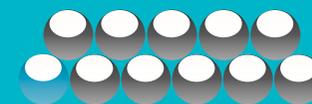


AIM INVESTOR DAY



I Edizione
Palazzo Mezzanotte
3 aprile 2014

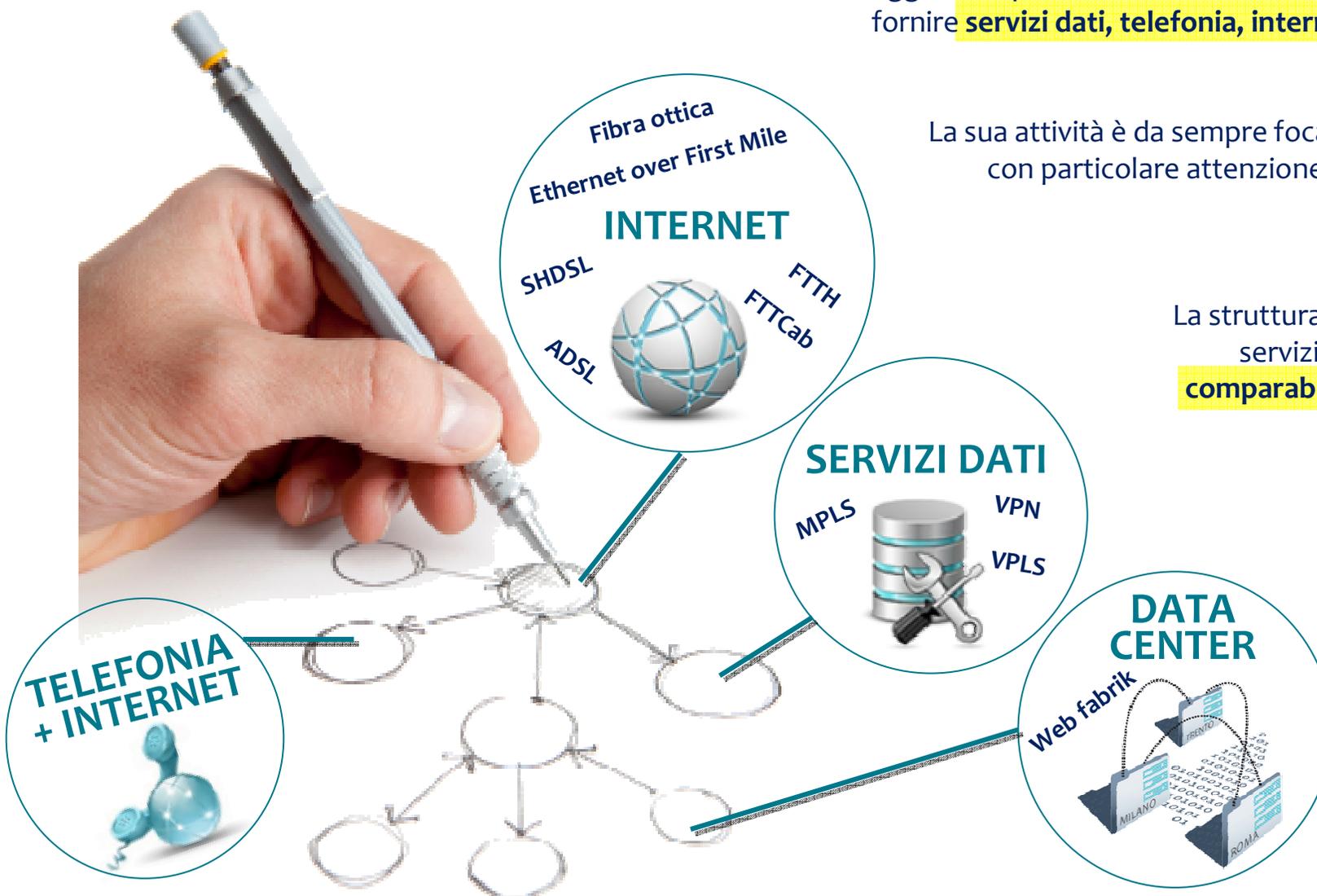




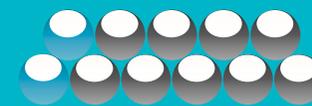
MC-link oggi è un operatore di **Telecomunicazioni** la cui mission è quella di fornire **servizi dati, telefonia, internet e data center di eccellenza.**

