



Piano Industriale 2010-2013

Milano, 21 Ottobre 2010

www.exprivia.it



Contenuti

- 1. Overview e posizionamento del gruppo**
2. Linee guida strategiche e obiettivi al 2013
3. Sintesi obiettivi economici e finanziari del piano

Highlight

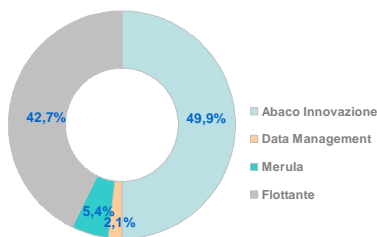
Exprivia SpA è una società specializzata nella progettazione e nello sviluppo di tecnologie software innovative e nell'erogazione di servizi IT per i mercati banche, finanza, industria, energia, telecomunicazioni, utility, sanità e pubblica amministrazione.



Sede legale e operativa a Molifetta (Bari).
Sedi operative a Milano, Roma, Piacenza, Trento, Bari, Vicenza, Bologna, Genova e Madrid

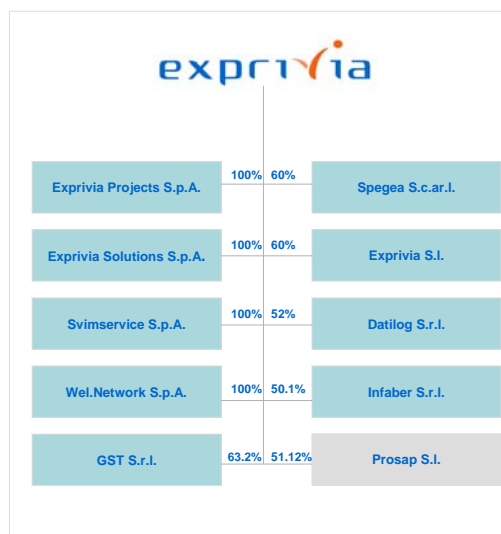
- Anno costituzione:** 1983
- Nuovo nome Exprivia:** 2006 a seguito della fusione, ad ottobre 2005, di AISoftw@re e Abaco
- Valore della produzione al 31/12/2009:** 90 Milioni di Euro
- Risorse:** 1200 professionisti

