

Piteco
FINANCIAL SOFTWARE & CONSULTING

SOFTWARE HOUSE

LEADER NEL SETTORE DELLA GESTIONE DELLA TESORERIA AZIENDALE

AIM INVESTOR DAY



III Edizione
Palazzo Mezzanotte
14 aprile 2016

At a glance

PITECO, **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%**. (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



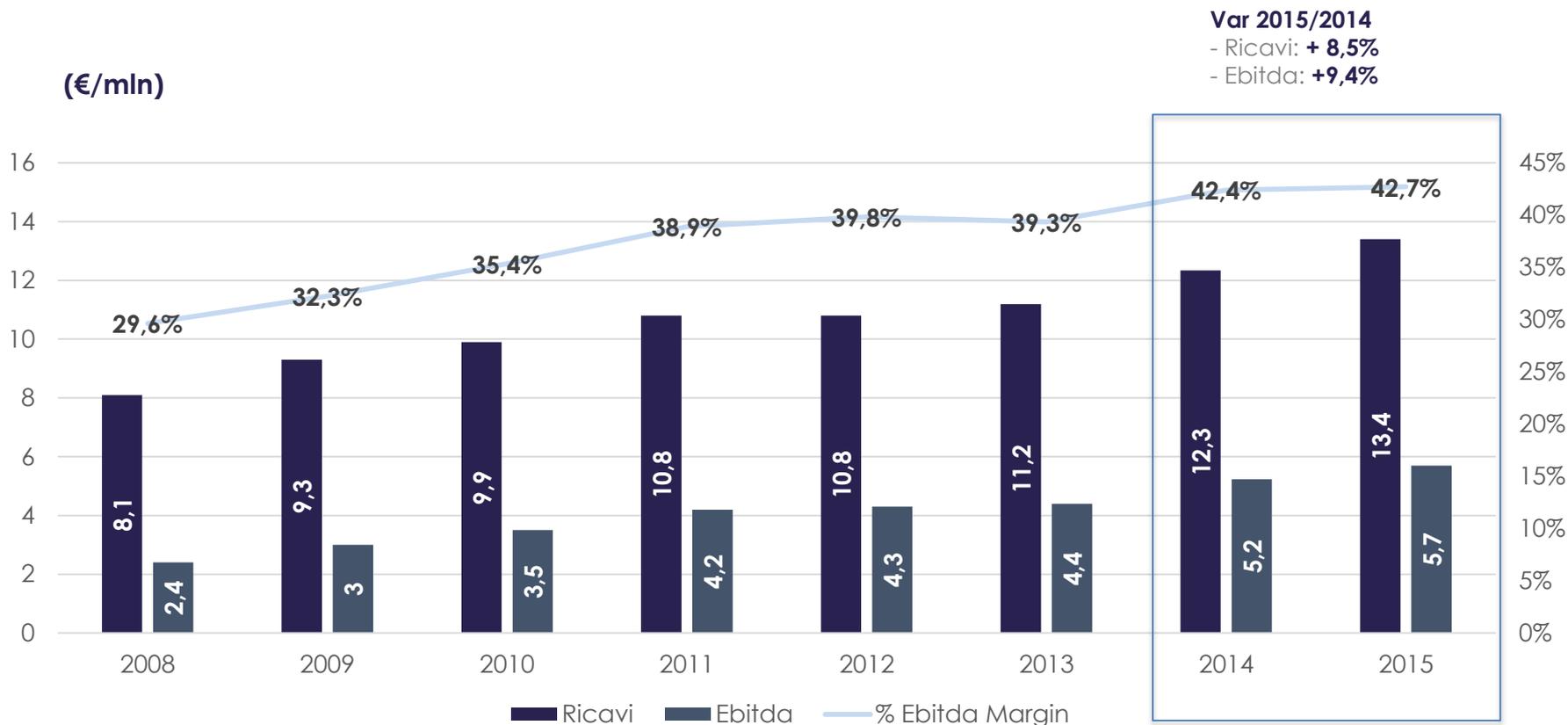
FINANCIAL SUPPLY CHAIN



SPECIALIZED SERVICES

Financial Performance

(€/mln)



- Il Software PITECO è usato in oltre **40 paesi** in 4 continenti
- **3 sedi operative** e **85 dipendenti**
- Oltre **600 clienti**
- Media nuovi clienti: **30** annui
- Circa il **50% dei ricavi** derivano da **canoni ricorrenti di manutenzione** in costante crescita

NEL 2015 UTILI RECORD A € 3,4 MILIONI (+40% VS 2014).