La sua attività è da sempre focalizzata sul **segmento Business** con particolare attenzione sulle componenti PMI e Large Account.

La struttura organizzativa ed il portafoglio servizi la rendono in tutto e per tutto **comparabile ai grandi player del settore.**



MC-link vanta ad oggi una quota di mercato nel segmento *business* di rete fissa dell'1% (esclusa fonia)



LE FONDAMENTA DELLE TLC

RICAVI RICORRENTI, UNA GRANDE RISORSA

Il 90% dei ricavi di MC-link è basato su canoni e traffico di natura ricorrente che consente il controllo efficiente dei flussi finanziari in ingresso agevolando la pianificazione degli investimenti come i cambi di tecnologia delle infrastrutture

LA VISION STRATEGICA

CHI CONTROLLA L'ACCESSO, CONTROLLA I SERVIZI E I MARGINI

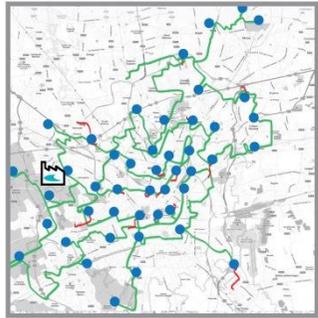
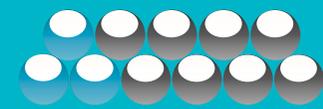
I servizi di accesso alla rete sono il driver per la vendita di tutti i servizi TLC, compresi i servizi di datacenter sia in cloud computing che fisici



CAPACITÀ TATTICA LA CAPACITÀ INFRASTRUTTURE: TATTICA MAKE OR BUY?

MC-link ha dapprima utilizzato servizi di terzi per sviluppare la customer base e, successivamente, investito nelle infrastrutture necessarie per erogare i servizi alla clientela già acquisita ottimizzando al massimo gli impieghi industriali e ottenendo maggiore marginalità, qualità e controllo della rete