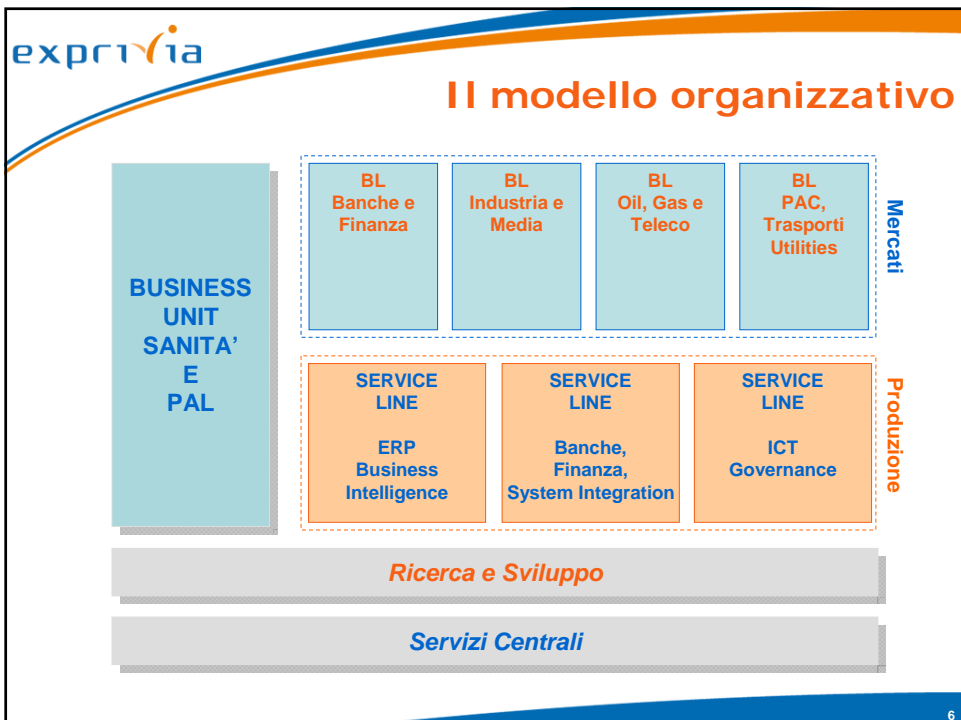
Struttura

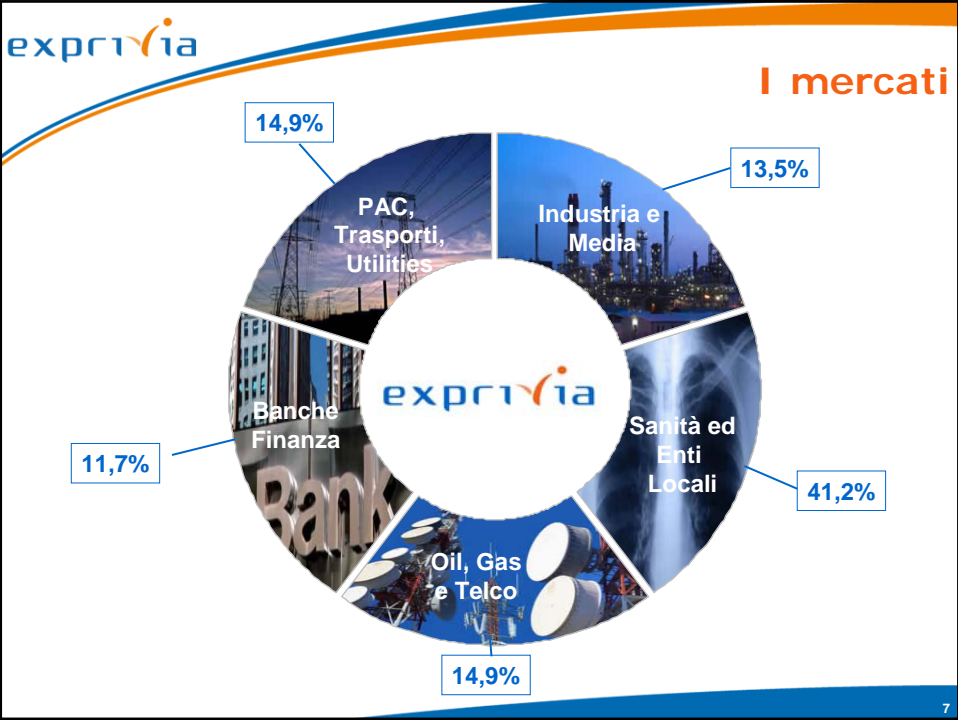


Numero azioni in circolazione: 51.883.958

- Exprivia è quotata dall'agosto 2000 alla Borsa Italiana di Milano e, da settembre 2007, al mercato MTA segmento STAR
- Nell'ultimo quinquennio Exprivia ha attuato un articolato programma di crescita anche attraverso acquisizioni di importanti società leader nei rispettivi segmenti di mercato
- Distribuito dividendo per gli esercizi 2008 e 2009 di 0,04 Euro per azione







SOLUZIONI PROPRIETARIE ORIZZONTALI

Soluzioni per il trattamento di informazioni strutturate e non strutturate

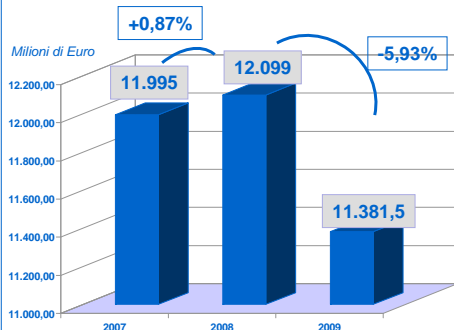


SOLUZIONI PROPRIETARIE VERTICALI

- Soluzioni per il presidio del rischio di credito*
- Sistema informativo sanitario Regionale e territoriale*
- Sistema informativo ospedaliero*
- Sistema Informativo Radiologico e trattamento delle immagini cliniche*

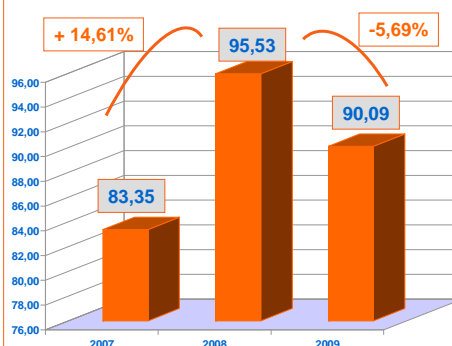
Il mercato software e servizi

CAGR 07-09: +0,98%



expri^{via}

CAGR 07-09: +1,03%





exprivia

Sanità ed Enti Locali

L'offerta

Regionale

- Sistema informativo sanitario regionale (SISR) che consente la completa informatizzazione dell'intera regione Puglia (oltre 4 milioni di assistiti).

