

Presentazione del Gruppo SeSa

SeSa

**LUGANO SMALL & MID CAP
INVESTOR DAY**



IV Edizione
Hotel Splendide Royal
20 settembre 2013

Settembre 2013

Il presente documento (il “Documento”) è stato predisposto da SeSa S.p.A. (“SeSa” o la “Società”) unitamente alle società del gruppo (di seguito anche «Gruppo SeSa») unicamente a scopo informativo

Il Documento non costituisce o può essere inteso come ricerca in materia di investimenti, raccomandazione, consulenza o suggerimento, implicito o esplicito, rispetto ad una strategia di investimento avente ad oggetto la Società e gli strumenti finanziari emessi dalla stessa.

Il Documento non costituisce un’offerta di vendita o di sottoscrizione, un invito o una proposta di acquisto o sottoscrizione, degli strumenti finanziari della Società né una proposta contrattuale o un impegno a contrarre, ovvero assunzione di obblighi di alcun genere, né costituisce, e non può essere utilizzato ai fini o nel contesto di una offerta al pubblico o sollecitazione all’investimento.

Il Documento è soggetto, in qualsiasi momento, a modifiche e aggiornamenti da parte della Società che non assume peraltro alcun onere di comunicare o rendere altrimenti note eventuali modifiche e aggiornamenti. Il Documento non intende rappresentare, né deve essere considerato come, una descrizione completa ed esaustiva della Società e non contiene necessariamente tutte le informazioni che i destinatari potrebbero considerare rilevanti in relazione alla Società. La messa a disposizione del Documento non attribuisce al destinatario alcun diritto di accedere ad ulteriori informazioni

La Società, gli amministratori, dirigenti e dipendenti e consulenti non emettono alcuna dichiarazione, non prestano alcuna garanzia, non assumono alcun obbligo, espresso o tacito, né assumono alcuna responsabilità in merito all'accuratezza, sufficienza e completezza delle informazioni contenute nel presente Documento né in merito ad eventuali errori, omissioni, inesattezze o negligenze nello stesso contenuti. Di conseguenza, la Società, i suoi amministratori, dipendenti, collaboratori, e consulenti non assumono alcuna responsabilità in relazione ad eventuali perdite o danni, costi o spese sofferti da chiunque faccia affidamento sulle informazioni contenute nel presente Documento o comunque derivanti dall'utilizzazione dello stesso, e ogni responsabilità siffatta viene espressamente declinata.

Le informazioni contenute nel presente Documento potrebbero includere dichiarazioni previsionali relative a eventi futuri in grado di influenzare i risultati futuri della Società e del Gruppo SeSa. Tali dichiarazioni, essendo fondate su attese, stime, previsioni e proiezioni attuali, sono soggette a rischi, incertezze ed altri fattori che dipendono da circostanze al di fuori del controllo della Società e non costituiscono garanzie di rendimenti futuri: i risultati o performance effettivi potrebbero pertanto essere diversi, in misura anche significativa, da quelli storici e/o da quelli ricavabili da tali dichiarazioni previsionali. Le dichiarazioni previsionali sono da intendersi formulate alla data del presente Documento. Non si assume alcun obbligo o impegno di aggiornare o rivedere le informazioni contenute nel presente Documento, incluse le dichiarazioni previsionali, al fine di riflettere eventuali variazioni delle circostanze su cui si fondano successive alla data del presente Documento.

Sono vietate la riproduzione, la redistribuzione o la trasmissione a terzi, parziale o integrale, di tale documento. La partecipazione alla Presentazione o la ricezione del presente Documento comporta l’accettazione dei termini e delle restrizioni di cui sopra.

