bancarie e P.A.) che, all'aumentare della propria complessità e dell'esigenza di tracciare i propri flussi finanziari, ritengono sia strategico presidiare e strutturare la funzione di Tesoreria



CASH MANAGEMENT



FINANCIAL PLANNING



PAYMENT FACTORY



RISK MANAGEMENT



GLOBAL LIQUIDITY MANAGEMENT



SEPA

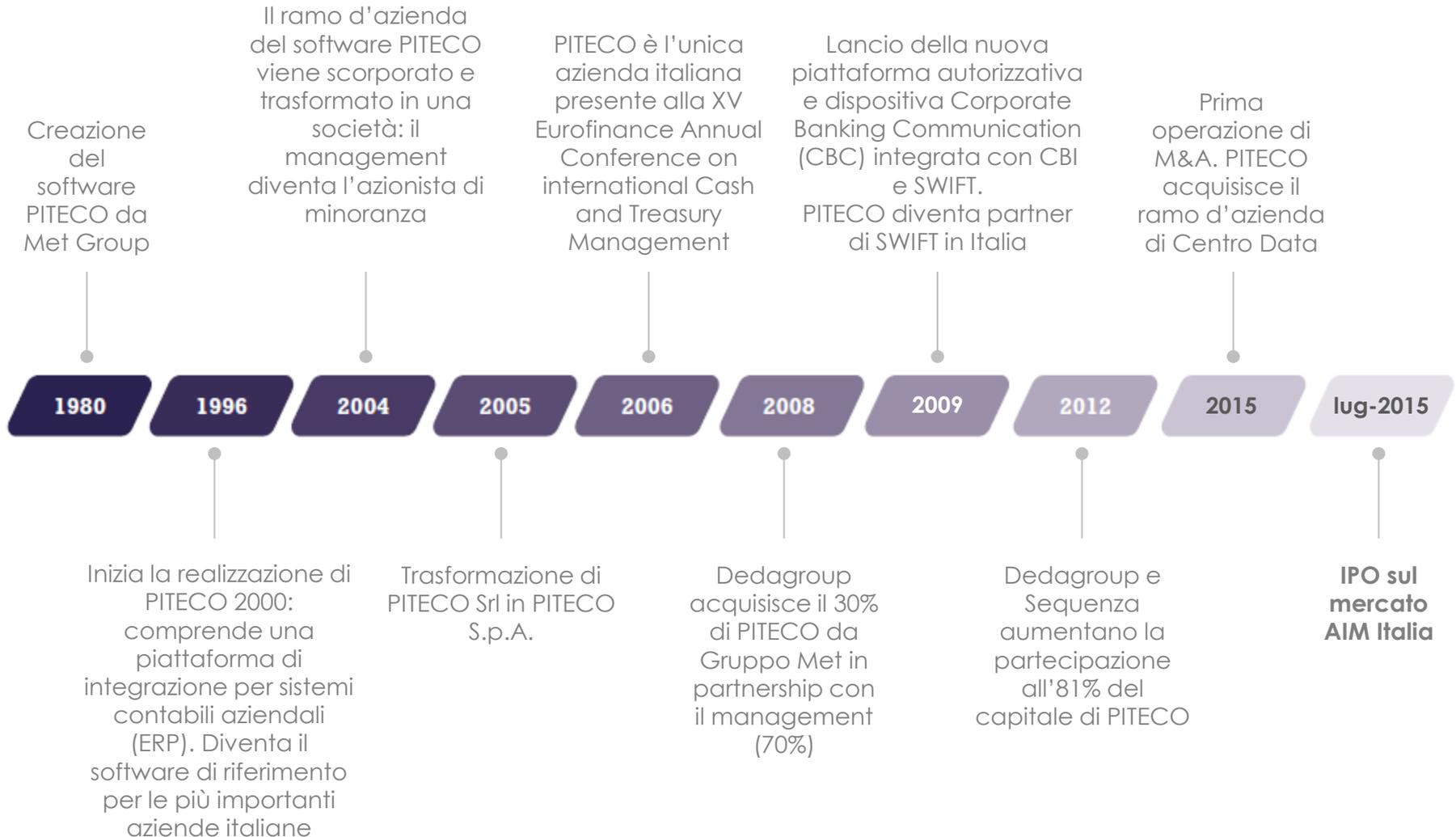


FINANCIAL SUPPLY CHAIN



SPECIALIZED SERVICES

Storyline PITECO

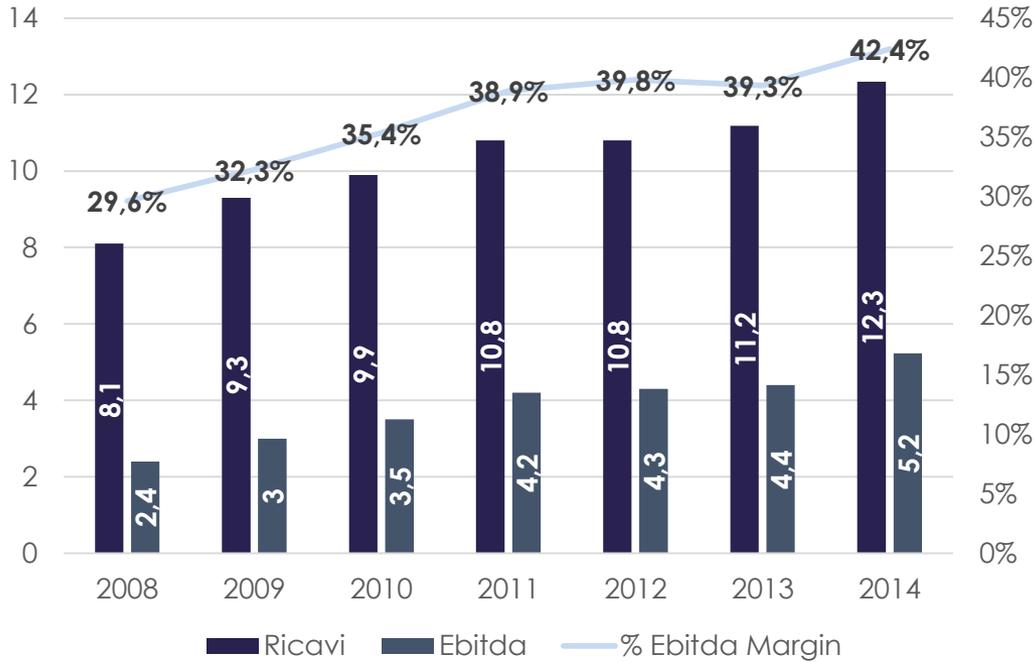


Numeri chiave della società

**Dati Storici (ITA GAAP)
2008-2014 (€/mln)**

CAGR (2011-2014)

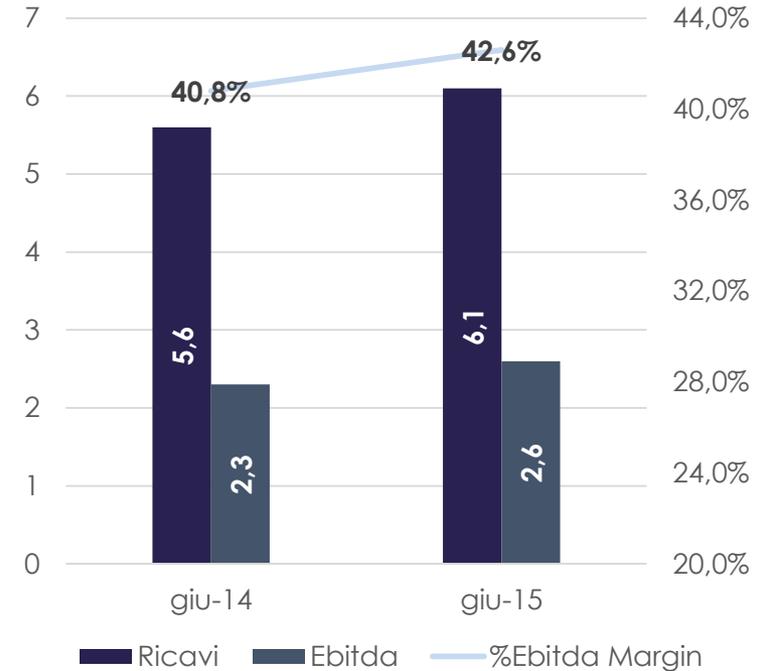
- Ricavi: **+7,2%**
- Ebitda: **+13,8%**



