



Investor day FY 2022

Nicola Voltan (CEO) – Daniele Boggian (CFO)

Milano, 12 aprile 2023

Siav, costituita nel 1989 a Rubano (Padova), è un'azienda di software specializzata nel settore dell'Enterprise Content Management (ECM) e del Business Process Outsourcing (BPO).

La value proposition di Siav si basa sui seguenti **prodotti software e servizi**:

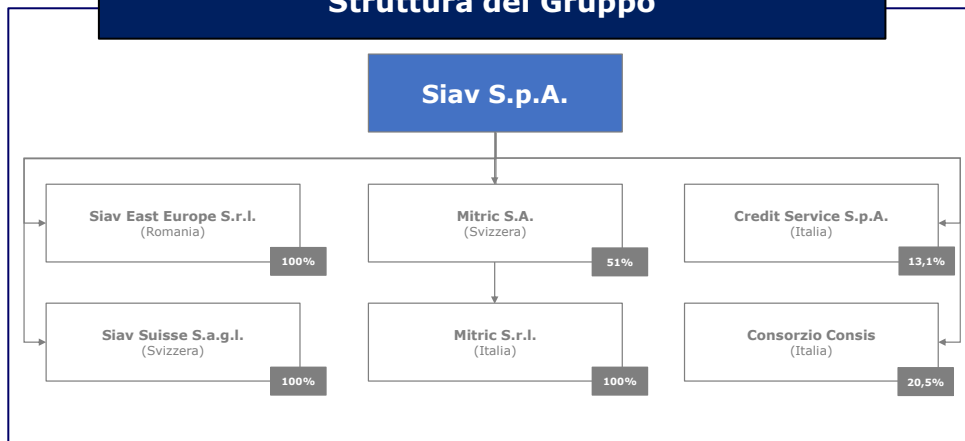
Software proprietari per la gestione documentale: Siav offre principalmente 3 prodotti: Archiflow, Silloge, e CatFlow, che aiutano i clienti a gestire e ad automatizzare i processi aziendali interni;

Software proprietari e soluzioni verticali: piattaforme software affini alla gestione documentale: (i) **Checker**, piattaforma proprietaria per il Quality & Audit Management, (ii) **Revo** piattaforma in ambito HSE per la gestione della sicurezza negli ambienti di lavoro, (iii) **MyCreditService**, piattaforma Fintech per la gestione della supply chain finance, (iv) **cruscotti SAP** per l'integrazione del ciclo attivo e passivo di fatturazione e (v) **soluzioni** dedicate al mondo **Sanità**; e

Servizi in Outsourcing: dematerializzazione e conservazione sostitutiva dei documenti, gestiti tramite una soluzione proprietaria (**Virgilio**), e fatturazione elettronica B2B.

1989 Fondazione	+6% 22 vs 21 Ricavi	18% EBITDA margin	6,9 mln R&D
≈50% Ricavi ricorsivi	>30 22 vs 21 New Name (nuovi clienti)	+ 1 mln # fatture / mese (outsourcing)	180 mld Fatturato aggregato clienti
<10 Clienti persi 2022	>950 22 vs 21 Clienti diretti	>135.000 Utenti Archiflow	>8.000 #utenti soluzione OnPrem maggiore (BdI)

Struttura del Gruppo



Consiglio di amministrazione

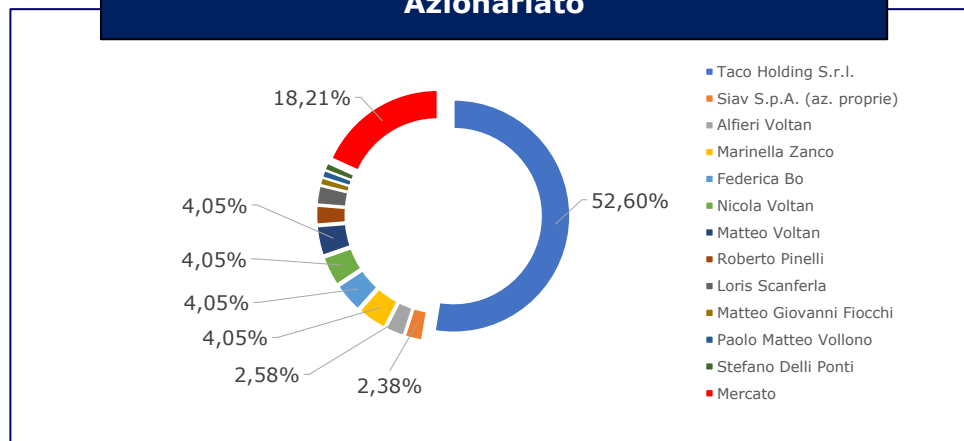
Presidente	Alfieri Voltan
AD	Nicola Voltan
Consigliere	Leonardo Bernardi
Consigliere	Daniele Boggian
Consigliere (*)	Emanuele Campagnoli
Consigliere (*)	Pierpaolo Guzzo
Consigliere (*)	Alessandro Minichilli