- ❑ **Leader in Italia nella distribuzione di soluzioni IT a valore per le imprese** (server, storage, software enterprise, networking, fonte Sirmi, giugno 2013)

Dati ultimo bilancio annuale (al 30 aprile 2013)

- Total Revenues Eu 832 mn
 - 912 dipendenti al 30 aprile 2013
 - Utile Netto prima della quota di terzi Eu 20,6 mn (CAGR 2010-2013 >30%)
 - Ebitda Eu 44 mn (CAGR 2010-2013 >20%)
 - ROE pari a circa il 15%
-
- ❑ **Partner strategico di riferimento dei principali Vendor internazionali per l'accesso al mercato business italiano (IBM, Cisco, Oracle, Microsoft, HP) con focus sui segmenti a valore:**
 - Software e Servizi
 - Server, Storage e Sistemi
 - Networking
-
- ❑ **Crescita continua dal 1973 ad oggi, intercettando le tendenze del mercato IT (software e servizi cloud) mediante:**
 - Acquisizione di nuovi Vendor ed espansione del numero dei clienti
 - Aggregazione di aziende e competenze

Il Gruppo opera su 2 aree di business:

- VAD (Value Added Distribution): SeSa è leader in Italia tramite la controllata Computer Gross Italia S.p.A. ("CGI") (fonte: SIRMI), con Eu 735 mn di ricavi realizzati con oltre 7.000 software house e system integrator su tutto il territorio nazionale
- Software e System Integration: SeSa è uno dei principali operatori in Italia tramite la controllata Var Group S.p.A. ("Var Group") nel segmento System Integration/VAR sul comparto Enterprise, con circa Eu 150 mn di ricavi realizzati con oltre 10.000 clienti

Breakdown fatturato 30/4/13 per area di business



Struttura del Gruppo



- Coverage dell'intero territorio nazionale con 912 addetti dislocati nella sede centrale di Empoli e nelle principali città italiane (Milano, Padova, Genova, Ancona, Firenze, Roma, Napoli)

- ❑ Il gruppo SESA con l'esercizio al 30 aprile 2013 ha **completato la realizzazione di un datacenter dedicato all'erogazione di servizi di Cloud Computing orientati alla media impresa italiana**
- ❑ Dal nuovo anno fiscale 2014 le attività cloud già sviluppate dal gruppo a servizio del canale saranno gestite attraverso il marchio Arcipelago Cloud by SESA che erogherà soluzioni *cloud tailor made*
- ❑ Investimento complessivo di Eu 8 Mn, incluso le infrastrutture di real estate, datacenter con sede ad Empoli
- ❑ Erogazione di servizi di IaaS (infrastructure as a service), disaster recovery e SaaS (Software as a Service)
- ❑ **Certificazione ISO/IEC 27001:2005 acquisita nel marzo 2013**



700 mq area computazionale, espandibile sino a 1.400 mq

800 mq area servizi dislocata su 3 piani che ospitano la tecnologia a servizio del Datacenter (Trasformazione energia elettrica, Gruppi di continuità, Cooling) con livello di affidabilità TIER 3+

Copertura elettrica primaria che raggiunge i 2 MWatt ed ha come ausilio in caso di necessità una alimentazione di emergenza (ottenuta con due Gruppi Elettrogeni ridondati) in grado di fornire una autonomia a pieno carico di 36 ore



- ❑ Il gruppo SeSa è il partner strategico degli IT Titan, in particolare di quelli che offrono prodotti per il business a valore aggiunto e che necessitano di SeSa per raggiungere le imprese italiane
- ❑ CGI, è in assoluto il primo distributore in Italia dei Vendor IBM, Cisco, Oracle (per il segmento software) ed uno dei maggiori distributori di Microsoft, con una market share complessiva sul mercato IT a valore del 36% (fonte Sirmi, Marzo 2013):



- ❑ La partnership consolidata con questi primari brand e con altri importanti trend setter (es. VMWare, Symantec, Citrix, ...) costituisce uno dei principali driver della crescita organica di SeSa, consentendo di slegarsi dall'andamento generale del mercato e di beneficiare delle opportunità di sviluppo dei leader globali