Territorio

- Sistemi informativi dedicati all'assistenza primaria e alla realizzazione della rete dei medici di Medicina Generale
- Soluzioni informative per il collegamento di tutti gli attori della sanità regionale (aziende sanitarie, medici di famiglia, strutture private accreditate) che consentono anche di erogare servizi on line al cittadino

12

exprivia

Sanità ed Enti Locali

L'offerta

Aziende Sanitarie e Ospedaliere

- ☛ Sistema Informativo Ospedaliero Aurora (proprietario): supporta la gestione di tutto il processo clinico sanitario dei pazienti all'interno delle strutture di cura (accettazione, cura in reparto, gestione cartella clinica, pronto soccorso, sale operatorie)
- ☛ Suite proprietaria per l'imaging diagnostico: soluzioni RIS e PACS per i servizi di radiologia, endoscopia, ginecologia, ostetricia e cardiologia (Dicomware, Medstation, ClinicalSphere e Phoneidos)
- ☛ Sistemi di teleconsulto di tipo inter-aziendale per il consulto a distanza, il supporto ai processi di diagnosi e alla condivisione delle informazioni clinico-diagnostiche
- ☛ Soluzione tecnologica di refertazione vocale (GST) con 5000 postazioni di refertazione attive in tutta Italia

Enti Locali

- ☛ Sistemi per la gestione delle risorse umane, dei tributi, dei servizi sociali e della contabilità.
- ☛ Erogazione di servizi di e-government sia all'interno degli Enti (protocollo informatico, delibere, workflow procedurali) che verso il cittadino (servizi online)

13

exprivia

Sanità ed Enti Locali

I risultati e il posizionamento

Posizionamento competitivo

- ☛ Exprivia è l'unico player in grado di coprire tutte le aree della Sanità (segmento regionale, territoriale e ospedaliero) includendo gli ambiti di imaging diagnostico.
- ☛ E' presente sul mercato Italiano con oltre 200 clienti e con referenze estere in Spagna, Messico, Brasile, UK, USA, Germania.

Key Customer

Key financials

41,18%

■ Banche e Finanza ■ Industry e Media
■ PAC, Trasporti e Utilità ■ Oil, Gas & Telecom
■ Sanità ed Enti Locali

- ☛ Fatturato al 31/12/09: 35 Milioni di Euro
- ☛ Fatturato al 30/6/10: 21 Milioni di Euro
- ☛ 41,18% del Fatturato del gruppo Exprivia
- ☛ Ebitda margin 31/12/09: 26,45%

14

exprivia

Banche e Finanza

L'offerta

Crediti	<ul style="list-style-type: none"> Soluzioni per la pratica elettronica di fido (credito ordinario, leasing e factoring), pratica elettronica di gestione (posizioni anomale del portafoglio affidato) e monitoraggio dei processi (vendita, delibera etc.) a supporto dell'area operativa Soluzioni per l'area di supporto decisionale compliant con la direttiva di Basilea (rischio di credito e posizionamento competitivo)
Finanza	<ul style="list-style-type: none"> Centro di competenza per l'erogazione di servizi sulle piattaforme di trading della Murex Progetti e servizi per l'ottimizzazione delle sale operative
Multicanalità	<ul style="list-style-type: none"> Servizi di sviluppo software per Web 2.0 Soluzioni di marketing intelligence con il motore semantico DeepKnowledge
Business Continuity	<ul style="list-style-type: none"> Servizi di supporto alla gestione operativa dei sistemi informativi delle banche

15

exprivia

Banche e Finanza

I risultati e il posizionamento

Posizionamento competitivo	Key Customer
<ul style="list-style-type: none"> Presente nelle banche da oltre 25 anni con referenze in tutte le fasce dimensionali del mercato. Leader nei segmenti presidiati in ambito crediti e finanza Business partner certificato Murex e Amulet Referenze consolidate in ambito crediti sia in Italia che in 10 paesi della Central and Est Europe 	
Key financials	
<p>11,73%</p> <ul style="list-style-type: none"> Fatturato al 31/12/09: 10 Milioni di Euro Fatturato al 30/06/10: 4,7 Milioni di Euro 11,73% del Fatturato del gruppo Exprivia Ebitda margin: 17,55% <p> ■ Banche e Finanza ■ Industria e Media ■ PACI, Trasporti e Utilities ■ Oil, Gas & Telecom ■ Banche ed Enti Locali </p>	

16

exprivia

Industria e Media L'offerta

**Industria
e Media**

- Soluzioni e servizi che coprono sia i processi primari (logistica, produzione e vendita) che i processi di supporto (amministrazione e finanza, risorse umane) con particolare attenzione agli ambiti ERP, Extended ERP, Business Intelligence, Enterprise Application Integration, Service Oriented Architecture, Extended Warehouse Management, Manufacturing Execution System (MES).
- Soluzioni di terze parti leader di mercato verticalizzate negli specifici settori merceologici in una logica di cluster di settore che consente di proporsi sia alle medie imprese che al mondo Large Enterprise.

**Difesa e
Aerospazio**

- Soluzioni real-time realizzate dal 1985 sia a livello nazionale che internazionale secondo standard di qualità civili e militari
- Consolidate competenze nella realizzazione di software di sistema, sistemi di comando e controllo, sistemi embedded, tools grafici, networking e prototyping di sistemi complessi.

