

## Presentazione del Gruppo SeSa

**SeSa**

*4 Aprile 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 includono 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) con una quota di mercato del 36% (fonte Sirmi, Marzo 2013)**

### **Dati ultimo bilancio annuale (al 30 aprile 2012)**

- Fatturato Eu 809 mn
- Utile Netto Eu 16,4 mn (cagr 2010-2012 pari a circa il 40%)
- Ebitda Eu 38,1 mn (cagr 2010-2012 pari a circa il 25%)
- ROE al 30 aprile 2012 > 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 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) in partnership con i Vendor Internazionali di riferimento
- ❑ **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 (fatturato Eu 809 mn al 30 aprile 2012) 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 715 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 120 mn di ricavi realizzati con oltre 10.000 clienti

**Breakdown fatturato 30/4/12 per area di business**



**Struttura del Gruppo**





- ❑ 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):



ORACLE®

Microsoft®

- ❑ 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 Canals 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*

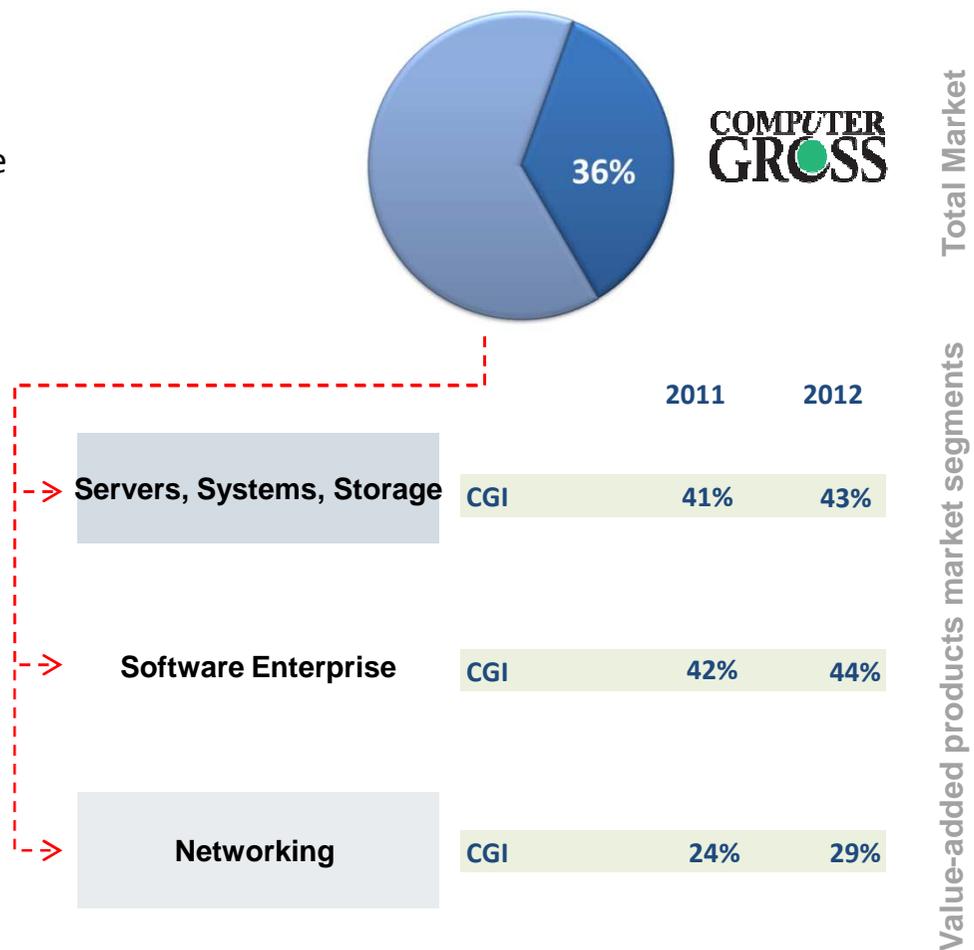
- ❑ In un mercato italiano dell'IT che complessivamente (incluso i segmenti retail) vale circa Eu 19,7 mld (fonte Sirmi, anno 2013), il gruppo SESA è focalizzato sul segmento software e delle soluzioni hardware per il segmento business
- ❑ Il segmento software cresce di circa l'1% annuale nel biennio 2011-2012, in controtendenza con il mercato (-3,8% annuale nello stesso periodo)
- ❑ Forte e continua crescita del segmento *Cloud* (previsto CAGR di circa +18% nel triennio 2013-2015, fonte Sirmi, Marzo 2013), che nel 2015 arriverà a costituire oltre il 6% del mercato dall'IT rispetto all'attuale 3,6%