** Definizione di IT Titan coniata dalla società di consulenza Canalys per individuare i player che guidano ed influenzano l'industria dell'Information Technology a livello globale, e comprende Apple, Cisco, Dell, EMC, Google, HP, IBM, Intel, Lexmark, Microsoft, Oracle e SAP*

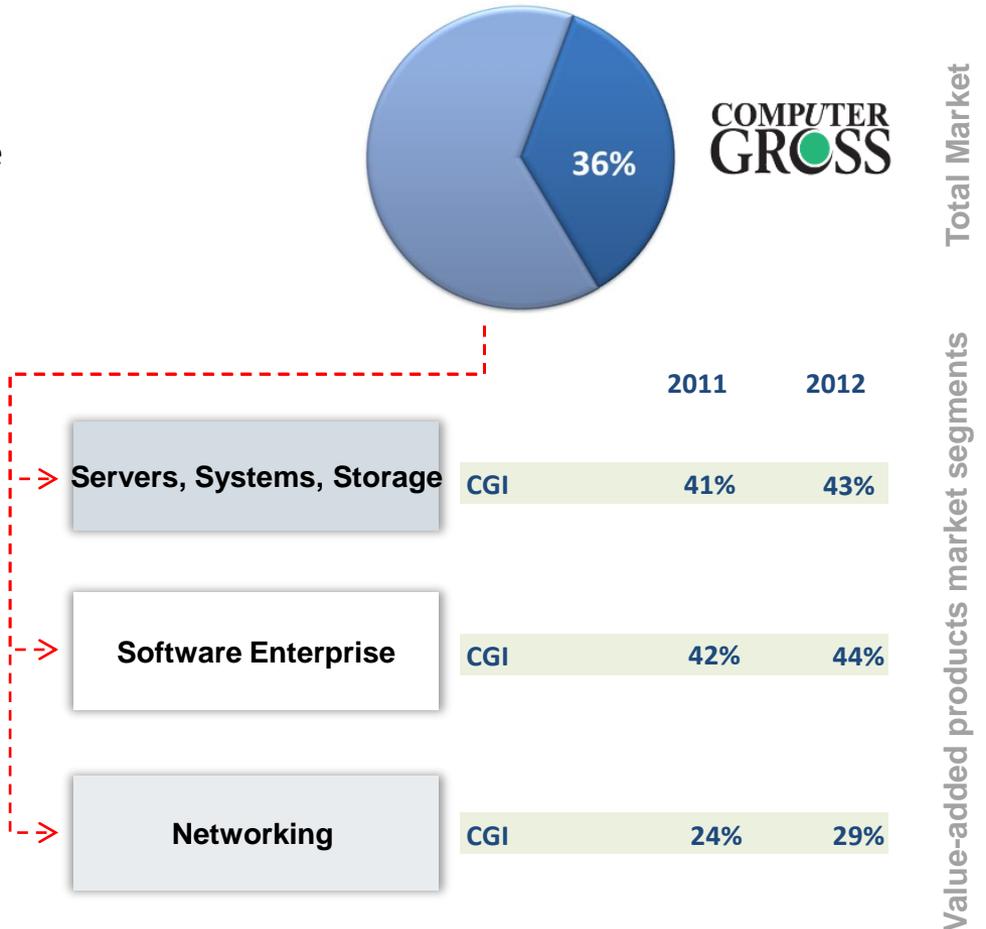
- ❑ In un mercato italiano dell'IT che complessivamente (incluso i segmenti retail) vale circa Eu 19,7 mld (fonte Sirmi, anno 2013), il gruppo SESA è focalizzato sul segmento software e delle soluzioni hardware per il segmento business
- ❑ Il segmento software cresce di circa l'1% annuale nel biennio 2011-2012, in controtendenza con il mercato (-3,8% annuale nello stesso periodo)
- ❑ Forte e continua crescita del segmento *Cloud* (previsto CAGR di circa +17% nel triennio 2013-2015, fonte Sirmi, Giugno 2013), che nel 2015 arriverà a costituire circa il 6% del mercato dall'IT rispetto all'attuale 3,6%