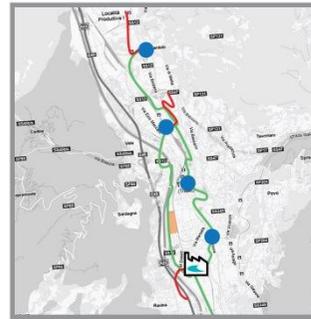
INFRASTRUTTURA: LA FABBRICA DI MC-LINK



MAN di Milano e Monza



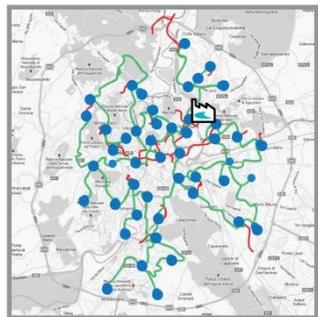
MAN di Bolzano



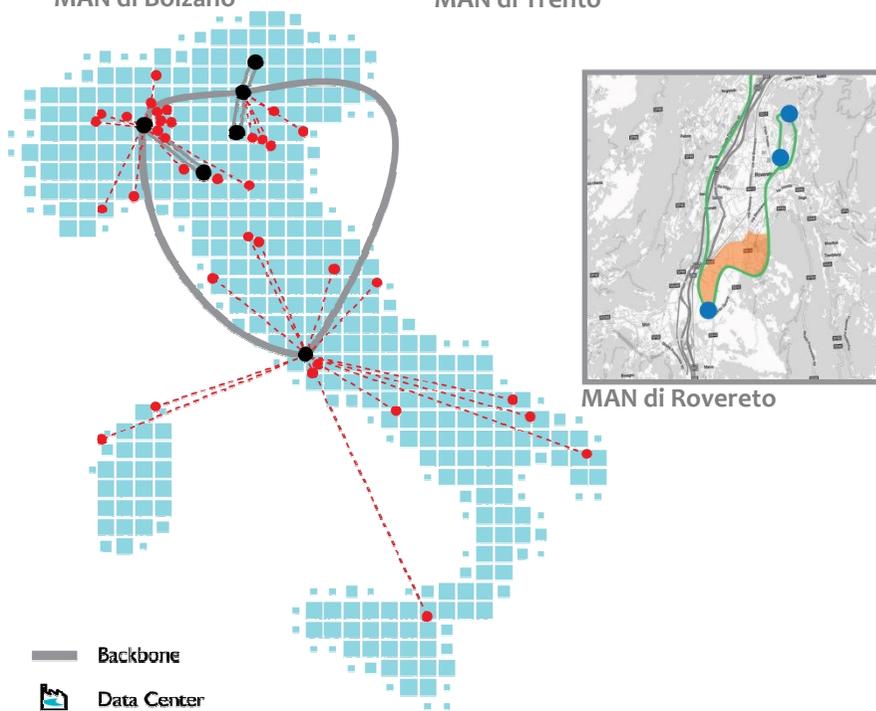
MAN di Trento



MAN di Parma



MAN di Roma



- Backbone
- Data Center
- MAN (Metropolitan Area Network)
- Rilegamento MAN in Fibra Ottica
- PoP proprietari per accessi in Rame e Fibra Ottica
- PoP proprietari per accessi Fibra Ottica PtoP
- Rilegamenti accessi in Fibra Ottica nelle MAN
- Trasporto long distance accessi in Fibra Ottica fuori MAN
- Accessi in Rame tramite Wholesale T.I.

INFRASTRUTTURE CORE

- BACKBONE
- BIG INTERNET
- 4 DATACENTER

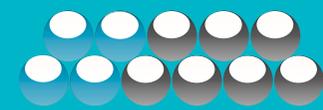
RETE DI ACCESSO WHOLESALE

- ACCESSI IN RAME
- TRASPORTO ACCESSI IN FIBRA EXTRA MAN

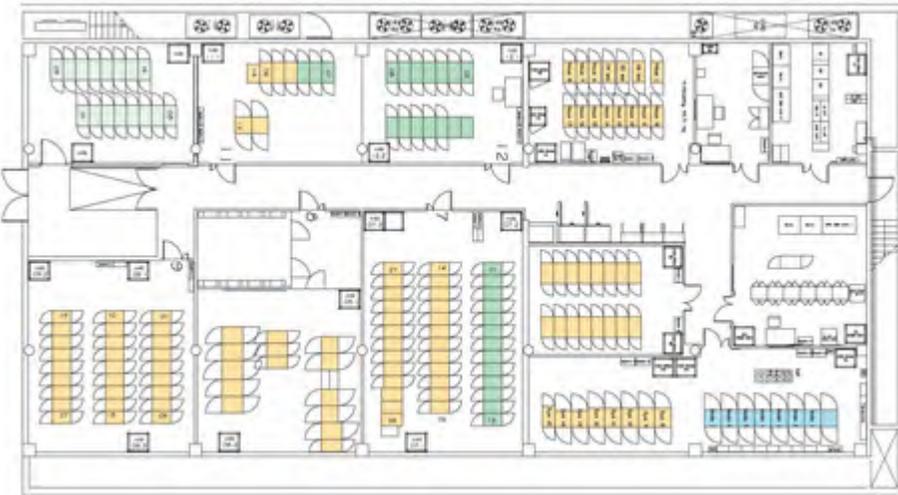
RETI DI ACCESSO PROPRIETARIE (MAN)