Mercato IT Eu Mn	2011	2012	2013E	2014E	2015E
Hardware	7.539	6.988	6.780	6.680	6.619
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
<b>Total IT</b>	<b>20.477</b>	<b>19.701</b>	<b>19.275</b>	<b>19.049</b>	<b>18.911</b>
<b>O/w cloud Computing</b>	<b>600,40</b>	<b>706,60</b>	<b>835,00</b>	<b>982,70</b>	<b>1.144,40</b>
% Cloud on Total IT	2,9%	3,6%	4,3%	5,2%	6,1%
Growth rates	2011	2012	2013E	2014E	2015E
Hardware	-7,3%	-7,3%	-3,0%	-1,5%	-0,9%
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%
<b>Total IT</b>	<b>-3,8%</b>	<b>-3,8%</b>	<b>-2,2%</b>	<b>-1,2%</b>	<b>-0,7%</b>
<b>O/w cloud Computing</b>	<b>15,8%</b>	<b>17,7%</b>	<b>18,2%</b>	<b>17,7%</b>	<b>16,5%</b>
Mercato Cloud 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 Cloud	4,9	6,9	9,3	12,9	18,2
<b>TOTAL Extended Cloud</b>	<b>600,5</b>	<b>706,6</b>	<b>835,0</b>	<b>982,7</b>	<b>1.144,4</b>