**Dati Semestrali IFRS/IAS
06.2014 – 06.2015 (€/mln)**

Var YoY

- Ricavi: **+8,8%**
- Ebitda: **+13,4%**



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

3 sedi operative e 80 dipendenti

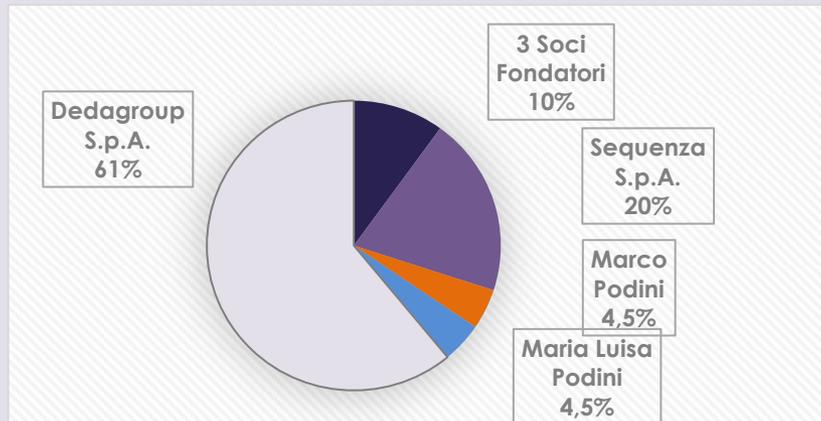
Oltre **600** clienti

Media nuovi clienti: **30** annui

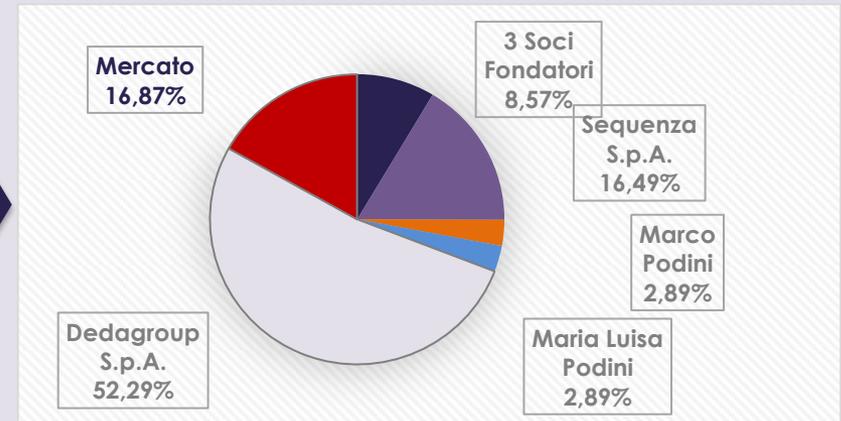
Circa il **50%** dei ricavi derivano da **canoni ricorrenti di manutenzione** in costante crescita

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)

(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. Nel corso del primo semestre la società ha acquisito 19 nuovi clienti.

(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): Questa strategia sarà legata ad una acquisizione sul mercato statunitense.

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 stato pari a circa **€65.000** nel 2014 (di cui € 35.000 di software e € 30.000 di attività di consulenza)

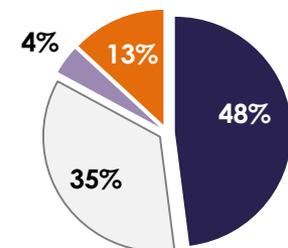


Manutenzione: il canone di manutenzione annuo ricorrente, indicativamente **€11.000** annui (in continua crescita e indicizzato all'inflazione), è fatturato anticipatamente



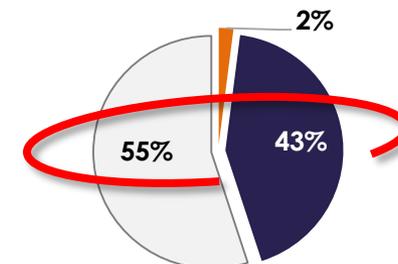
Upgrading: a ciò si aggiunge il cross selling degli attuali **19 moduli di software** che fanno parte integrante dell'offerta PITECO. L'upgrading determina nel tempo un incremento del canone medio di manutenzione