- ACCESSI IN RAME
- ACCESSI IN FIBRA OTTICA

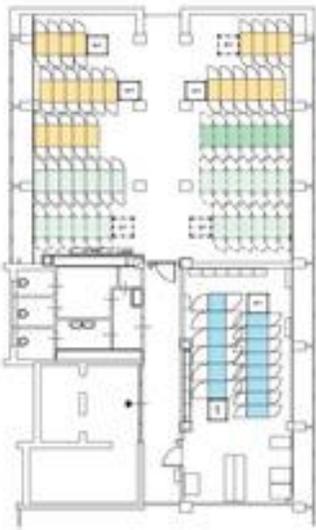
DATA CENTER: STRUTTURA E DIMENSIONI



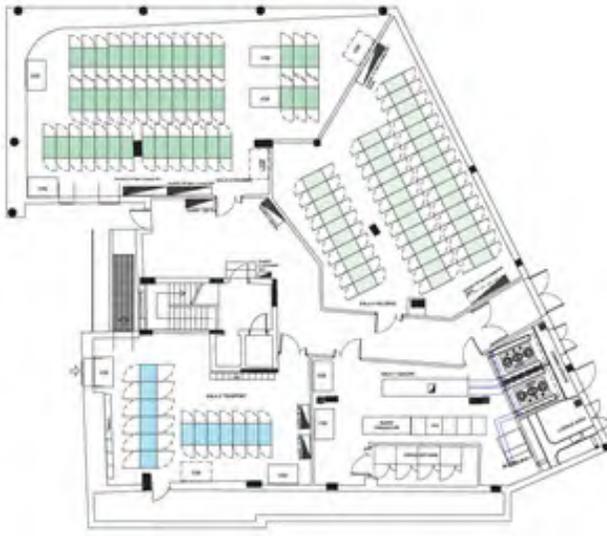
TRENTO



MILANO



ROMA 2



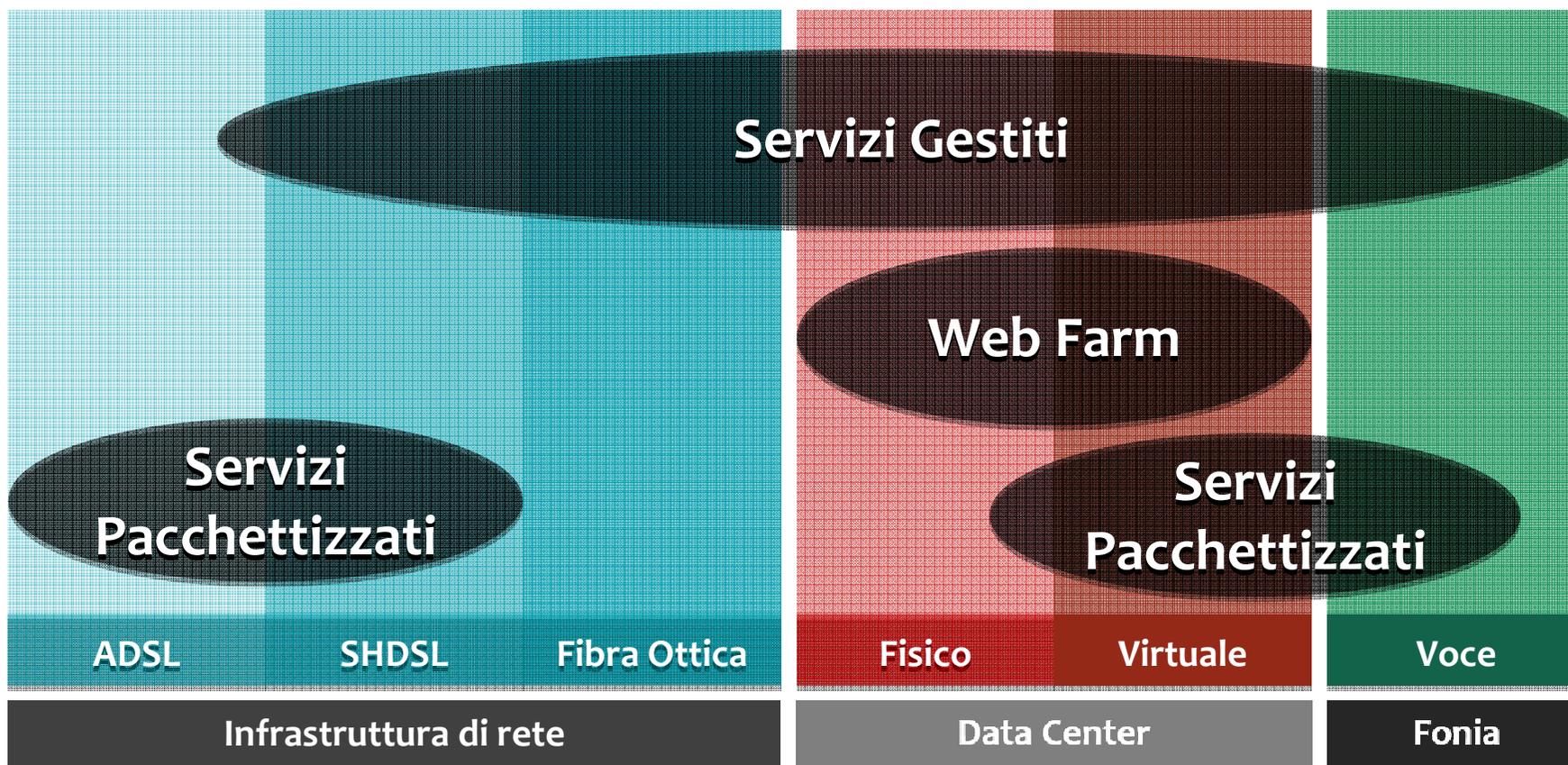
- ✓ 4 Data Center a Milano, Roma e Trento (marchio “web fabrik”)
- ✓ 1.750 mq la superficie totale coperta dalle web fabrik
- ✓ interconnessione dei DataCenter all’anello di **backbone**

	TN	RM 2	MI	RM 1
Mq lordi	900	500	250	100
Potenza Elettrica Installata (kw)	700	700	250	200
Potenza Elettrica Disponibile (kw)	50%	92%	60%	10%
Capacità Rack*	177	102	79	48
In uso da Clienti	68%	6%	45%	63%
Disponibili per nuovi Clienti	21%	80%	49%	6%
Rack riservati ad uso MC-link (nodi di rete e sistemi)	11%	14%	6%	31%

*Rack: armadi attrezzati per consentire l'alloggiamento di apparati di diversa natura



La gamma di servizi MC-link sfrutta le **infrastrutture** e le diverse **tecnologie** articolando la propria offerta in 3 linee di business principali





SERVIZI PACCHETTIZZATI

Racchiudono principalmente una serie di **offerte di connettività** a banda larga, ultra larga e Fonia.

Queste formule prevedono, inclusi nel prezzo, servizi aggiuntivi quali **domini, Hosting base e caselle di Posta Elettronica** (POP3 e IMAP) personalizzati con il dominio del cliente.

Si tratta, quindi, di formule studiate per la clientela che non necessita particolare di personalizzazione e di gestione da parte di MC-link con un ARPU medio di **1.000 Euro/anno**.



SERVIZI GESTITI

Introdotti da MC-link alla fine del 2010, rappresentano il segmento di business nel quale oggi MC-link sta concentrando la propria **crescita ed espansione**.

Sono un insieme articolato di servizi dati (**VPN multi sede, telefonia, firewalling, security, business continuity e datacenter**), orientati alla **clientela Large Corporate/Executive** che vengono integrati in un'unica commessa, appositamente progettata dal reparto di prevendita sulle **specifiche esigenze del cliente**.