17

exprivia

Industria e Media I risultati e il posizionamento

Posizionamento competitivo

- Forte posizionamento nei segmenti Large Enterprise e SME con soluzioni per i mercati verticali Retail, Wholesale, Engineering & Construction, Food basate sulle soluzioni SAP e Simatic IT (Siemens).
- Presenza pluriennale nel settore difesa con soluzioni e competenze certificate

Key Customer

Key financials

- Fatturato al 31/12/2009: 11 Milioni di Euro
- Fatturato al 30/6/10: 6,5 Milioni di Euro
- 13,53% del Fatturato del gruppo Exprivia
- Ebitda margin: 13,21%

13,53%

■ Banche e Finanza ■ Industria e Media
■ PACI, Trasporti e Utilities ■ Oil, Gas & Telecom
■ Sanità ed Altri Locali

18

exprivia

Oil, Gas e Telecomunicazioni

L'offerta

Oil & Gas

Competenza specifica di applicazioni IT a supporto dei processi di estrazione, trasporto, stoccaggio, raffinazione e distribuzione del petrolio e del gas naturale che consentono di proporre:

- Soluzioni ERP ed Extended ERP su piattaforma SAP verticalizzate per il settore Oil & Gas
- Offerta trasversale in ambito Enterprise Application Integration, Enterprise Content Management

Telecom

- Soluzioni ERP ed Extended ERP e Business Intelligence verticalizzate per il segmento telecomunicazioni
- Soluzioni sui processi chiave degli operatori di rete mobile e fissa con un'offerta completa e innovativa di System Integration sia a supporto del business che a supporto dell'operatività

19

exprivia

Oil, Gas e Telecomunicazioni

I risultati e il posizionamento

Posizionamento competitivo

- Offerta altamente specializzata e qualificata grazie ai centri di competenza di eccellenza sulle piattaforme Tibco e SAP in particolare sui processi di Business Intelligence
- Erogazione dei servizi in modalità nearshoring dalle sedi di Piacenza e Molfetta

Key Customer

Key financials

14,88%

■ Banche e Finanza ■ Industry & Media
 ■ PAC, Trasporti e Utilities ■ Oil, Gas & Telecom
 ■ Servizi ed Altri Locali

- Fatturato al 31/12/2009:** 12,7 Milioni di Euro
- Fatturato al 30/6/10:** 5,6 Milioni di Euro
- 14,88% del Fatturato del gruppo Exprivia
- Ebitda margin:** 9,06%

20

expri^{via} **PAC, Trasporti e Utilities**
L'offerta

PAC	<p>Fornitura di servizi e soluzioni coerenti con le linee strategiche stabilite dalla pubblica amministrazione, tra i quali:</p> <ul style="list-style-type: none"> 📄 Servizi applicativi a supporto dell'attività amministrativa 📄 Servizi in rete e servizi applicativi per cittadini e imprese 📄 Dematerializzazione dei procedimenti e gestione informatica dei documenti
Trasporti Utilities	<ul style="list-style-type: none"> 📄 Outsourcing dei sistemi e delle applicazioni IT (ITO) per la gestione dei processi primari dell'azienda (logistica, operations, marketing e vendite) e di quelli di supporto (infrastrutture, gestione del capitale umano, gestione delle risorse tecnologiche, approvvigionamenti) 📄 Outsourcing dei principali processi di business (BPO) 📄 Realizzazione di Portali web, soluzioni per la gestione documentale e per l'adeguamento normativo alle delibere AEEG

21

expri^{via} **PAC, Trasporti e Utilities**
I risultati e il posizionamento



Posizionamento competitivo	Key Customer
<ul style="list-style-type: none"> 📄 Presidio delle più importanti Utility con riferimento ai processi di credito, fatturazione, misura e borsa energetica 📄 Tecnologie e servizi di Business Intelligence per il sistema della fiscalità 📄 Gestione dei sistemi a supporto dei processi amministrativi e del personale, oltre che dei servizi alla clientela di Poste Italiane 	
Key financials	
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div> <p>17,24%</p> <p>■ Banca e Finanza ■ Industry e Retail ■ PAC, Trasporti e Utilities ■ Oil, Gas & Telecom ■ Sanità ed Enti Locali</p> </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> 📄 Fatturato al 31/12/09: 14,7 Milioni di Euro 📄 Fatturato al 30/6/10: 7,1 Milioni di Euro 📄 17,24% del Fatturato del gruppo Exprivia 📄 Ebitda margin: 5,87% 	

22

1. Overview e posizionamento del gruppo
2. **Linee guida strategiche e obiettivi 2013**
3. Sintesi obiettivi economici e finanziari del piano

Internet delle Cose

Gli oggetti "intelligenti" e "connessi" non sono più solo i PC, ma anche:

-  Telefonini cellulari e Smartphone
-  Videocamere
-  Tag RFID
-  Sistemi domotici
-  Sistemi automotive
-  Macchine "Self-Service" (ticket, caffè, ...)
-  Sensori di varia natura (ambiente, infomobilità, logistica, ...)