Breakdown delle vendite
(% sulle vendite 2014)



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

Breakdown per tipologia di clienti
(% sulle vendite 2014)



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

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

Il prodotto: PITECO EVO



I diversi moduli consentono la gestione di:

- Conti Correnti
- Finanziamenti e Depositi a breve, m/l termine
- Anticipo fatture
- Incassi e pagamenti, ottimizzando i processi e riducendo le attività manuali
- Back office operatività cambi e tassi
- Modelli diversi di centralizzazione della tesoreria
- Cash flow finanziari consuntivi e preventivi
- Posizione finanziaria netta consuntiva e preventiva
- Pianificazione Economico Finanziaria
- Relazione con le banche
- Gestione del credito commerciale

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.

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 Big Data** 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 vengono gestiti per natura (caratteristiche finanziarie) e per destinazione contabile.

Organizzazione in portafogli

I titoli sono **raggruppati per portafogli** in base alle esigenze gestionali o finanziarie.

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 valorizzate secondo le metodologie sia gestionali che fiscali di valenza generale (norme civilistiche, norme fiscali, mark-to-market, fair value, IAS/IFRS).

Analisi di redditività e performance

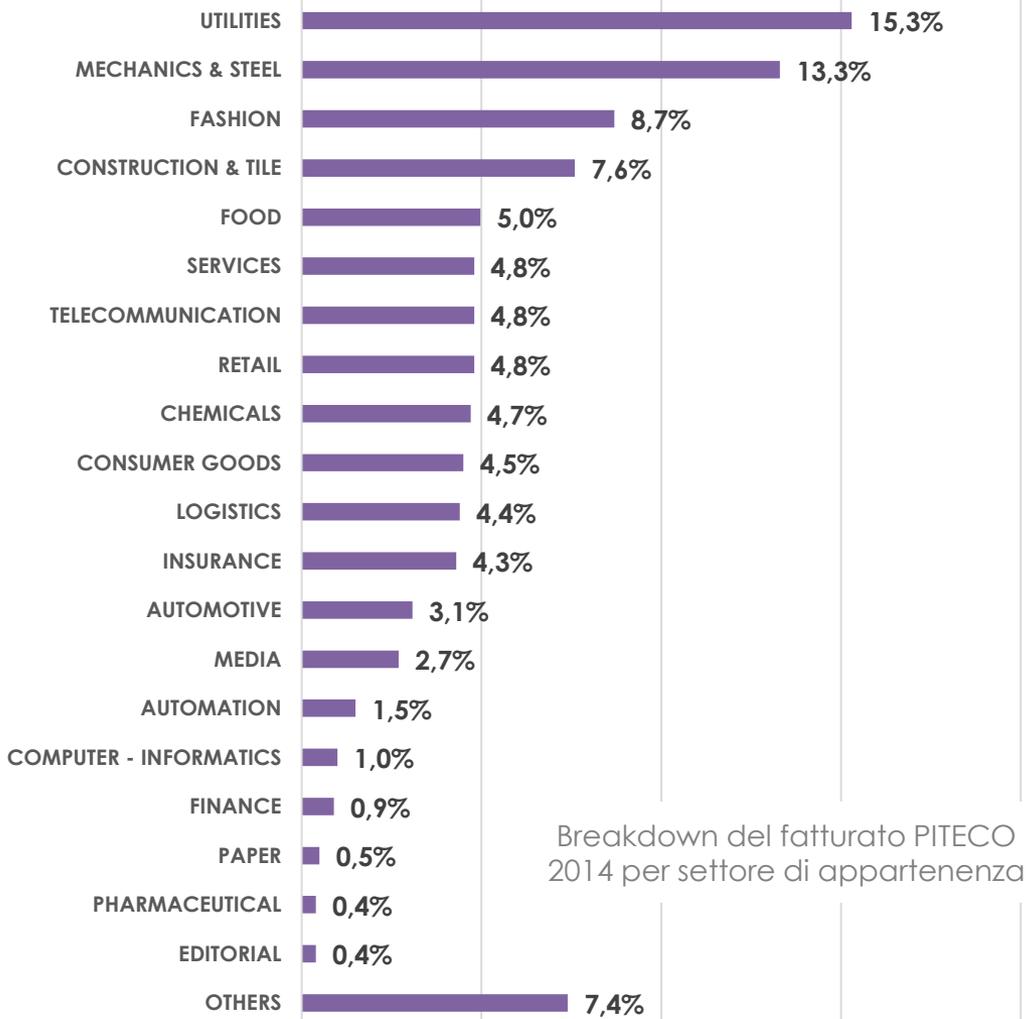
Possibilità di effettuare *analisi di redditività*.
Possibilità di effettuare **simulazioni e ottimizzazioni** orientate alle scelte gestionali.

