

TECH RETAIL INVESTOR DAY – Reti S.p.A.



Financial Highlights 1H2020-1H2021

TRA I PRINCIPALI
PLAYER ITALIANI
NELL'IT
CONSULTING

- RETI, **Società Benefit e B-Corp**, è tra i principali player italiani nel settore dell'**IT Consulting**, specializzata nei servizi di **System Integration**, supporta **Mid & Large Corporate** nella trasformazione digitale per competere in scenari sempre più globali.

AMPIA GAMMA DI
SERVIZI ED
ELEVATE
COMPETENZE
NELLE KET

- RETI offre servizi di **IT Solutions, Business Consulting** e **Managed Service Provider** realizzati attraverso le principali **Key Enabling Technologies (KET)**: Cyber Security, Big Data & Analytics e AI, IoT, Cloud.

- Oltre **300 professionisti** altamente qualificati impiegati con CCNL commercio.

CAMPUS DI
PROPRIETÀ
COME ASSET
STRATEGICO

- **Costante attività di Innovazione, Formazione e scouting tecnologico** che si concretizza nel «**Campus Engineering Solutions & Technologies**», il laboratorio interno di 20.000 mq diviso in **6 Centri di competenza, asset strategico** che permette alla Società di essere altamente competitiva, proponendo **soluzioni innovative** sul mercato dell'IT Consulting.

CONSOLIDATO
PORTAFOGLIO
CLIENTI E
PARTNERSHIP DI
LUNGA DURATA

- Oltre **100 clienti** altamente fidelizzati **Mid & Large enterprise** principalmente operanti nei settori «**IT spending**» quali **BFSI, IT, Telco e Manufacturing**.
- Consolidate **partnership** di lunga durata con i principali IT Vendor internazionali (**Microsoft – golden partnership**, Apple, Cisco, Oracle, ecc.).

12,4 €M

Valore della Produzione (+17% yoy)

1,45 €M

EBITDA (+23,4% yoy)

11,65%

EBITDA margin (11,05% nel 1H 2020)

0,48 €M

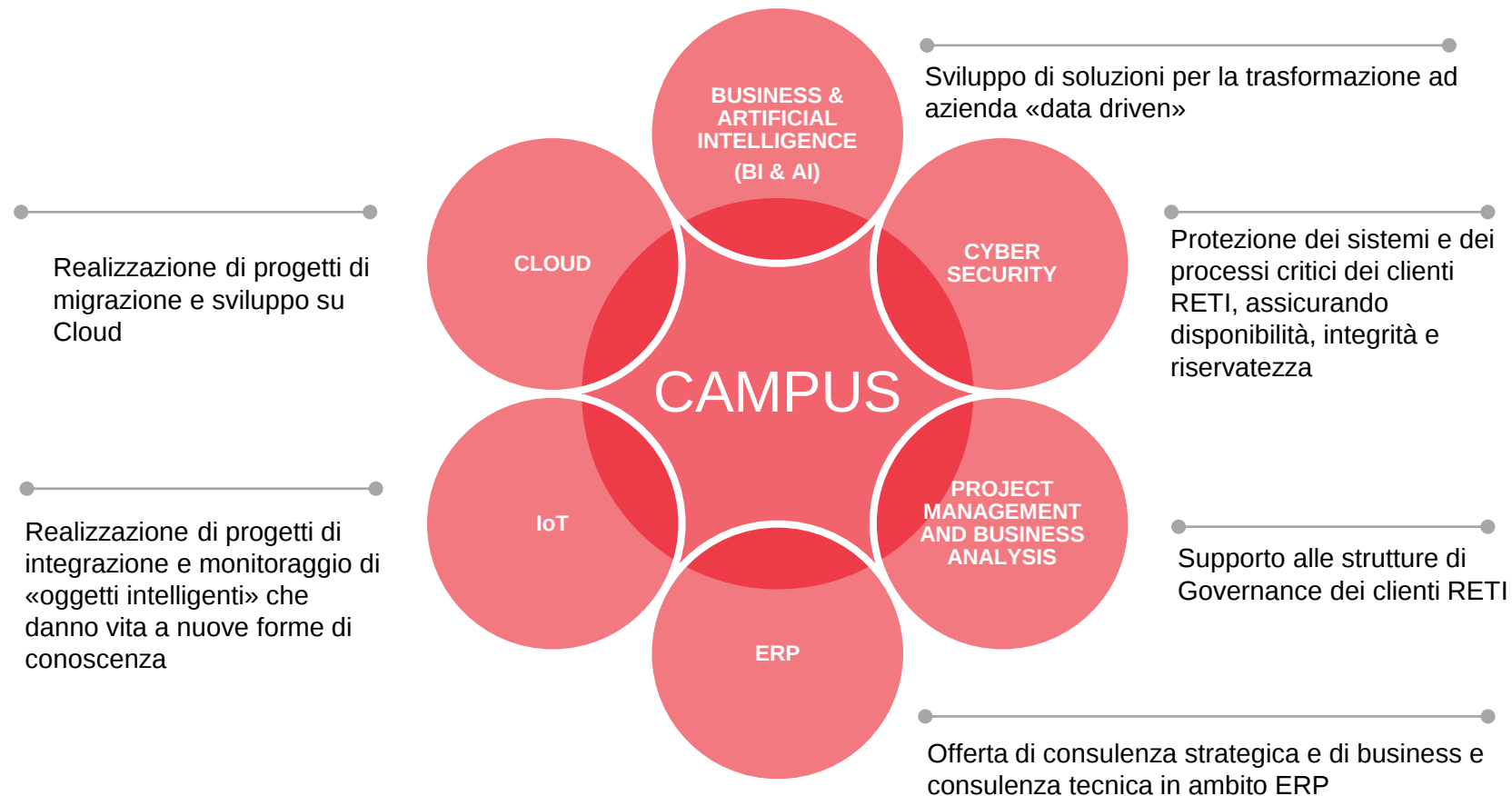
Utile Netto (+27,3% yoy)