fonte Sirmi, anno 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

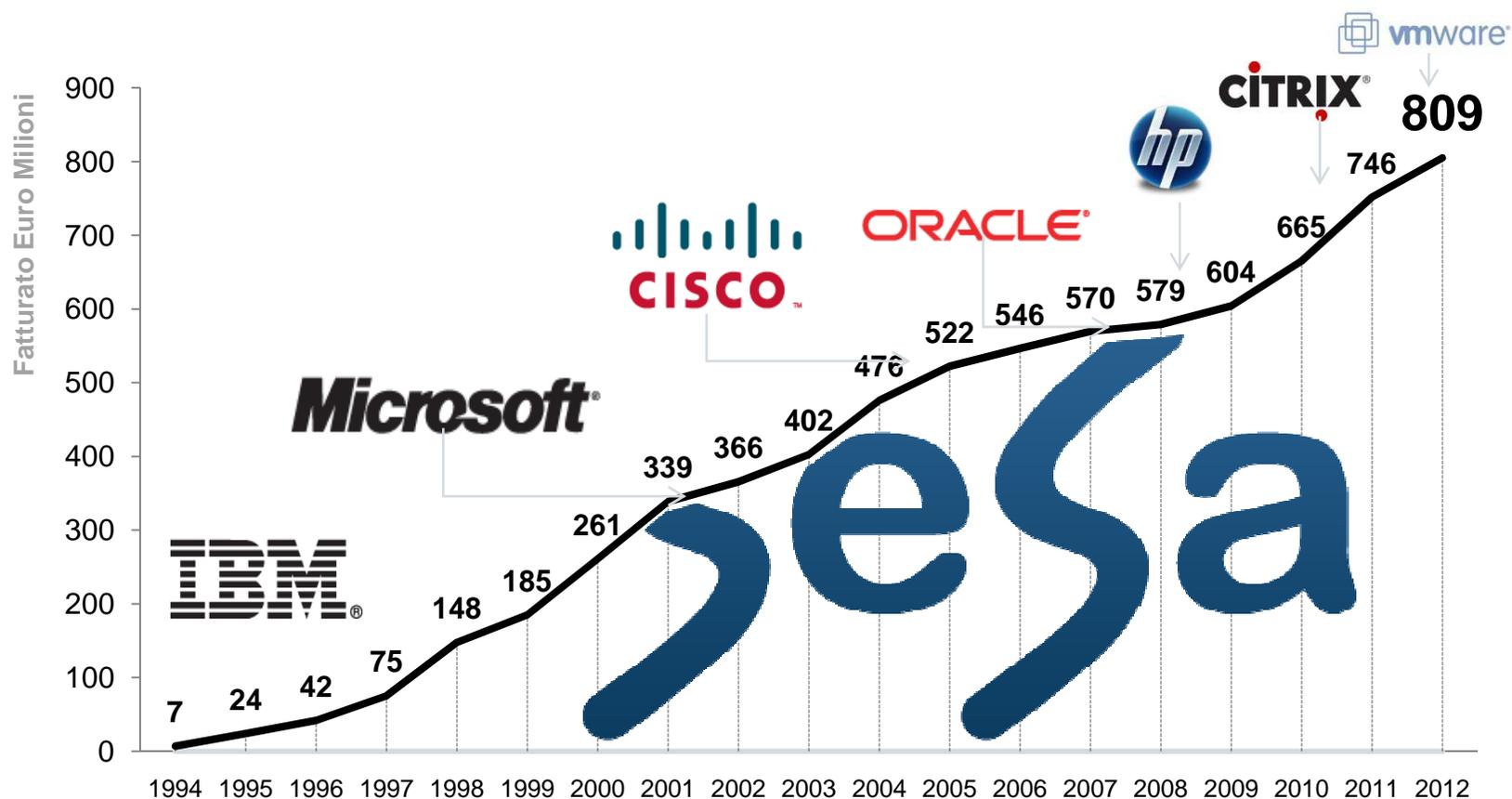
## Rating e standing finanziario

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 di rating e standing finanziario**

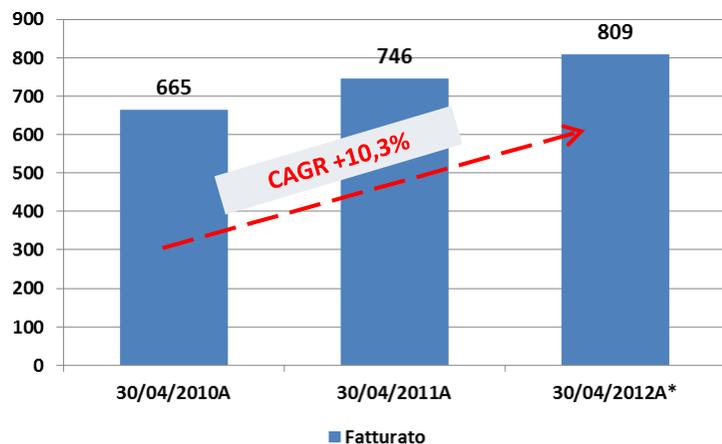
## Competenze Tecnico-Commerciali

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

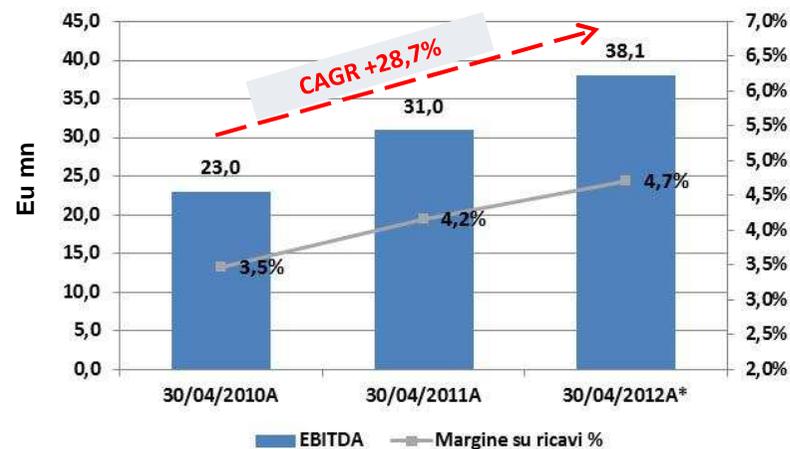
- ❑ Negli ultimi 20 anni il gruppo SeSa è cresciuto in modo continuo (+10% CAGR triennio aprile 2009-12)
- ❑ Driver crescita: acquisizione progressiva di nuovi contratti di distribuzione con Vendor a valore