La disponibilità di "oggetti connessi" sta crescendo rapidamente e nei prossimi anni saranno "ordini di grandezza in più" dei PC collegati al Web.

Cloud computing: l'industrializzazione dell'IT

- Trasformazione fondamentale dell'IT in *Supply Chain elastica*
- Modello che consente di abilitare accessi on demand via internet ad un insieme condiviso di risorse configurabili distribuite e scalabili dinamicamente (reti, server, memoria di massa, applicazioni e servizi)

Da
**infrastrutture e soluzioni personalizzate
 ma poco flessibili e di complessa gestione**



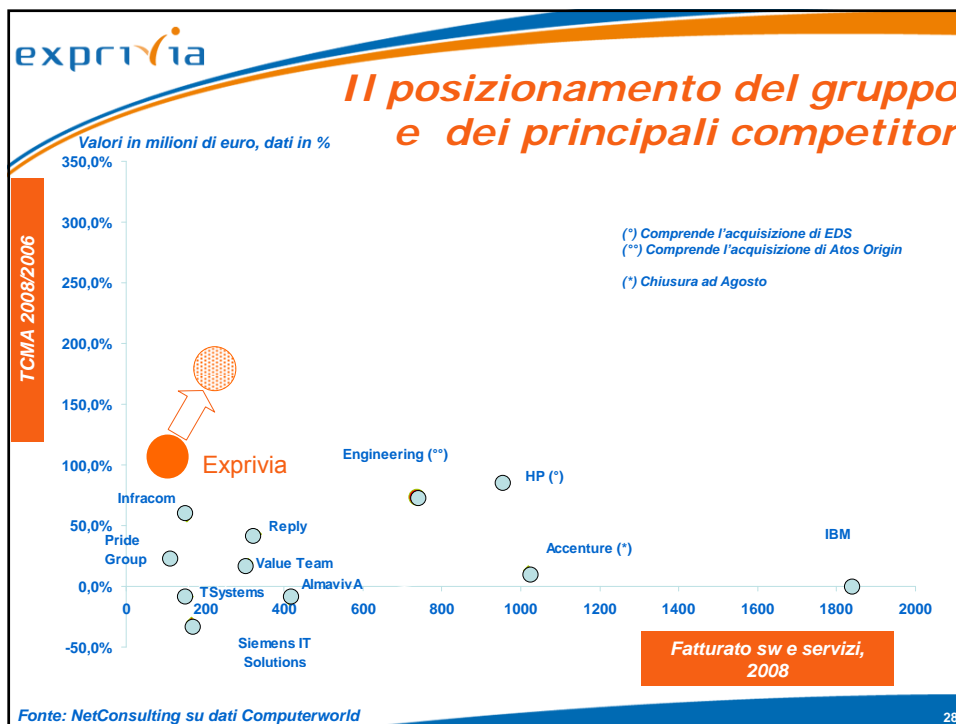
a

**servizi da "fabbrica" dinamicamente scalabili basati su
 un insieme eterogeneo e distribuito di risorse**

Internazionalizzazione

- I **nostri principali clienti italiani** competono a livello internazionale e stanno avviando o consolidando il proprio processo di internazionalizzazione
- Le **nostre più importanti linee di offerta** costituiscono appropriate soluzioni alle priorità di investimento di un mercato internazionale su cui le posizioni dei diversi player sono in continua evoluzione
- Diversi **operatori internazionali** hanno iniziato a proporre in modo sempre più importante la loro offerta in Italia







I nnovazione

“ **Essere pronti a dare risposte adeguate ai mercati nelle loro rapide trasformazioni** ” è l'imperativo al quale non vogliamo sottrarci ripensando la nostra impresa, innovando i nostri prodotti, considerando l'innovazione come unica via per innescare la crescita attraverso:

- 📄 partnership con Clienti su Pilot innovativi, sia in termini tecnologici che di business
- 📄 investimenti importanti in Ricerca e Sviluppo con forte coinvolgimento di tutte le aree aziendali
- 📄 innovazione continua del nostro portafoglio di offerta focalizzando le innovazioni attorno al tema strategico della **Città Digitale 2.0**, come contenitore di nuovi modelli di interazione e di integrazione (sanità elettronica, mobile payment, infomobility).