10,67 €M

**Posizione Finanziaria Netta
(11,87 €M nel 2020)**

CAMPUS: 6 Centri di Competenza

Con i 6 centri di competenza dell'**innovazione IT**, RETI studia soluzioni che permettono di **guidare i propri clienti** nella **Digital Transformation** del business. I centri si caratterizzano per una **trasversalità e complementarità tra le diverse attività** della Società grazie alle tecnologie abilitanti (KET).



Partnership con i principali operatori del mondo IT

L'elevata professionalità di RETI è riconosciuta anche dai maggiori player del mondo IT con i quali la Società vanta partnership di alto livello da diversi anni



Gold Messaging
Gold Communications
Gold Collaboration and Content
Gold Windows and Devices
Gold Cloud Platform



Gold Datacenter
Gold Cloud Productivity
Gold Data Analytics
Gold Application Development



Silver Project and Portfolio Management
Silver DevOps
Silver Security
Silver Small and Midmarket Cloud Solutions



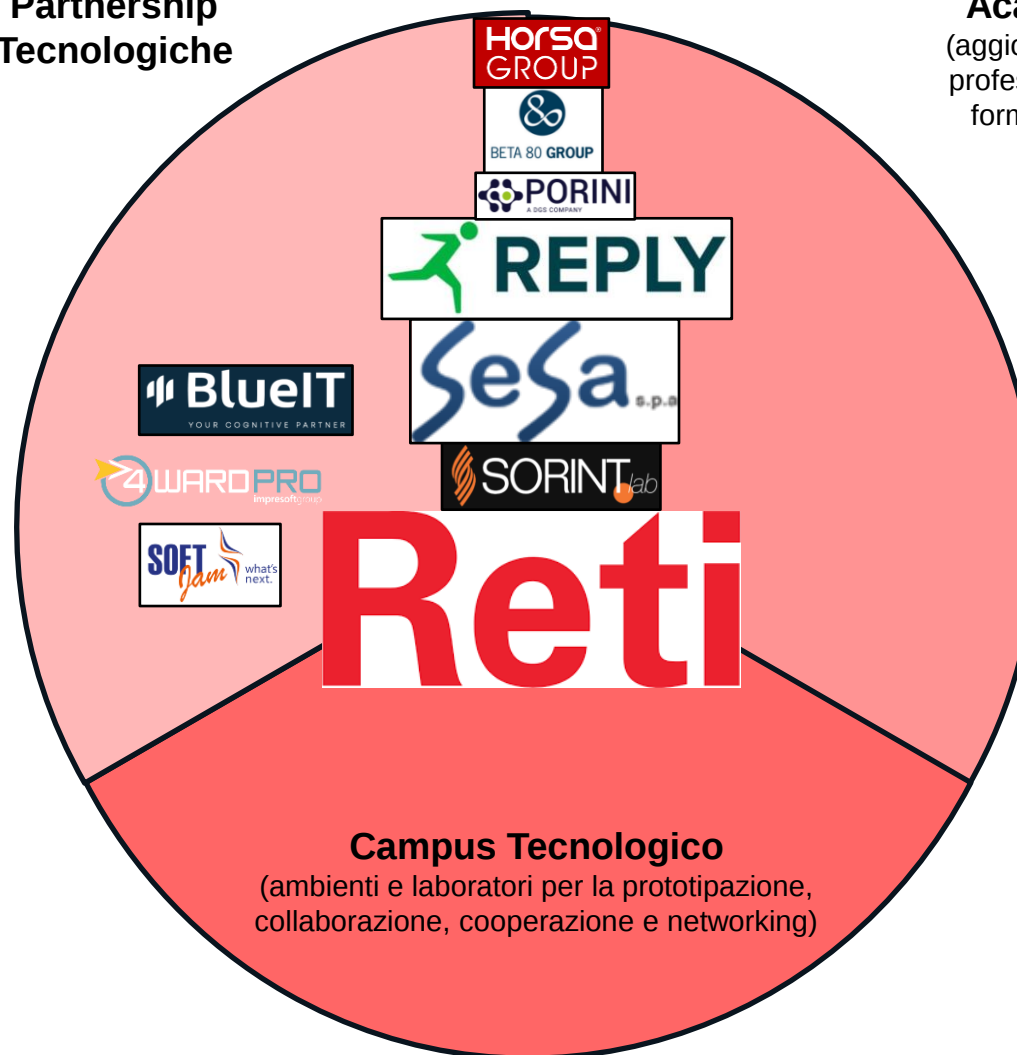
Posizionamento di mercato

Reti ottiene l'**eccellenza tecnologica** e gli alti livelli di **qualità** che gli vengono **riconosciuti dal mercato** grazie alla capacità di unire in maniera virtuosa e strutturata:

1. La scelta delle **tecnologie**
2. La **formazione** continua del personale
3. Il **Campus Tecnologico** dove nasce l'innovazione

**Partnership
Tecnologiche**

Academy
(aggiornamento
professionale e
formazione)



Strategia

AMPLIAMENTO E POTENZIAMENTO DEL CAMPUS PER MANTENERE UN TIME-TO-MARKET COMPETITIVO

- **Sviluppo** del **Learning Provider proprietario (RETI Academy)** che offre da un lato seminari, laboratori per l'apprendimento e percorsi formativi esperienziali in ambito tecnico e manageriale (alla base dello sviluppo dei centri di competenza per il mantenimento di un elevato livello delle skills relative alle KET) e dall'altro workshop volti al coinvolgimento di nuovi talenti e potenziali clienti