PROPOSTO DIVIDENDO PARI A € 0,10 P.A. (53% PAY OUT RATIO) CON YIELD PARI AL 2,65%

Financial Performance

Net Financial Position	31.12.2015	31.12.2014
Deposits	10.197.658	1.851.091
Cash and equivalents	446	336
CASH	10.198.104	1.851.427
Bank Debts within 12 months	-1.719.787	-1.200.000
Debts to other lenders within 12 months	0	0
Current Financial Position	-1.719.787	-1.200.000
Current NET Financial Position	8.478.317	651.427
Long Term Financial Credits	9.557	10.300
Bank Debts over 12 months	-4.341.306	-7.380.379
Debts to other lenders over 12 months	-4.483.833	-3.313.266
Non Current Financial Position	-8.815.582	-10.683.345
Net Financial Position	-337.265	-10.031.918

Cash Flow Statement	31.12.2015	31.12.2014
EBIT	5.462.758	4.526.240
Taxes paid	-1.145.651	-1.028.885
NOPAT	4.317.107	3.497.355
Depreciation and amortization	256.153	702.823
Total changes N.W.C.	-420.171	492.804
Total changes in funds	80.138	55.985
Operating Cash Flow	4.233.227	4.748.967
	<i>% on Sales</i>	<i>41,12%</i>
	<i>% on Ebitda</i>	<i>90,82%</i>
Capex	-1.301.603	-273.283
Free Cash Flow to Firm	2.931.624	4.475.684
	<i>% on Sales</i>	<i>38,75%</i>
	<i>% on Ebitda</i>	<i>85,59%</i>
Extraordinary Incomes (Costs)	-322.595	16.726
Interest paid	-584.729	-1.010.610
Free Cash Flow Before Debt Rapairment	2.024.300	3.481.800
Vendor Loan	0	-2.264.533
Loan Repairment	-1.348.719	-2.414.448
Equity changes	7.671.096	0
Free Cash Flow to Equity	8.346.677	-1.197.181
Cash beginning of the year	1.851.427	3.048.608
Cash at the end of the year	10.198.104	1.851.427

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.

(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.

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 sui Big Data (software Match-It).

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.

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

MATCH.IT
— SMART & LEAN ACCOUNTING —



PITECO in Borsa

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	€ 3,30
Prezzo al 31 mar 2016	€ 3,66
Raccolta Equity	€ 11,5 mln
Capitalizzazione	€ 66,3 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 mar 2016



Confronto con FTSE AIM Italia



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)

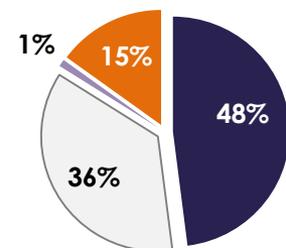


Manutenzione: il canone di manutenzione annuo ricorrente, indicativamente **€11.000** annui (in continua crescita e indicizzato all'inflazione), è fatturato anticipatamente



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

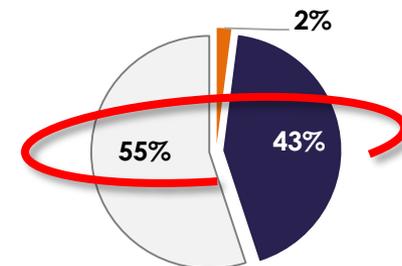
Breakdown delle vendite
(% sulle vendite 2015)



- 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.

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

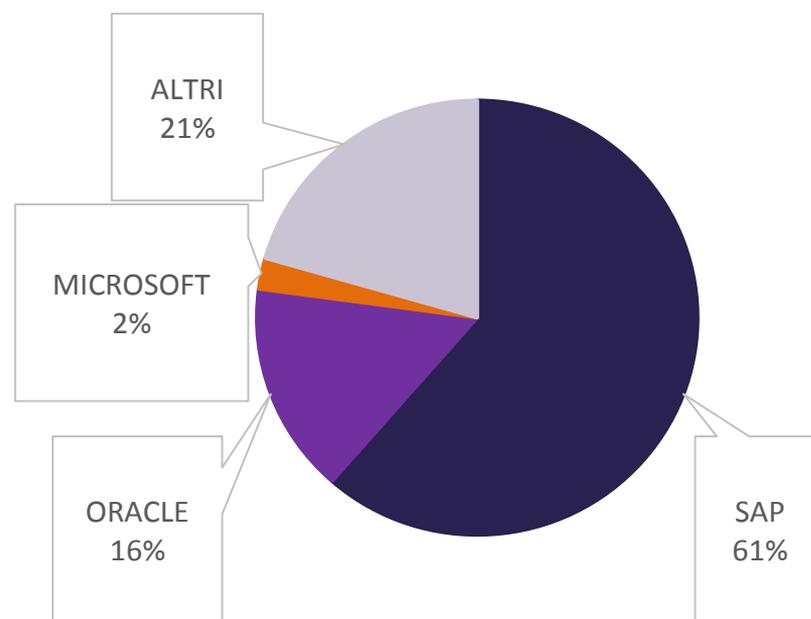
- Possibilità di effettuare analisi di redditività.
- Possibilità di effettuare **simulazioni e ottimizzazioni** orientate alle scelte gestionali.