I ndustrializzazione

L'evoluzione verso il cloud computing, sia pubblico che privato, e più in generale verso l'industrializzazione spinta dei servizi IT, indirizza Exprivia verso:



- 📄 L'accelerazione dei processi di industrializzazione nello sviluppo software di alta qualità e nelle modalità di erogazione dei servizi IT per la predisposizione di servizi e soluzioni applicative anche in modalità SaaS
 - ➡ **CMMI – ISO 27001 – ISO 20000**
- 📄 L'organizzazione per Service & Software Factory specializzate efficienti, geograficamente distribuite ma sufficientemente prossime ai nostri clienti, a garanzia di qualità, efficienza e rapidità di intervento
 - ➡ **Nearshoring**
- 📄 Il continuo potenziamento delle competenze, sia tecnologiche che di processo, e delle proprie capacità di system integration a supporto dello sviluppo e della aggregazione di servizi e di applicazioni anche in modalità cloud.
 - ➡ **Centri di competenza**



I nternazionalizzazione

L'espansione internazionale rappresenta **una strategia fondamentale per il nostro futuro, un must**, non soltanto una grande opportunità.

A tal proposito Exprivia ha elaborato due modalità di approccio:


- 
 selezione di **partner locali** compatibili per capacità, mercato e competenza tecnico applicativa, con i quali avviare rapporti di collaborazione in termini di: definizione di proposte, condivisione di know-how, image branding sul territorio, in un rapporto di tipo 'win-win';
- 
acquisizione di società di medie dimensioni o accordi con imprenditori locali per lo **start-up di nuove iniziative**, anche al fine di veicolare le soluzioni innovative di Exprivia nei mercati esteri.

L'approccio 'win-win' a medio termine ci consente di ottenere una collaborazione di successo con partner locali e trarre soluzioni innovative vendute e supportate da Exprivia in altri mercati (Italia, Spagna, Europa orientale, ecc.) in cui abbiamo già una base di clienti.

Le 3"1" nella BU Sanità ed Enti Locali



I nnovazione

- 
 Completamento dell'offerta per il mercato sanità con le componenti cliniche ad alto tasso di innovazione (es: fascicolo elettronico, telemedicina)



I ndustrializzazione

- 
 Industrializzazione dei processi di delivery integrando le diverse offerte per il mercato sanità



I nternazionalizzazione

- 
 Piano di ampliamento verso i mercati che hanno in corso processi di innovazione dei sistemi sanitari

Le 3 "I" nella BL Banche e Finanza



Innovazione

- ▣ Soluzioni e servizi a supporto della multicanalità con particolare attenzione al mobile banking, internet banking, e trading on line
- ▣ Soluzioni a supporto della qualità dell'attivo, in linea con i parametri di Basilea, attraverso il monitoraggio e la gestione proattiva del portafoglio crediti affidato
- ▣ Incremento dell'efficacia commerciale con soluzioni a supporto del CRM Semantico e per la riduzione del time to market, perseguendo la qualità del dato nella ottimizzazione dei processi core



Industrializzazione

- ▣ Predisposizione di Centri di competenza in ambito finanza, distribuiti sul territorio, per l'erogazione di servizi progettuali e di application management, ITIL compliant, in modalità nearshoring
- ▣ Realizzazione dei prodotti proprietari secondo la metodologia di sviluppo CMMI, coerente con l'evoluzione cloud



Internazionalizzazione

- ▣ Creazione di una rete di rivenditori/ partner per veicolare i prodotti proprietari sui Gruppi Bancari Esteri (Sirma)
- ▣ Collaborazione con i Gruppi Bancari Italiani, che operano a livello internazionale, attraverso soluzioni multilingua che già recepiscono le tipicità dei diversi paesi

Le 3 "I" nella BL Industria e Media



Innovazione

- ▣ Soluzioni integrate e verticali, progettate per le realtà Distrettuali Italiane, a supporto dell'intera catena del valore dei processi di business: dalle strategie all'automazione di fabbrica
- ▣ Completamento dell'offerta di prodotti applicativi basati su piattaforme standard con soluzioni puntuali, specializzate per industry, rivolte ai temi emergenti di sostenibilità, risparmio energetico, tracciabilità, green economy



Industrializzazione

- ▣ Modularità delle componenti di offerta di System Integration ed Application Management, secondo temi di prossimità (on site vs remoto), modalità di erogazione (tradizionale vs SaaS) perimetro funzionale e tipologia di servizio
- ▣ Organizzazione e livelli di servizio contestualizzati secondo le caratteristiche del processo di business indirizzato
- ▣ Metodologie di delivery ottimizzate commercialmente alle diverse dimensioni dei clienti



Internazionalizzazione

- ▣ Presenza internazionale (rete di partners ed acquisizioni mirate) atte a integrare il portfolio di offerta e la capacità di erogazione di servizi della Capogruppo per soddisfare le esigenze delle Società Multinazionali

Linee strategiche

Le 3 "I" nella BL Oil, Gas e Telecom



Innovazione

- Proposte innovative con erogazione di attività di back-office in modalità Business Process Reengineering



Industrializzazione

- focalizzazione dell'offerta in aree di competenza specifica sfruttando sempre maggiormente il modello nearshoring/centri di competenza



Internazionalizzazione

- Ampliamento internazionale dell'offerta attraverso il supporto dei nostri clienti multinazionali nelle loro sedi estere.