Italian It market Eu Mn	2011	2012	2013E	2014E	2015E
Hardware	7.539	6.988	7.037	7.450	7.548
Software	3.994	4.020	4.026	4.034	4.047
Project Services	3.877	3.751	3.625	3.527	3.439
Management Services	5.067	4.942	4.844	4.808	4.806
Total Italian IT	20.477	19.701	19.532	19.819	19.840
O/W cloud computing	600,5	706,6	835	982,7	1144,4
<i>% cloud on total IT</i>	<i>2,9%</i>	<i>3,6%</i>	<i>4,3%</i>	<i>5,0%</i>	<i>5,8%</i>
Growth rates	2011	2012	2013E	2014E	2015E
Hardware	-7,3%	-7,3%	0,7%	5,9%	1,3%
Software	1,5%	0,7%	0,1%	0,2%	0,3%
Project Services	-2,1%	-3,2%	-3,4%	-2,7%	-2,5%
Management Services	-3,5%	-2,5%	-2,0%	-0,7%	0,0%
Total Italian IT	-3,8%	-3,8%	-0,9%	1,5%	0,1%
<i>O/W cloud computing</i>	<i>15,8%</i>	<i>17,7%</i>	<i>18,2%</i>	<i>17,7%</i>	<i>16,5%</i>
Cloud Market Eu Mn	2011	2012	2013E	2014E	2015E
SaaS	223,8	276,1	329,9	391,4	458,1
PaaS	10,6	14,9	22,4	32,9	45,7
IaaS	361,2	408,7	473,4	545,5	622,4
Mobile Clud	4,9	6,9	9,3	12,9	18,2
Totale extended Cloud	600,5	706,6	835,0	982,7	1.144,4

Source Sirmi, June 2013

- CGI è il leader del mercato italiano della distribuzione a valore di IT con una market share 2012 del 36% (fonte Sirmi, Marzo 2013)
- In particolare CGI è il maggiore distributore italiano di IT sui segmenti a valore con una market share 2012 di oltre il 40% nei segmenti server storage e sistemi e software enterprise e di circa il 30% in quello networking

Mercato italiano della distribuzione a valore di IT



Fonte SIRMI, Marzo 2013

- ❑ **SeSa ha importanti vantaggi competitivi derivanti dalle seguenti barriere all'ingresso:**

Relazioni con i Vendor a valore

In Italia SeSa tramite Computer Gross Italia è **partner di riferimento di molti degli IT Titan** ed ha la capacità di tradurre le soluzioni innovative dei grandi produttori internazionali (tipicamente pensate per il segmento Large Corporate), adattandole alle esigenze delle imprese italiane, principalmente Mid Corporate e PMI