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.

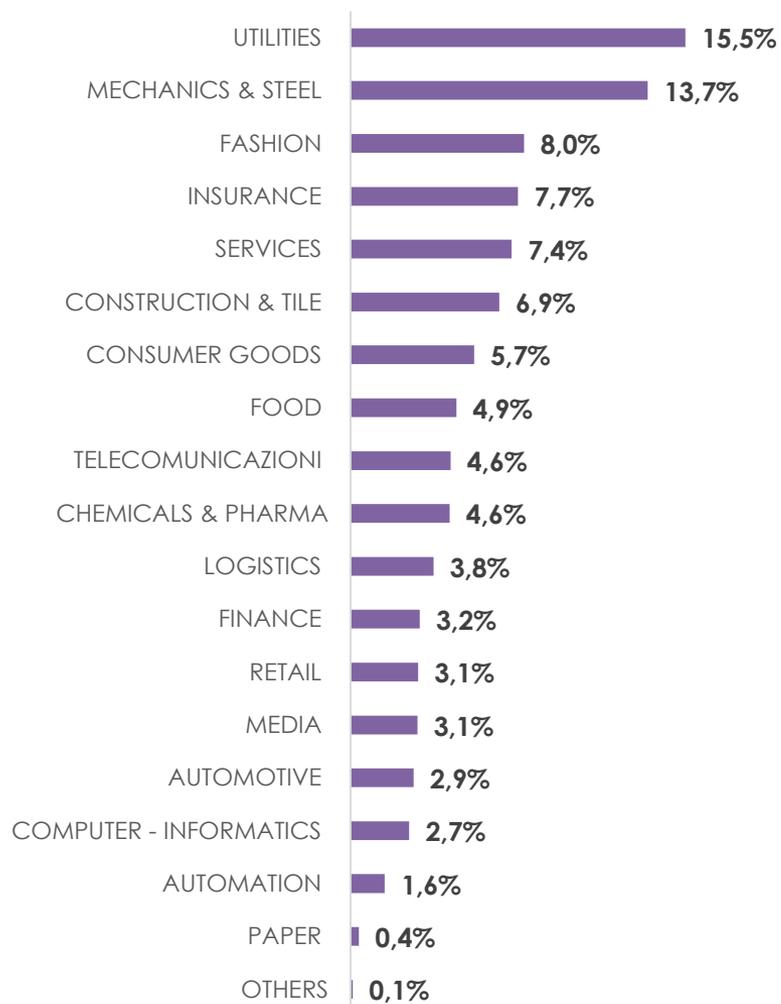
Il mercato di riferimento del Software Piteco

- Attualmente PITECO conta oltre 600 clienti ben distribuiti su tutti i settori industriali
- Il 98% dei clienti ha un fatturato > € 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%