- **Sviluppo** dei **processi** legati alle fasi di prototipazione delle **soluzioni tecnologiche tailor made**
- **Ottimizzazione** dei processi inerenti gli **stress test**, il **collaudo** e la delivery delle soluzioni implementate
- Ampliamento di **nuovi laboratori** e sviluppo di **ambienti ecosostenibili** e flessibili che rispondano sempre più velocemente alle rapidissime mutazioni del modo di lavorare
- Creazione di un **network** che favorisca la partecipazione, collaborazione e cooperazione di tutti gli **stakeholder** dell'ecosistema RETI: **dipendenti, partner, clienti e territorio**

SVILUPPO STRATEGIE ESG

- **Aumentare** il proprio **impatto positivo sociale e culturale** (attività di formazione ed eventi divulgativi) e nei confronti **dei clienti** creando prodotti e servizi innovativi e sostenibili
- **Favorire** lo sviluppo professionale e personale nel rispetto del **work life balance** creando un ambiente di lavoro idoneo ad alimentare lo sviluppo di competenze
- **Minimizzare** l'utilizzo di risorse e le **emissioni**

INVESTIMENTI NEL PERSONALE (RECRUITING, RETENTION)

- Attività finalizzate al **recruiting** di personale specializzato nei **6 centri di competenza**. La **retention** del personale è strettamente collegata allo sviluppo di specifiche iniziative a carico della Società a beneficio dei dipendenti (formazione di carattere tecnico/manageriale, partecipazione a percorsi volti al raggiungimento di certificazioni internazionali, welfare aziendale, sistema retributivo premiante).