Reporting standard e non standard

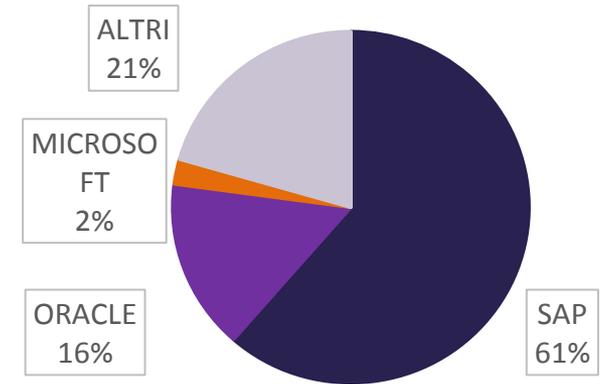
Ricco **reporting impaginato su file excel** (liberi da macro, da formule e modificabili dagli utenti)
Possibilità per gli utenti di crearsi nuovi modelli di reporting da aggiungere al proprio menù secondo le proprie esigenze conoscitive.

Settori e software gestionali serviti da PITECO

SETTORI DI APPLICAZIONE DEL SOFTWARE PITECO



SOFTWARE GESTIONALI DI APPLICAZIONE DEL PRODOTTO PITECO (FY 2014)



- Attualmente PITECO conta oltre 600 clienti ben distribuiti su tutti i settori industriali
- Il 98% dei clienti ha un fatturato > € 100mln
- Oltre 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% (FY2014)