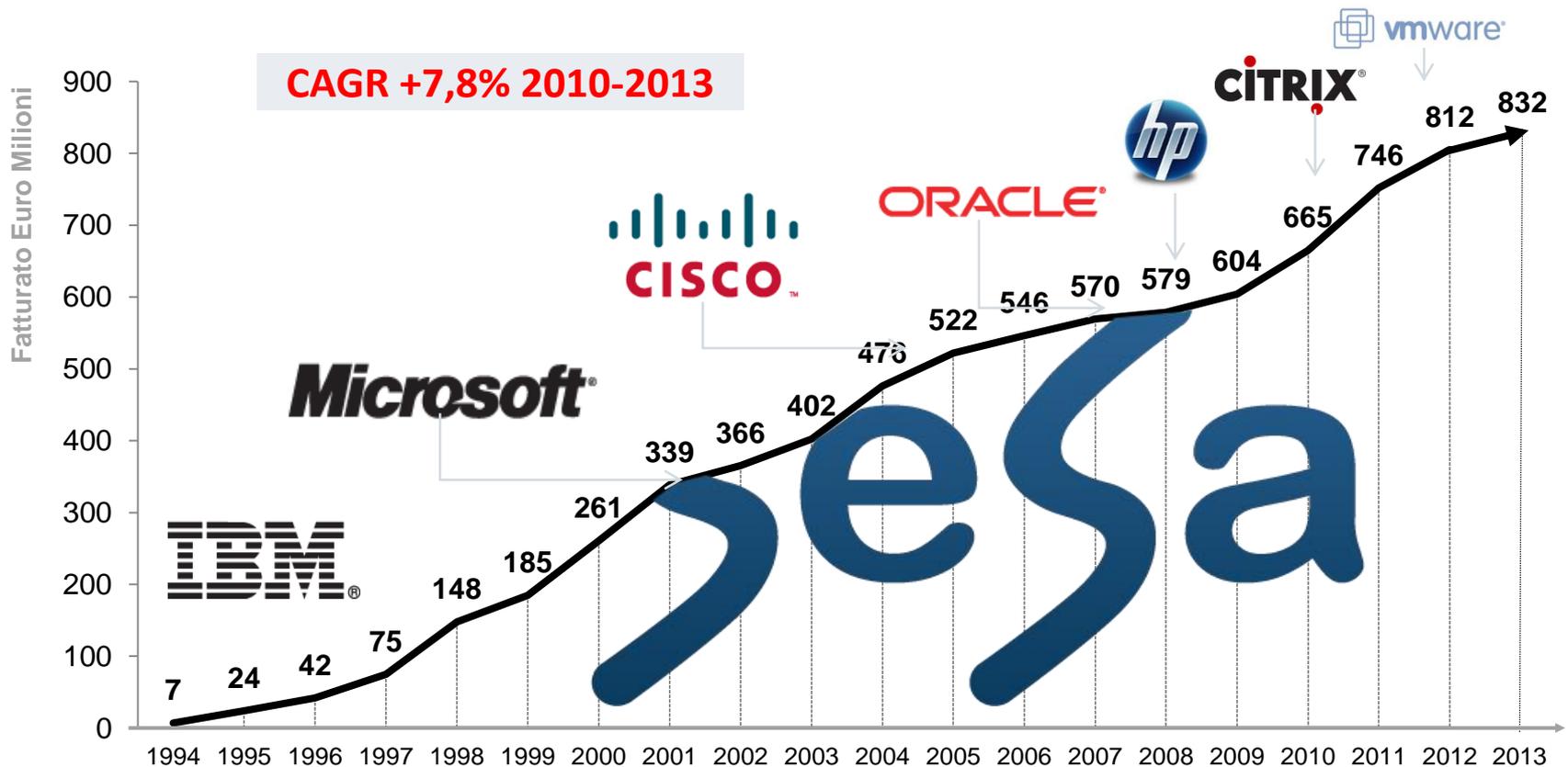
Standing finanziario

I **Vendor affidano il partner** assicurando il credito tramite compagnie assicurative o cedendolo a primarie banche internazionali e lo sottopongono a costanti certificazioni. Fondamentale il **possesso di elevati requisiti patrimoniali e finanziari**.