SCOUTING DI NUOVE PARTNERSHIP STRATEGICHE

- **Scouting di nuove partnership strategiche** con i **principali player del settore IT** con l'obiettivo di individuare e applicare nuove soluzioni tecnologiche, al fine di garantire un'offerta sempre all'avanguardia

POTENZIAMENTO FORZA VENDITA INTERNA

- Introduzione di nuove figure dedicate all'esclusiva **attività di Sales**, che affiancheranno le attuali risorse tecniche già coinvolte nelle attività di vendita, attraverso l'adozione di nuove modalità di proposizione dell'offerta.

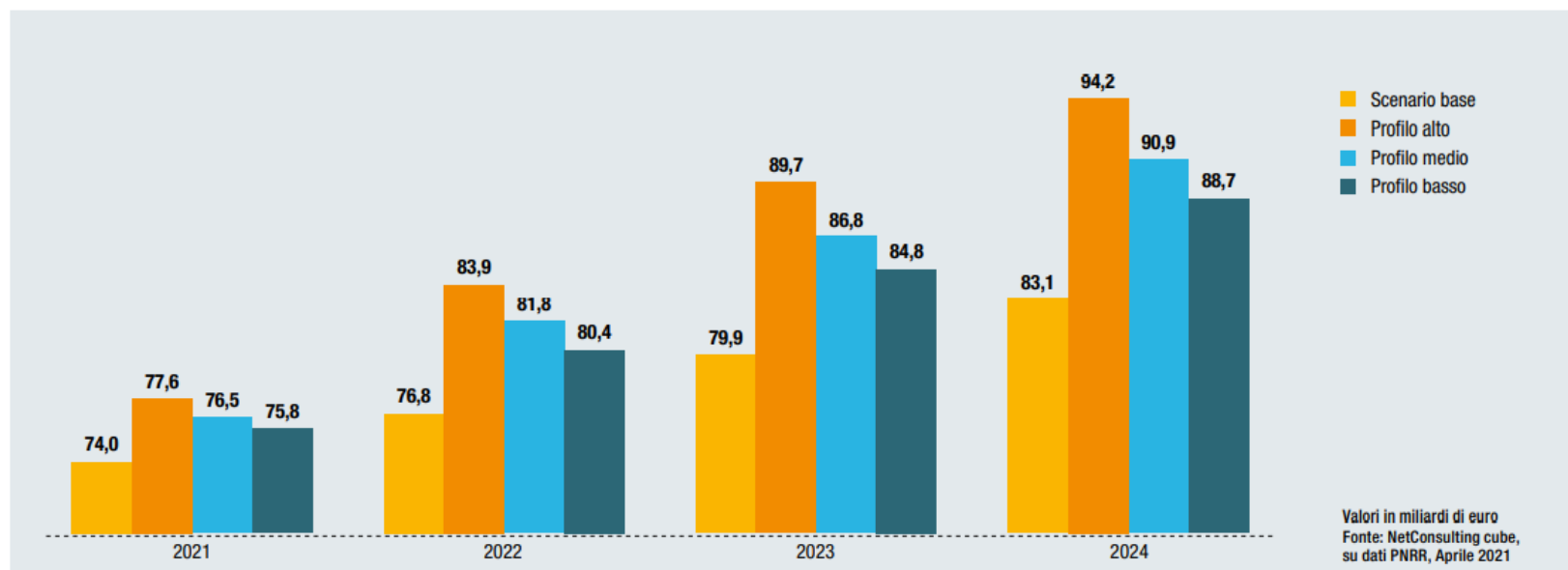
M&A

- Acquisizione di aziende prevalentemente italiane di piccole e medie dimensioni con il duplice obiettivo di potenziare ulteriormente il personale qualificato negli attuali centri di competenza e acquisire nuovi know-how che permettano di penetrare all'interno di settori ad oggi non pienamente presidiati.