I **contratti** sono **tipicamente triennali** ed hanno un ARPU medio di **25.000 Euro/anno**.

DATA CENTER

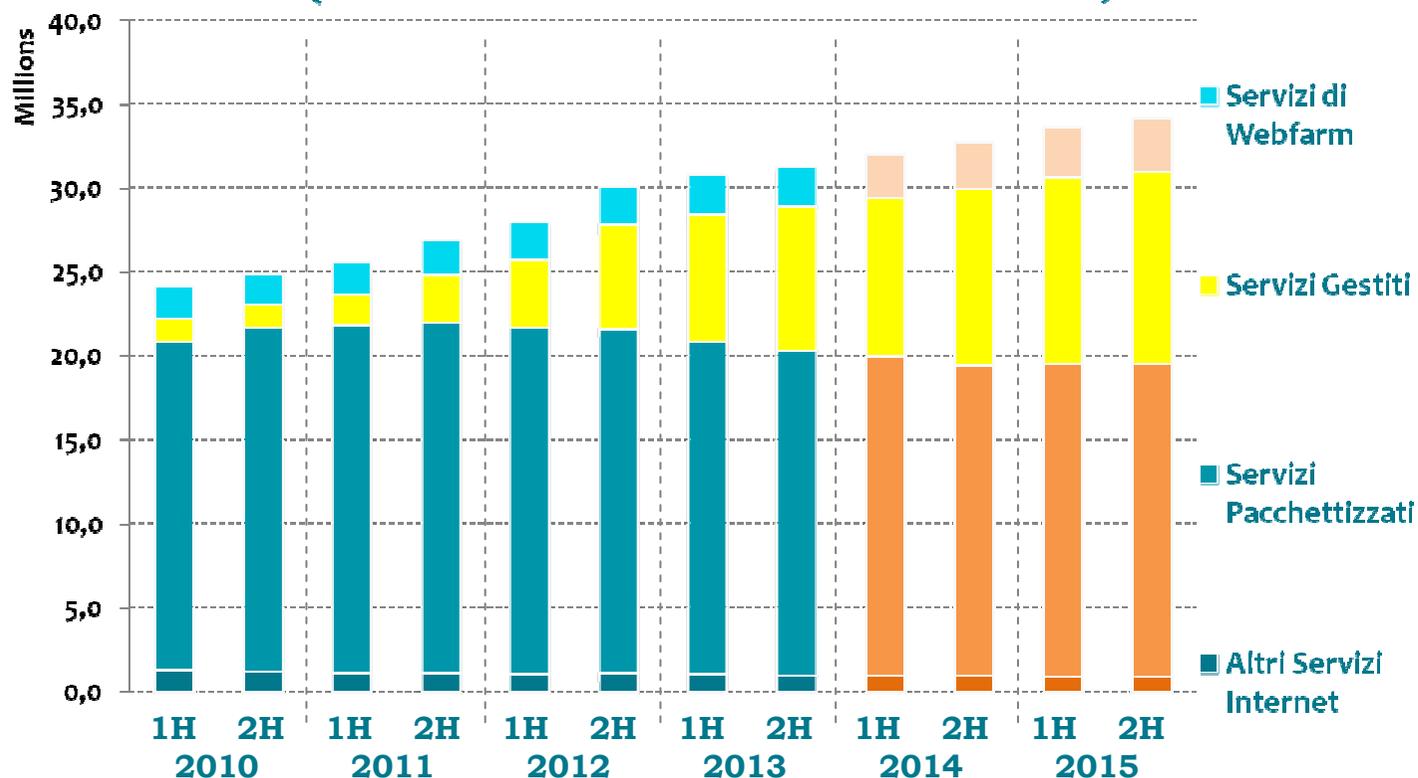
I servizi offerti dai Data Center di MC-link sono costruiti per rispondere alle esigenze dei diversi segmenti di mercato. Accanto a **soluzioni altamente personalizzabili** (commercializzate con i Servizi Gestiti) sono previsti una serie di **servizi standard e soluzioni di Cloud Privato e Cloud pubblico**.