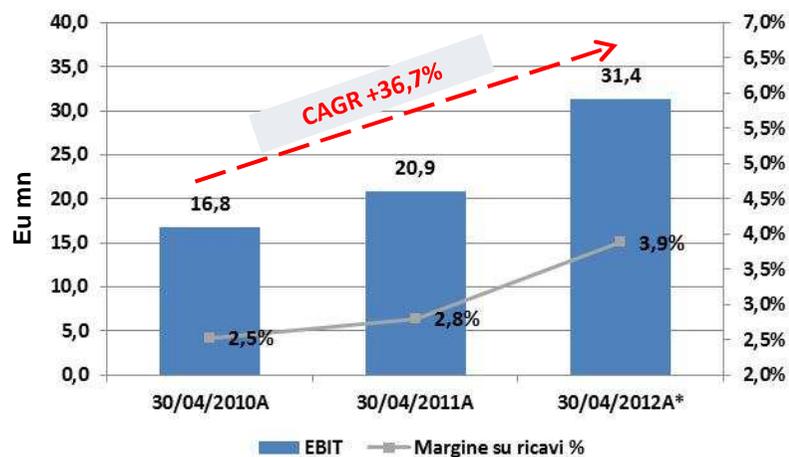
## Fatturato Consolidato



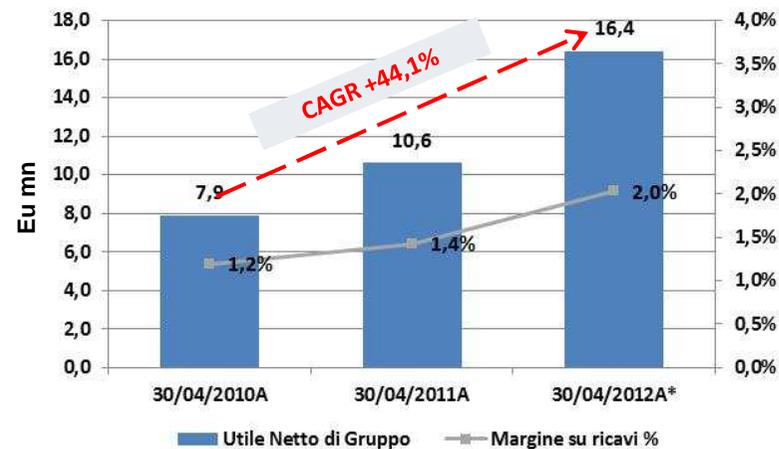
## EBITDA Consolidato



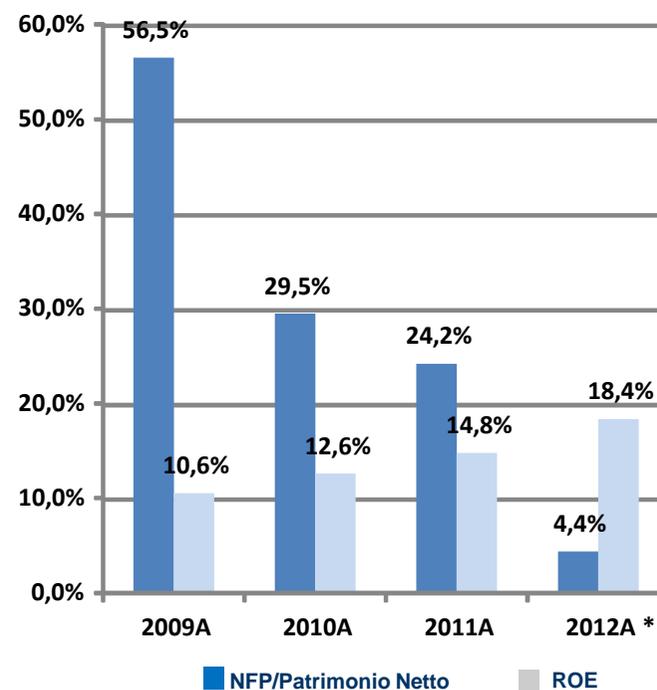
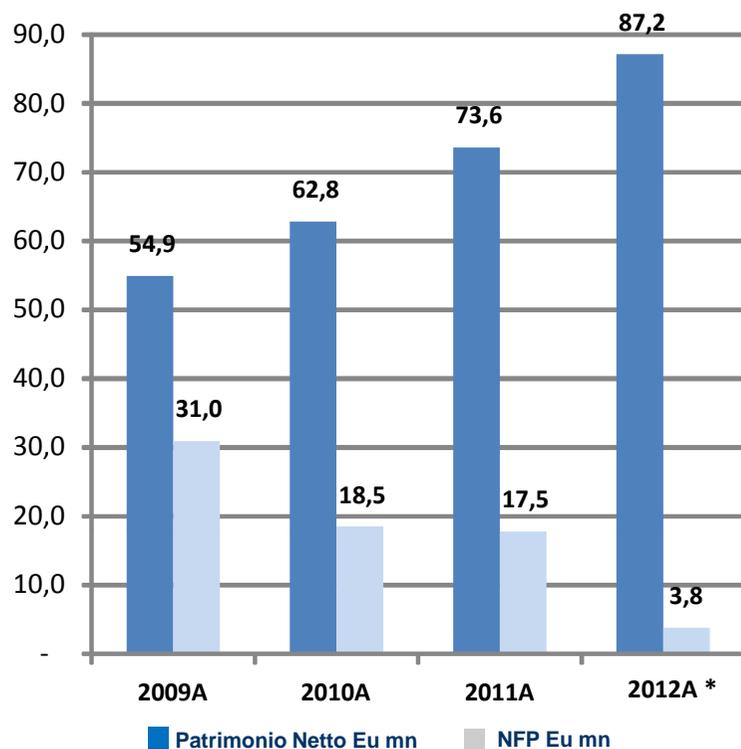