Previsioni del mercato digitale in Italia, 2021 - 2024

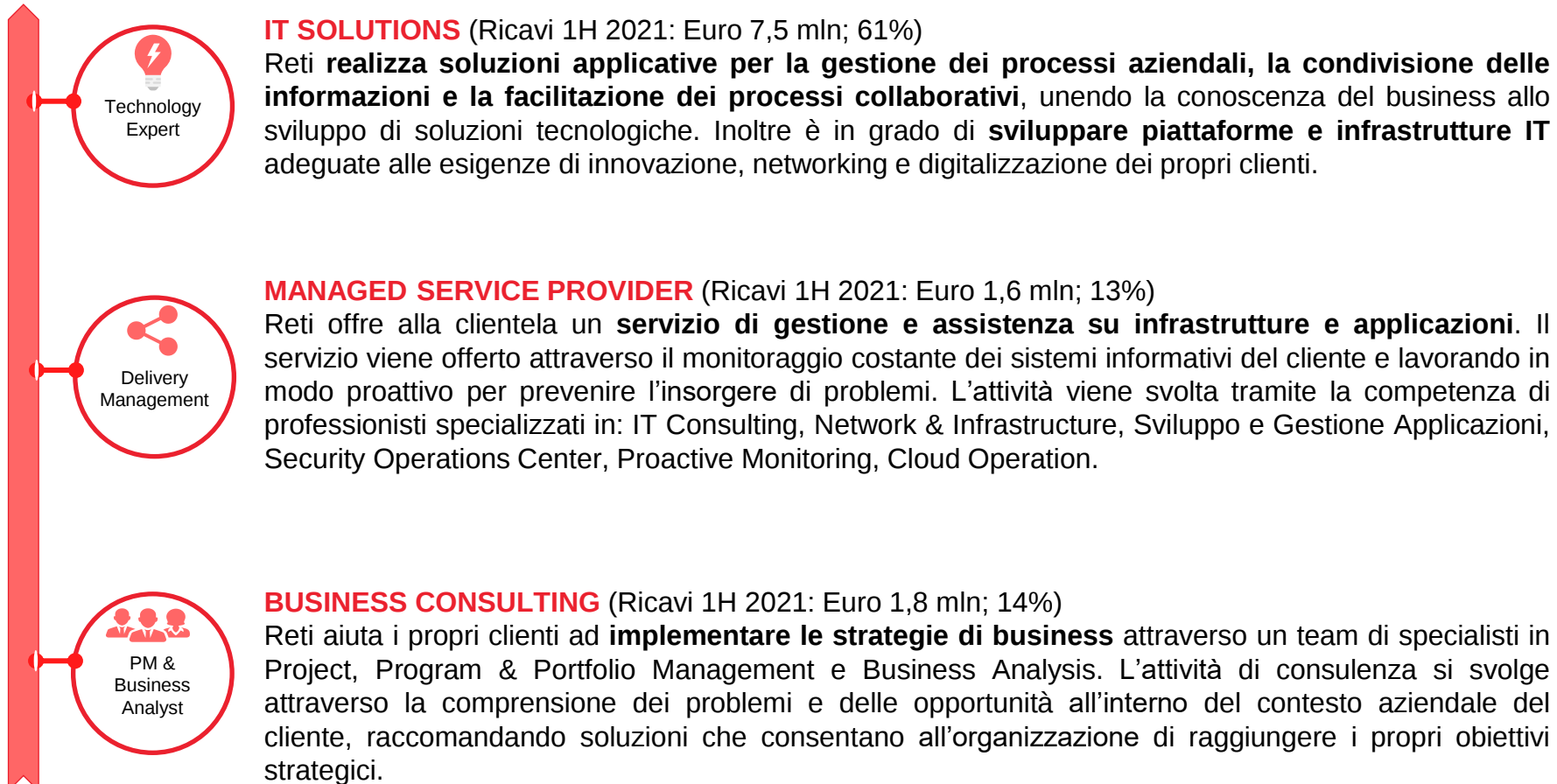
Il mercato digitale è calato in tutte le aree del mondo. In Nord America e Asia Pacifico la spesa è però diminuita con minore intensità. In Italia, nel 2020, la diminuzione è stata dello 0,6%, per un valore complessivo di 71,5 miliardi di euro. Il suo andamento ha inoltre confermato una dinamica a due velocità, in cui la crescita della componente dei **Digital Enablers** (trainata da Cloud e Cybersecurity) è stata abbondantemente superiore a quella della componente più tradizionale del mercato. Tale dinamica è probabile che proseguirà nel prossimo triennio, anche se le previsioni di crescita del mercato digitale sono fortemente condizionate dall'attuazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, che prevede investimenti nel digitale per quasi 50 miliardi di euro entro il 2026.