PRINCIPALI CLIENTI





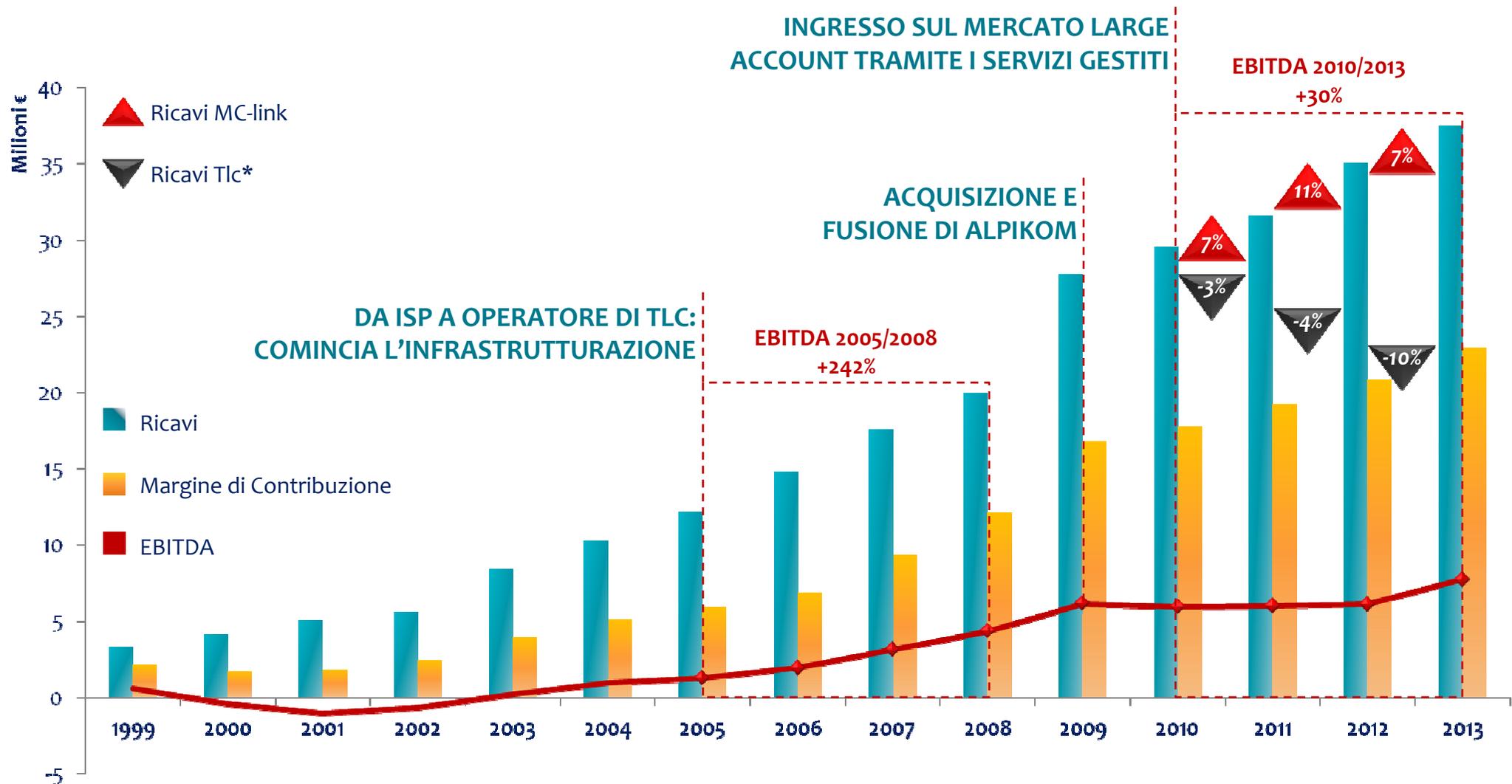
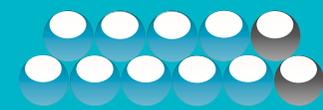
Crescita del valore della base clienti 2010-2015
(contratti a canone attivi – «ricorrente»)



L'output finale del processo industriale è la *crescita del valore della base clienti* ovvero del valore dei canoni annuali attivi.