## EBIT Consolidato



## Utile Netto Consolidato



(\*) Dati Italian Gaap al 30/4/2010 e 30/4/2011, Dati Pro-forma IAS-IFRS al 30/04/12



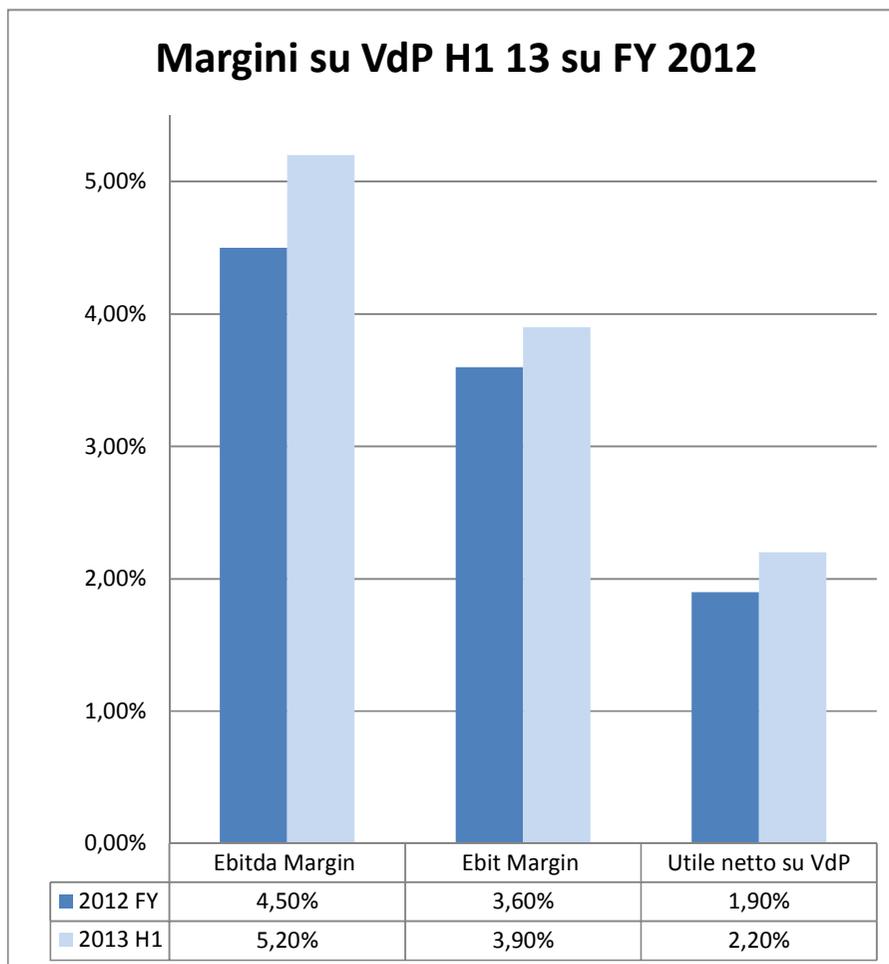
(\* ) Dati Italian Gaap al 30/4/2009, 30/4/2010 e 30/4/2011, Dati Pro-forma IAS-IFRS al 30/04/12