Per questo motivo sono stati elaborati quattro scenari di andamento del mercato digitale nel prossimo triennio (2021-2024):



Linee di business

Elevato cross-selling che permette l'aumento dei ricavi e il contestuale incremento del tasso di fidelizzazione dei clienti



Business Case

KUKA

IT SOLUTIONS

Industry 4.0

L'enorme mole di dati generati dai dispositivi e dai sensori posti all'interno delle fabbriche e delle relative catene produttive è il punto nevralgico intorno al quale ruotano macchinari connessi da un lato e algoritmi intelligenti e distribuiti dall'altro. Reti ha collaborato con Kuka per integrare tecnologie all'avanguardia in grado di processare e manipolare grandi quantità di dati in tempo reale, traendone il loro maggior valore e per ricavare informazioni significative per stakeholder e decisori.

SELLA

IT SOLUTIONS

Mobile

Reti supporta il Gruppo Sella per l'adozione della nuova app aziendale di prenotazione delle postazioni di lavoro – l'ottimizzazione dell'agile working. L'applicazione permette con facilità agli utenti di ricercare e prenotare la postazione desiderata tramite l'accesso ad elenchi o alla mappa dei piani dell'edificio; è anche possibile avere evidenza della eventuale presenza di colleghi, in modo da creare isole capaci di incentivare, in piena sicurezza, la collaborazione e le attività dei team.

MEDICAIR

IT SOLUTIONS

Cloud

Reti a supporto di SXT (Gruppo MedicAir) nello sviluppo di un portale dedicato all'home care. Reti contribuisce alle attività di analisi, definizione e sviluppo di una soluzione web che consente la gestione di servizi assistenziali a domicilio, appartenenti a diverse aree terapeutiche. Il progetto di sviluppo software coinvolge numerose fasi del processo, dall'emissione dell'ordine al monitoraggio del servizio erogato.

MISSONI

IT SOLUTIONS

Artificial Intelligence

Reti sviluppa il nuovo mobile device management di Missoni, una soluzione basata su intelligenza artificiale, user experience e tutela della privacy. Per la gestione dei device mobili aziendali, Missoni si è affidata a Reti per concretizzare una soluzione di Mobile Device Management, ovvero una soluzione che semplifica la gestione da parte del reparto IT dell'intero ciclo di vita di un dispositivo e che migliora l'esperienza degli utenti finali, garantendo sicurezza e flessibilità.

Business Case

Reti & Kuka nell'Industry 4.0, Integrazione IoT – Robotica e l'importanza dei dati

Win Results:



Connettività



Trasparenza



Efficienza

Business Case

Gruppo Sella: ottimizzazione dell'agile working

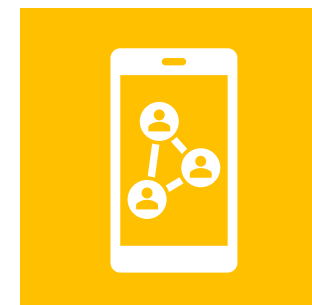
Win Results:



Migliore
gestione e
sicurezza



Tracciamento presenze
e storicizzazione dei dati



Flessibilità
di utilizzo

Business Case

La collaborazione con SXT, Gruppo MedicAir

Win Results:



Partnership



Soluzioni
tecnologiche
all'avanguardia

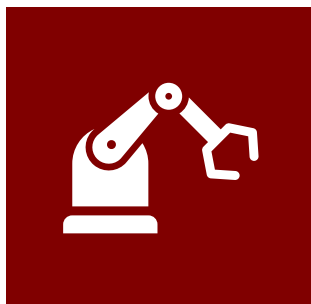


Scalabilità
del team

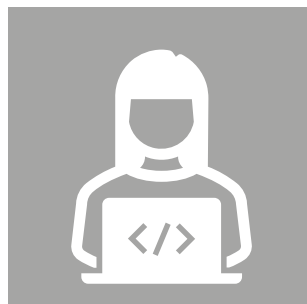
Business Case

Missoni, una soluzione di mobile device management basata sull'intelligenza artificiale

Win Results:



Migliore gestione
e incremento
della sicurezza



Tutela della
privacy e rispetto
delle policy



Migliore user
experience