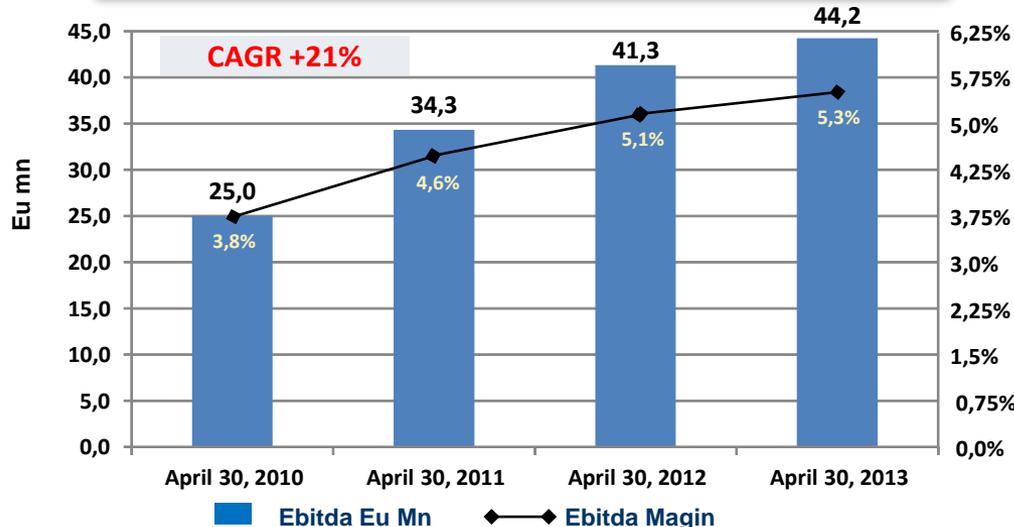
Competenze Tecnico-Commerciali

L'acquisizione ed il mantenimento delle relazioni ed i contratti con i Vendor si fonda sulle **competenze tecniche e skill specifiche del personale dipendente, certificato dal Vendor** (oltre 100 certificazioni di personale tecnico rilasciate dai Vendor attive alla data odierna) in grado a sua volta di svolgere attività di *education* al canale

- ❑ Negli ultimi 20 anni il gruppo SeSa è cresciuto in modo continuo (+7,8% CAGR triennio aprile 2010-13), crescita 2013 +2,5% sostenuta da software e servizi (crescita >10% YoY)
- ❑ Driver crescita: acquisizione progressiva di nuovi contratti di distribuzione con Vendor a valore