Linee strategiche

Le 3 "I" nella BL PAC, Trasporti, Utilities



Innovazione

- Allineamento tecnologico ai processi di cambiamento nell'ambito dell'amministrazione centrale, alle trasformazioni del settore delle Utility a seguito della internazionalizzazione, liberalizzazione e consolidamento






Industrializzazione





- Introduzione di metodologie e strumenti per l'erogazione dei servizi e la conduzione dei progetti secondo una logica a Factory Distribuite
- Configurazione dei diversi segmenti di offerta (ITO e BPO) per indirizzare il Mercato in modo integrato



Internazionalizzazione

- Partecipazione a gare bandite dall'UE.
- Partnership ed Alleanze con player internazionali
- In ambito Utility e Trasporti, sviluppo su scala internazionale nel solco delle Iniziative estere dei clienti nazionali

- 
 La Regione Puglia ha approvato il progetto **“Service Delivery Improvement (SDI)”** presentato da Exprivia all’interno del POR Puglia 2011-2013; attraverso questo investimento, Exprivia intende attuare un miglioramento nella qualità dei servizi IT resi alla propria clientela; l’obiettivo sarà conseguito grazie alla definizione e sperimentazione di una software factory, ossia un insieme di metodi, tecniche e strumenti a supporto dei servizi da erogare.
- 
 Il contratto di programma prevede anche la realizzazione uffici per complessivi 3.000 mq., investimenti in infrastrutture hw/sw e la riqualificazione di una parte delle attuali palazzine uffici
- 
 L’investimento complessivo è previsto pari a circa 11 mln€, a fronte dei quali la società riceverà un contributo a fondo perduto pari a circa 3,2 mln€.

- 
 I servizi di **business process outsourcing ad elevato contenuto IT** (ovvero i processi aziendali labour intensive da automatizzare mediante strumenti e tecnologie informatiche) si inseriscono in un quadro articolato di offerta, verso mercati specifici, ad integrazione e consolidamento del core business di Exprivia.
- 
 Exprivia favorendo la focalizzazione, l’innovazione e la flessibilità assicura un incremento della produttività totale dei fattori produttivi dei propri clienti.
- 
 Exprivia prende in carico la responsabilità della gestione in outsourcing di un processo, o di una sua parte, a fronte di una serie di parametri prestazionali concordati con il Cliente (Service Level Agreement – SLA) ed una quota di rischio.
- 
 Nel Piano Industriale è stato previsto che tale tipologia di servizi possa rappresentare fra il 7% e il 10% dei ricavi consolidati.

Le caratteristiche industriali delle target: società in grado di contribuire all'ampliamento del mercato servito dal Gruppo, anche per mezzo di un portafoglio di offerta complementare, privilegiando quelle società che possiedono asset con respiro internazionale.

assumption
economico-
finanziarie

Ricavi pari a circa 60 mln€, Ebitda margin pari a circa il 12%, rapporto CCN / Ricavi pari a circa il 27%, rapporto D/E al 55%, 100% Equity Value stimato pari a circa 30 mln€.

1. Overview e posizionamento del gruppo
2. Linee guida strategiche e obiettivi 2010-2013
3. Sintesi obiettivi economici e finanziari del piano

Key financials - target

Financial Target	2010 (est)	2011 (est)	2012 (est)	2013 (est)	2013 (est) external growth
Valore della produzione	2010-2013 CAGR 11,7%			€ 140 mln	€ 200 mln
	2010-2013 CAGR with external growth 22,1%				
EBITDA margin	€ 14,9 mln 15,1%	€ 22,5 mln 16,1%	€ 30,0 mln 15,0 %
EBIT margin	€ 12,0 mln 12,3%	€ 19,3 mln 13,8%	€ 27,1 mln 13,5%
Utile netto	€ 5,4 mln	€ 9,5 mln	€ 13,1 mln
PFN	€41,6 mln	€ 29,5 mln	€ 69,5 mln

I dati riportati sono stime preliminari basate su ipotesi del management che, alla data attuale, le ritiene ragionevoli e credibili. In quanto stime previsionali possono essere soggette a variazioni ed a mutamenti dello scenario macro economico. I risultati a consuntivo potranno anch'essi differire dalle informazioni qui esposte.