## ☐ Qualità e solidità patrimoniale

- . Elevata patrimonializzazione (87M al 30/4/2012) grazie al reinvestimento degli utili in azienda
- . Limitata capitalizzazione di intangibles (circa euro 5 mn)

## ☐ Ritorno sul capitale in crescita continua nell'ultimo triennio (> 15% al 30 aprile 2012)

- ❑ Ricavi semestrali al 31/10/2012 pari ad euro 370M, in crescita il peso della componente software e servizi rispetto allo stesso periodo del 2011
- ❑ I Ricavi semestrali riflettono la stagionalità del business e rappresentano circa il 45% del totale annuale

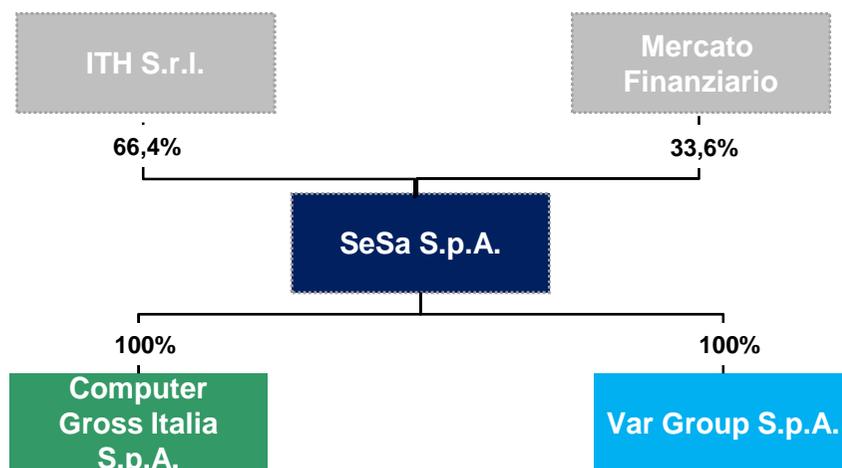


- ❑ Utile Operativo (EBITDA) pari ad Eu 19,2 mn
- ❑ Ebitda margin in crescita dal 4,5% al 30 aprile 2012 (anno fiscale di 12 mesi) al 5,2% al 31 ottobre 2012 (primo semestre), in particolare grazie al positivo trend dei ricavi sviluppati nell'area software e servizi ed al controllo dei costi operativi
- ❑ **Utile netto consolidato dopo le imposte semestrale pari ad Eu 8.1 mn**
- ❑ Patrimonio netto al 31/10/2012 pari ad Eu 95,9 mn (posizione finanziaria netta negativa per Eu 37,5 mn), dati *Italian Gaap* che non includono l'aumento di capitale e l'apporto di liquidità derivante dalla fusione tra SESA e Made in Italy 1 perfezionata successivamente al 31/10/12

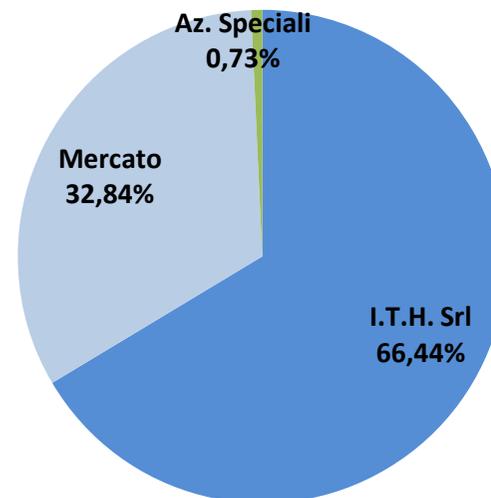
(\*) Dati al 30/4/2012 (Bil. Annuale) e 31/10/2012 (Bil. Semestrale) Italian Gaap