EBITDA consolidato di Gruppo



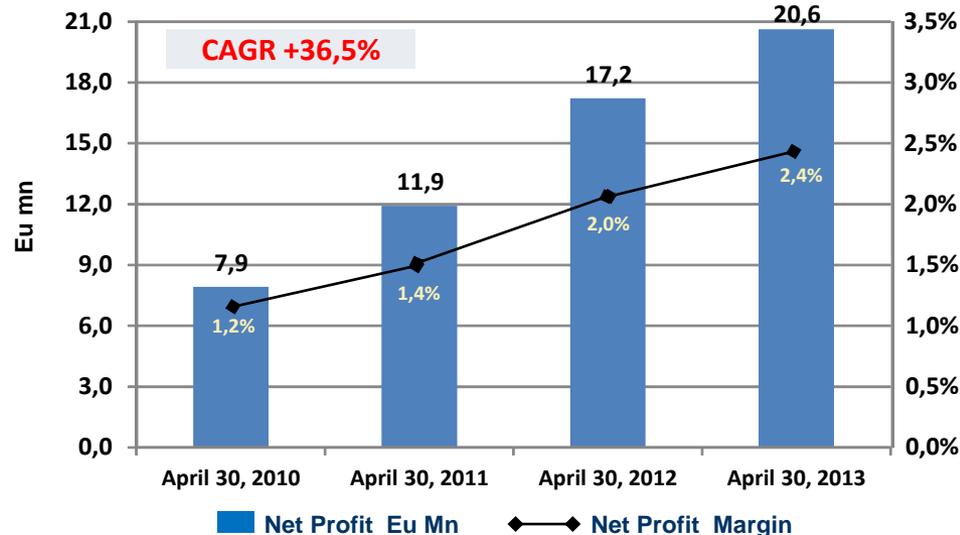
✓ *Dati al 30 aprile 2010 Italian Gaap*

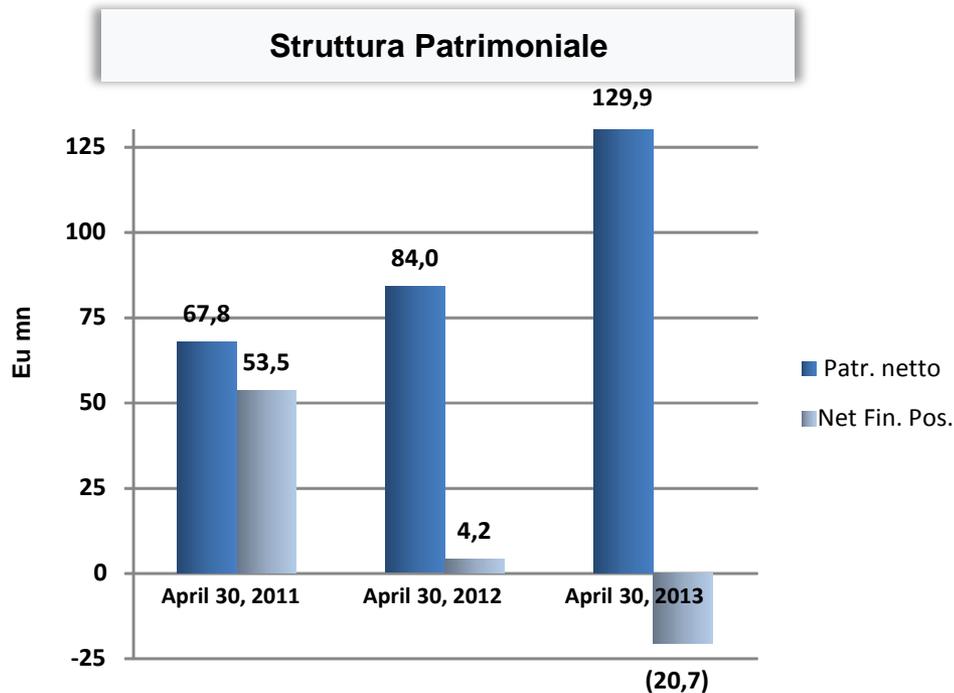
✓ *Dati al 30 aprile 2011, 2012, 2013 lfrs, bilancio lfrs al 30 aprile 2013 approvato dall'assemblea dei soci dello scorso 10 settembre 2013*

✓ *Dati al 30 aprile 2010 Italian Gaap, dati al 30 aprile 2011, 2012, 2013 lfrs*

✓ *Utile netto consolidato dopo la quota di terzi pari ad Euro 19,9 milioni (+18,5% rispetto al risultato di euro 16,8 milioni al 30 aprile 2012)*

Utile netto consolidato prima della quota di terzi





☐ Qualità e solidità patrimoniale

- . Elevata patrimonializzazione (130M al 30/4/2013) grazie allo storico reinvestimento degli utili in azienda ed all'aumento di capitale di 26M derivante dall'operazione di fusione con Made in Italy 1 effettuata nel corso dell'esercizio 2013
- . Limitata capitalizzazione di intangibles (circa euro 5 mn)

☐ Risultati 2013: PFN positiva per eu 20,7 M

- ❑ L'assemblea dei soci dello scorso 10 settembre 2013 ha approvato il bilancio al 30/4/2013 e deliberato la distribuzione di **dividendi per complessivi Eu 6,4 mln (45 centesimi per azione, data di stacco cedola 7 ottobre 2013, data di pagamento 10 ottobre 2013)**

- ❑ **Dividend yield >4%** a fronte di un pay out ratio di circa il 30%

- ❑ **SeSa è quotata sul mercato AIM dal febbraio 2013, per effetto della fusione con la prima SPAC di diritto italiano Made in Italy 1** (alla data odierna il capitale per il 66,4% è detenuto dai soci fondatori attraverso la holding ITH Srl)

- ❑ In corso **processo di transizione della quotazione delle azioni e dei warrant sul mercato MTA**, che si concluderà dopo il rilascio delle relative autorizzazioni da parte di Consob e Borsa Italiana

- ❑ In concomitanza con il passaggio sul MTA non sono previsti aumenti di capitale, né vendita di azioni da parte di ITH (sottoposta a lock up triennale dallo scorso febbraio 2013)