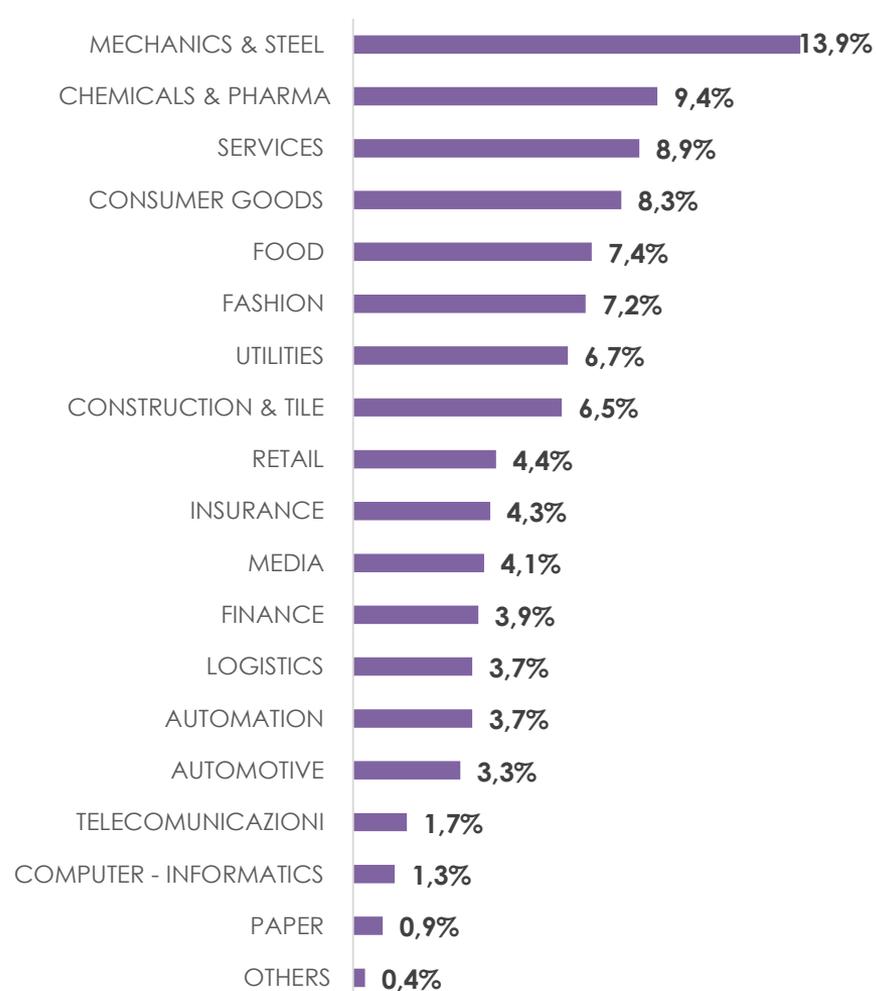


Settori di riferimento del software Piteco

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



Breakdown **numero client PITECO 2015** per settore di appartenenza



Esempio di Clienti

UTILITIES



MECHANICS / STEEL



FASHION



CONSTRUCTION



FOOD & BEVERAGE



SERVICES



TLC



RETAIL



CHEMISTRY



CONSUMER



LOGISTICS / TRANSPORT



INSURANCE



AUTOMOTIVE



MEDIA



AUTOMATION / PAPER



FINANCE



Il mercato di riferimento: 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

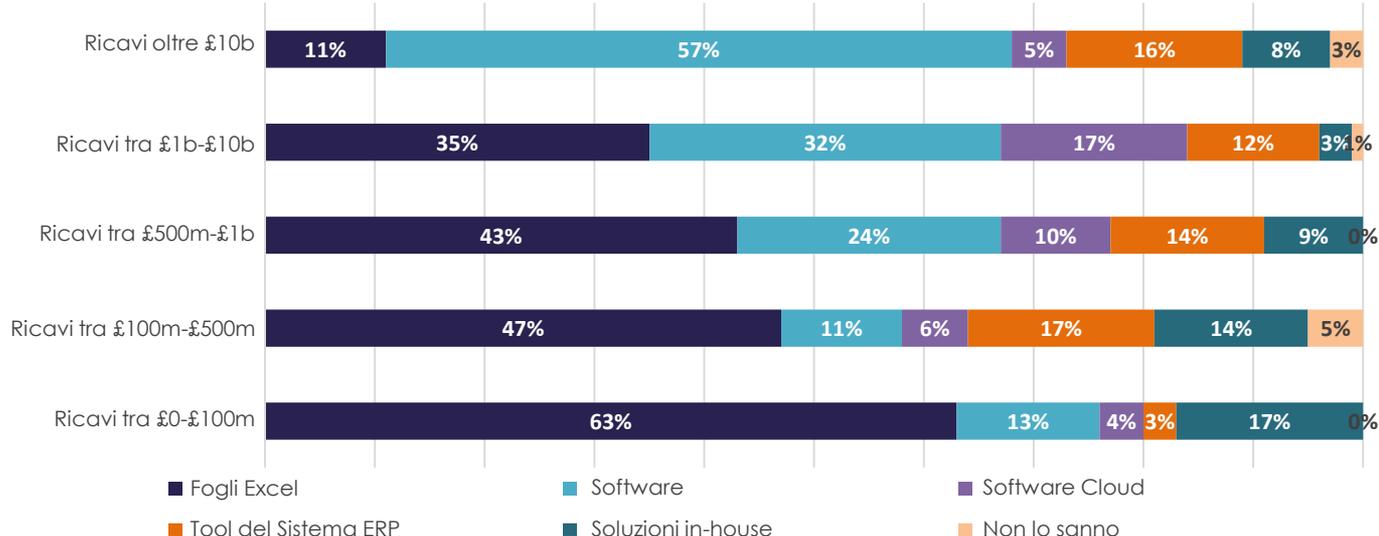
Piteco
FINANCIAL SOFTWARE & CONSULTING

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 utilizzati 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)