- ❑ SeSa S.p.A. è quotata sul mercato AIM dal 1/2/2013 (a seguito fusione con la SPAC Made in Italy 1 S.p.A.)
- ❑ ITH, che raggruppa le quote di partecipazione già facenti capo alla proprietà ed ai manager di SeSa S.p.A., detiene post fusione il 66,4% di SeSa S.p.A. (con lock up a 3 anni). Su un totale di 13,742 mn di azioni ad oggi emesse, ITH S.r.l. detiene 9,129 mn di azioni (di cui 1,350 mn riscattabili)
- ❑ 100.000 azioni speciali detenute da Genus S.r.l., società promotrice di Made in Italy 1, convertibili in azioni ordinarie sulla base di un rapporto di 1:7, qualora nei 24 mesi successivi all'efficacia della fusione il prezzo del titolo SeSa raggiunga stabilmente 11 euro (conversione di 50.000 azioni) e 12 euro (conversione di 100.000 azioni)
- ❑ In circolazione 5 mn di warrant SESA (esercitabili dal 1/3/2013 al 1/2/2018), condizioni di esercizio (PMM - Eu 9,5) / (PMM-0,10)  
con PMM = prezzo medio mensile mese precedente e Eu 0,10 = prezzo sottoscrizione

## Struttura del Gruppo



## Composizione del capitale sociale



- ❑ **L'operazione di fusione con MI1 è stata conclusa sulla base di una valutazione *pre-money* di SeSa ponderata di Eu 110 mn, pari ad un multiplo implicito P/E *pre-money* di circa 7,0x (su dati di bilancio al 30 aprile 2012)**
  
- ❑ **Meccanismo di *price adjustment* a favore degli azionisti della Società da parte dell'azionista di maggioranza ITH, per massimi Eu 14 mn. In caso di mancato raggiungimento dei target di Utile Netto Consolidato di SeSa previsto un meccanismo compensativo di riscatto e annullamento di azioni detenute da ITH (per un totale sino a 1,350 mn di azioni)**
  - **Sino a Eu 10 mn (eventuale annullamento sino a 1 mn di azioni riscattabili) in caso di utile consolidato di SeSa al 30/04/2013 inferiore ad Eu 20 mn (proporzionalmente nel range di utile Eu 16 – 20 mn)**
  
  - **Sino ad Eu 4 mn (eventuale annullamento sino a 350K azioni riscattabili) in caso di utile consolidato SeSa al 30/04/2014 inferiore ad Eu 24 mn (proporzionalmente nel range Eu 20 – 24 mn)**
  
- ❑ **Impegno da parte di ITH ad *acquisire sul mercato (nel rispetto normativa e prassi Consob) warrant SeSa* nei 24 mesi successivi all'efficacia della fusione sino ad un controvalore di Euro 1 milione;**
  
- ❑ **Istituzione post fusione di un *programma di buy back (nel rispetto normativa e prassi Consob)* nei limiti di Eu 1,8 mn come deliberato dall'assemblea del 22/2/2013 *che verrà avviato a partire dal 5 aprile 2013***

- ❑ SeSa come deliberato dalle assemblee dello scorso mese di ottobre 2012 e dal CDA del febbraio 2013 sta lavorando alla **transizione sul mercato MTA**
  
- ❑ Si prevede che il filing presso le autorità competenti sia depositato successivamente all'approvazione del bilancio al 30 aprile 2013, indicativamente nel corso del mese di luglio 2013
  
- ❑ La Quotazione è prevista dopo i processi di verifica e autorizzazione di Consob
  
- ❑ In concomitanza con la transizione sul mercato MTA **non sono previsti aumenti di capitale** della Società, né vendita di azioni da parte di ITH