Esempio di Clienti

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

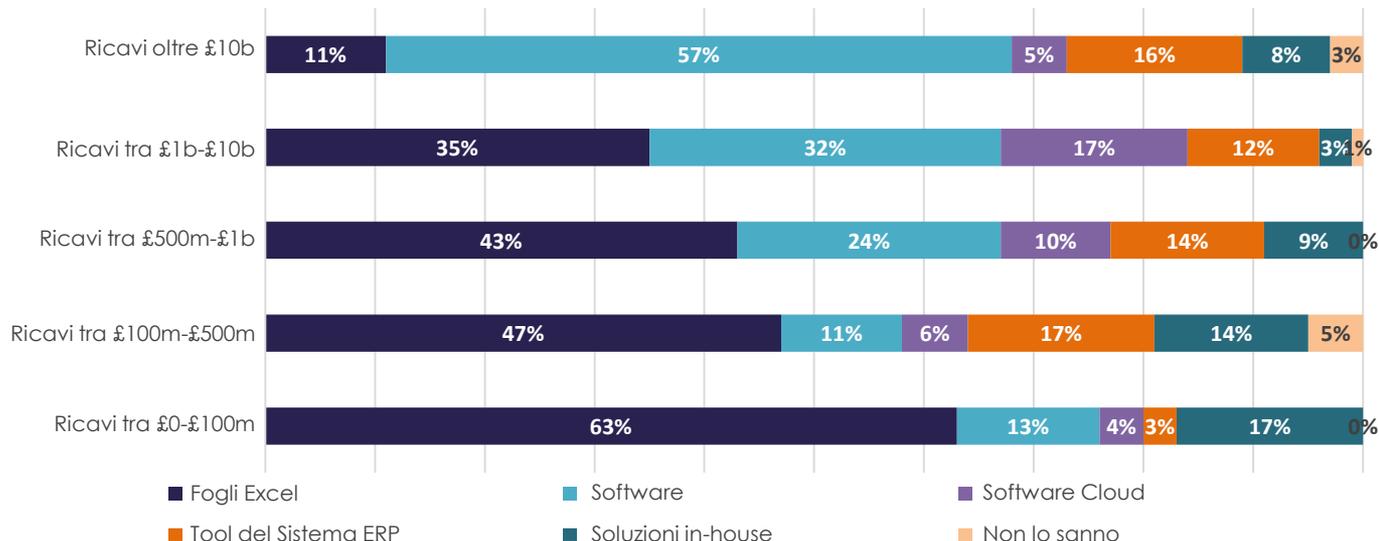
Piteco
FINANCIAL SOFTWARE & CONSULTING

Crescita futura del settore delle applicazioni per la Tesoreria

- Nonostante la necessità di un sistema di tesoreria più personalizzato, il 42,7% delle aziende UK utilizzano ancora fogli di calcolo come strumento primario per la gestione delle loro operazioni di tesoreria.
- I server di tesoreria rimangono il secondo tool più utilizzate nel complesso, a quota 26%, a seguire il 12% utilizzano il modulo aziendale di tesoreria ERP, mentre il 10% utilizzano il cloud / software-as-a-service (SaaS) basato su un Management System Treasury (TMS).

Fonte: Kyriba Corporation and Association of Corporate Treasurers, 2014

Grafico 1. Tool principali utilizzati dalle società per la gestione della tesoreria

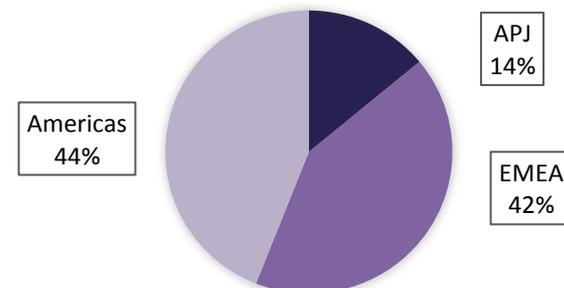


- In termini di ripartizione geografica, le Americhe, con un fatturato di \$ 922m (43,8% del totale) sono il più grande mercato TMS, seguite da EMEA con un fatturato di \$ 887m (42,2%), mentre l'Asia Pacific e Giappone sono il mercato più piccolo con \$ 294m dei ricavi (14,0%).
- Per quanto riguarda i futuri tassi di crescita attesi, le Americhe sono previste raggiungere quota \$1,2 miliardi di ricavi nel 2018, ovvero un 5,2% CAGR 2013-18; l'EMEA dovrebbe raggiungere \$1,1 miliardi (3,6% 2013-18 CAGR) mentre l'Asia / Pacific: è prevista raggiungere i \$413m (7,0% 2013-18 CAGR).

Grafico 2. Ricavi derivanti dalle applicazioni per la Tesoreria e il Risk Management divisi per area geografica, 2013 – 2018E

(US\$m)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013 Share	2018 Share	2013-18E CAGR
Americas	922	960	1,002	1,060	1,124	1,189	43.8%	44.6%	5.2%
EMEA	887	901	949	969	1,004	1,061	42.2%	39.8%	3.6%
APJ	294	309	317	352	384	413	14.0%	15.5%	7.0%
Total	2,013	2,170	2,268	2,381	2,512	2,663	100.0%	100.0%	4.8%
Crescita (%)	4.3%	3.2%	4.5%	5.0%	5.5%	6.0%			

Grafico 3. Ricavi per area geografica derivanti dalle applicazioni per la Tesoreria e il Risk Management, 2013 (Total: \$ 2.1b)



sezione 5

Operazione IPO su 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 2015 € 3,800