Key financials - assumptions

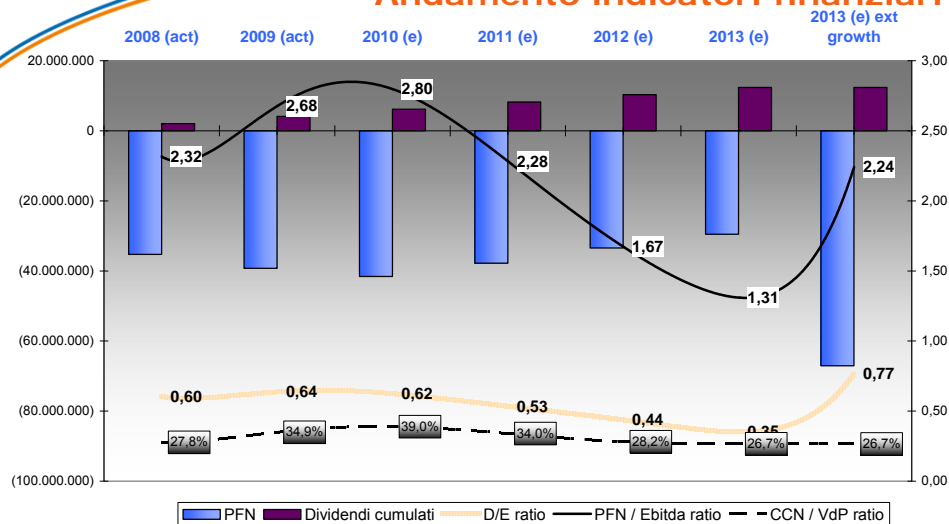
Ricavi	Il CAGR di incremento dei ricavi al 2013 (stand-alone) sul 2009 varia tra il 10% e il 17% nelle diverse aree di business
Costi operativi	Opex in valore assoluto in leggera crescita dal 2012 Razionalizzazione di alcune sedi e della struttura operativa Improvement del valore aggiunto pro capite ≈3%
Capitale Circolante netto	CCN in rapporto ai Ricavi in costante riduzione fino a <30% nel 2013, in virtù di una prevista riduzione dei tempi medi di incasso e la normalizzazione degli impegni di cassa per i progetti pluriennali
CAPEX	Capex di mantenimento costanti per l'intero periodo; investimenti previsti dal progetto "Service Delivery Improvement" e per le operazioni di crescita per linee esterne.
PFN	Mantenimento dell'attuale politica sui dividendi. Prevalenza di finanziamenti a medio termine. PFN in netto miglioramento entro il 2013 in virtù della riduzione del CCN in rapporto ai Ricavi, nonostante l'assorbimento di cassa necessario a finanziare la crescita endogena

Gruppo - Stato patrimoniale ricl.

Stato Patrimoniale di sintesi	2009 (act)	2010 (e)	...	2013 (e)	2013 (e) ext growth
IMMOBILIZZAZIONI	80,1	80,3	...	85,9	114,2
CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	31,4	38,2	...	37,3	53,3
TFR E ALTRI FONDI	(10,7)	(10,4)	...	(9,8)	(12,8)
CAPITALE INVESTITO NETTO	100,9	108,1	...	113,4	154,6
PATRIMONIO NETTO	61,7	66,5	...	83,9	87,6
PFN	39,3	41,6	...	29,5	67,1

I dati riportati sono stime preliminari basate su ipotesi del management che, alla data attuale, le ritiene ragionevoli e credibili. In quanto stime previsionali possono essere soggette a variazioni ed a mutamenti dello scenario macro economico. I risultati a consuntivo potranno anch'essi differire dalle informazioni qui esposte.

Andamento indicatori finanziari



I dati riportati sono stime preliminari basate su ipotesi del management che, alla data attuale, le ritiene ragionevoli e credibili. In quanto stime previsionali possono essere soggette a variazioni ed a mutamenti dello scenario macro economico. I risultati a consuntivo potranno anch'essi differire dalle informazioni qui esposte.



Q&A

45



Disclaimer

La seguente presentazione contiene stime preliminari che includono informazioni relative alle performance economico-finanziarie della Società ed agli andamenti dei mercati di riferimento.

Le stime sono basate su ipotesi del management che, alla data attuale, le ritiene ragionevoli e credibili. In quanto stime previsionali possono essere soggette a variazioni ed a mutamenti dello scenario macro economico.

I risultati a consuntivo potranno anch'essi differire dalle informazioni qui esposte.

Questo documento non costituisce sollecitazione al pubblico risparmio né rappresenta indicazioni di acquisto e vendita delle azioni del Gruppo ed è indirizzato alla comunità finanziaria.

Contatti

<p>Exprivia SpA</p> <p><i>Communication & IR Manager</i></p> <p>Alessia Vanzini</p> <p>E-mail: alessia.vanzini@exprivia.it</p> <p>Tel. +39 0228014.1 Fax. +39 022610853</p>	<p>Polytems Hir</p> <p><i>Investor Relations</i></p> <p>Bianca Fersini Mastelloni, Nicola Fiore</p> <p>E-mail: b.fersini@polytemshir.it; n.fiore@polytemshir.it</p> <p>Tel. 06-69923324</p> <p><i>Media Relations</i></p> <p>Barbara Millucci</p> <p>e-mail: b.millucci@polytemshir.it</p>
---	--

46