Il segmento dei Servizi Gestiti (servizi a più alta marginalità) contribuisce sensibilmente (dal 2010-1H al 2013-2H) all'incremento del valore della base clienti (Ricorrente).

1999-2013 "UNA STORIA DI 15 ANNI DI CRESCITA"



*Dati ISTAT: Indici annuali del fatturato dei servizi (base 2010=100)



2013: superamento dei target di Fatturato ed EBITDA annunciati al mercato in fase di IPO

<i>Conto Economico</i>	2012	2013
RICAVI	35,0	37,5
MARGINE DI CONTRIBUZIONE	20,8	23,0
% su ricavi	59%	61%
EBITDA	5,9	7,7
% su ricavi	17%	21%
EBIT	1,1	2,7
% su ricavi	3%	7%
Utile Ante Imposte	1,16	1,24
UTILE NETTO	0,45	0,43

<i>Stato Patrimoniale</i>	2012	2013
PATRIMONIO NETTO	4,4	7,4
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA	(13,2)	(12,0)

<i>Cash Flows</i>	2012	2013
FLUSSO DI CASSA GESTIONE OPERATIVA	6,0	6,1
VARIAZIONE CCN	0,5	(0,4)
FLUSSO DI CASSA OPERATIVO	6,5	5,7
INVESTIMENTI	(6,3)	(6,3)
FLUSSO DI CASSA TO EQUITY	0,1	0,4



Negli ultimi anni MC-link si è impegnata nell'**innovazione della propria infrastruttura di rete e di datacenter** nonché nella qualifica delle risorse tecnico-commerciali, elementi abilitanti per lo sviluppo di **servizi con alta marginalità**. Tali asset, opportunamente valorizzati, consentono oggi ad MC-link di competere con successo tramite un'offerta tra le più integrate del settore **agevolandone la crescita per linee interne**.

ALTA VALORIZZAZIONE DEGLI ASSET E DEI MARGINI

MANAGEMENT ALTAMENTE QUALIFICATO E BRAND AWARENESS

Il management di MC-link ha **un'esperienza ultra-ventennale** nel *business* delle Telecomunicazioni. Le competenze maturate hanno permesso alla società di implementare servizi innovativi e di ricevere incarichi di prestigio, facendo di **MC-link uno dei brand più apprezzati e conosciuti nel settore**.

La **crescita per linee esterne** rappresenta oggi una reale opzione strategica in quanto:

- Il mercato dei **piccoli operatori TLC** sta attraversando una fase di consolidamento;
- L'attuale struttura organizzativa ed il posizionamento di MC-link la rendono il soggetto ideale per realizzare un **progetto di acquisizioni mirate**;
- Lo **status di azienda quotata** è un elemento abilitante del possibile processo di acquisizioni in quanto rende **più agevole il fund raising**, sia direttamente che indirettamente.

STRATEGIE DI CRESCITA

MODELLO DI BUSINESS NON REPLICABILE

Il modello di *business* di MC-link è **difficilmente replicabile** da parte di potenziali nuovi entranti o *competitors*: difficilmente un *player* riuscirebbe a costruire un solido e fidelizzato parco clienti e a dotarsi di tutte autorizzazioni, necessarie all'efficace e proficuo sviluppo dell'attività. Inoltre il valore di costruzione degli attuali **asset industriali di MC-link è di oltre 20 mln di Euro**.