Raccolta Equity € 11,5 mln

Capitalizzazione € 69 mln

Bond convertibile

Codice ISIN IT0005119083

Volume di emissione € 5 mln

Cedola 4,5%

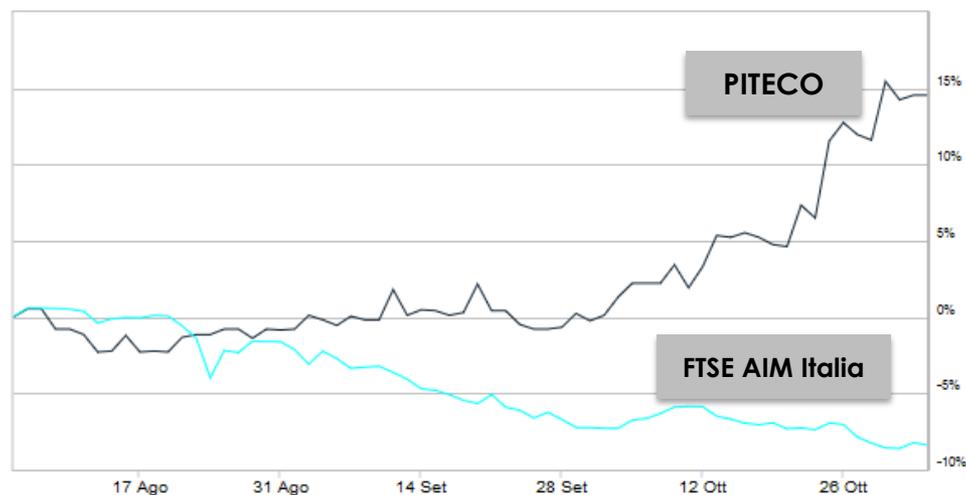
Maturity 2015-2020

Strike price € 4,20

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



Confronto con Euro STOXX TMI / Software & Computer Services



sezione 6

Presentazione dati semestrali

Conto Economico IFRS/IAS

06.2015 – 06.2014

CONTO ECONOMICO	30-06-2015		30-06-2014	
<i>[Dati in Eur]</i>		%		%
Ricavi delle vendite	5.923.264	97,2%	5.491.086	98,0%
Work in progress	7.111	0,1%	(111.761)	-2,0%
Altri ricavi	163.606	2,7%	223.582	4,0%
RICAVI TOTALI	6.093.981	100,0%	5.602.906	100,0%
Var% (YoY)		8,8%		
Materie prime	(40.429)	0,7%	(5.678)	0,1%
Costi per servizi	(899.884)	14,8%	(897.216)	16,0%
Costi del personale	(2.525.971)	41,4%	(2.411.252)	43,0%
Altri costi	(32.519)	0,5%	0	0,0%
EBITDA	2.595.177	42,6%	2.288.760	40,8%
Var% (YoY)		13,4%		
Ammortamenti e svalutazioni	(58.558)	1,0%	(329.996)	5,9%
EBIT	2.536.620	41,6%	1.958.764	34,9%
Var% (YoY)		29,5%		
Proventi (Oneri) finanziari	(368.854)	-6,0%	(542.248)	-9,7%
Proventi (Oneri) straordinari	(324.276)	-5,3%	(5.484)	-0,1%
EBT	1.843.490	30,2%	1.411.032	25,2%
Imposte	(559.779)	9,2%	(482.562)	8,6%
UTILE (PERDITA) D'ESERCIZIO	1.283.711	21,0%	928.470	16,6%
Var% (YoY)		38,3%		

I **Ricavi** hanno registrato un incremento di circa il 9% principalmente per canoni di manutenzione ricorrenti, licenze software e servizi.

L'**EBITDA Margin** è cresciuto dal 40,8% al 42,6% grazie alla crescita meno che proporzionale dei principali costi diretti (costo del personale e per acquisto di servizi) al crescere del fatturato.

L'**EBIT Margin** è cresciuto dal 34,9% al 41,6%, grazie a minori ammortamenti relativi al software proprietario.

L'**EBT** pari a € 1,8 milioni, ha registrato un incremento del 31%. L'incidenza sui ricavi è cresciuta dal 25,2% al 30,2%, principalmente grazie alla riduzione degli oneri finanziari conseguente alle nuove condizioni del rifinanziamento del debito bancario in essere nel 2012.

L'**Utile Netto** ha registrato un incremento del 38,3%.

Stato Patrimoniale IFRS/IAS

06.2015 – 12.2014

STATO PATRIMONIALE	30-06-2015	31-12-2014
<i>[Dati in Eur]</i>		
Immobilizzazioni materiali	1.438.259	1.454.844
Immobilizzazioni immateriali	841.033	223.340
Avviamento	30.243.073	30.243.073
Altre Immobilizz. Finanziarie	1.380	181.801
Imposte differite	107.283	223.779
Totale Immobilizzazioni	32.631.029	32.326.838
Work in progress	148.357	141.246
Crediti commerciali	5.923.464	4.012.558
Cassa e Disponibilità liquide	825.296	1.851.428
Totale attivo corrente	6.897.117	6.005.232
ATTIVO TOTALE	39.528.146	38.332.069
Capitale sociale	15.550.000	15.550.000
Riserve	1.691.882	1.696.266
Utile (Perdita) d'esercizio e preced.	5.440.794	4.157.083
Totale Patrimonio netto	22.682.677	21.403.349
Altri debiti oltre 12 mesi	2.000.000	3.313.266
Debiti bancari oltre 12 mesi	5.178.712	7.380.379
TFR e Fondi per rischi e oneri	974.558	1.087.300
Altri debiti	40.209	35.968
Tasse differite	19.604	118.243
Totale debiti non correnti	8.213.083	11.935.156
Altri debiti finanziari entro 12 mesi	1.920.923	1.092.886
Debiti bancari entro 12 mesi	1.750.000	1.200.000
Debiti verso fornitori	696.084	529.890
Debiti tributari	260.251	298.255
Altri debiti	4.005.128	1.872.533
Totale debiti non correnti	8.632.386	4.993.564
PASSIVO TOTALE	39.528.146	38.332.069

Posizione Finanziaria Netta IFRS/IAS

06.2015 – 12.2014

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA	30-06-2015	31-12-2014
<i>[Dati in Eur]</i>		
Depositi	824.928	1.851.091
Cassa	367	336
Liquidità	825.295	1.851.427
Debiti bancari entro 12 mesi	(1.750.000)	(1.200.000)
Debiti verso altri finanziatori entro 12 mesi	(623.946)	0
Posizione Finanziaria Corrente	(2.373.946)	(1.200.000)
Posizione Finanziaria Netta Corrente	(1.548.651)	651.427
Crediti finanziari non correnti	1.300	10.300
Debiti verso banche oltre 12 mesi	(5.178.712)	(7.380.379)
Debiti verso altri finanziatori oltre 12 mesi	(2.000.000)	(3.313.266)
Posizione Finanziaria non corrente	(7.177.412)	(10.683.345)
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA	(8.726.063)	(10.031.918)

Cash Flow Statement IFRS/IAS

06.2015 – 12.2014

CASH FLOW STATEMENT	30-06-2015 (6 mesi)	31-12-2014 (12 mesi)
<i>[Dati in Eur]</i>		
EBIT	2.536.620	4.526.241
Imposte pagate	(757.996)	(1.028.885)
NOPAT	1.778.624	3.497.356
Ammortamenti e svalutazioni	58.558	702.823
Delta capitale circolante	943.354	492.804
Delta fondi	(57.714)	55.985
Cash Flow Operativo	2.722.821	4.748.968
	<i>% sui Ricavi</i>	<i>46,0%</i>
	<i>% su Ebitda</i>	<i>104,9%</i>
Investimenti	(659.665)	(273.283)
Free Cash Flow to Firm	2.063.156	4.475.685
	<i>% sui Ricavi</i>	<i>34,8%</i>
	<i>% su Ebitda</i>	<i>87,5%</i>
Proventi (Oneri) straordinari	(324.276)	16.726
Interessi pagati	(368.854)	(1.010.610)
Free Cash Flow prima del ripagamento del debito	1.370.027	3.481.801
Vendor Loan	0	(2.264.533)
Ripagamento del debito	(2.396.159)	(2.414.448)
Free Cash Flow to Equity	(1.026.132)	(1.197.180)
Cassa a inizio periodo	1.851.427	3.048.608
Cassa a fine periodo	825.295	1.851.428

I consulenti di PITECO

Financial Advisor	
Nomad	
Specialist & Corporate Broker	
Auditor	
Legal Advisor	
Governance Advisor	
Tax Advisor	
Investor Relator	

GRAZIE PER
L'ATTENZIONE

Piteco
FINANCIAL SOFTWARE & CONSULTING

Via Mercalli, 16
20122 – Milano

Tel. +39 023660931
Email info@pitecolab.it