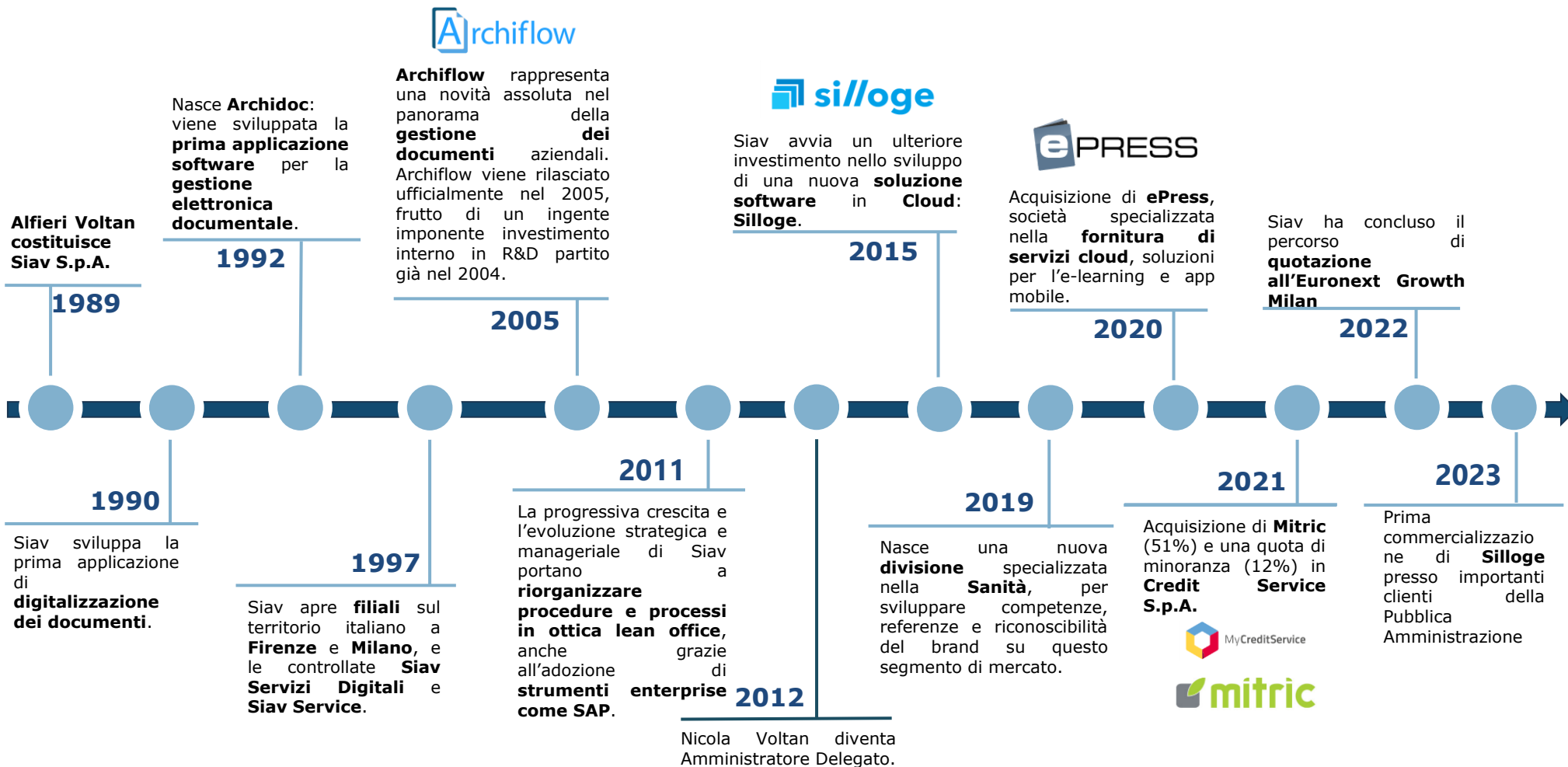
(*) *Consigliere indipendente ai sensi dell'art. 147 ter del TUF*

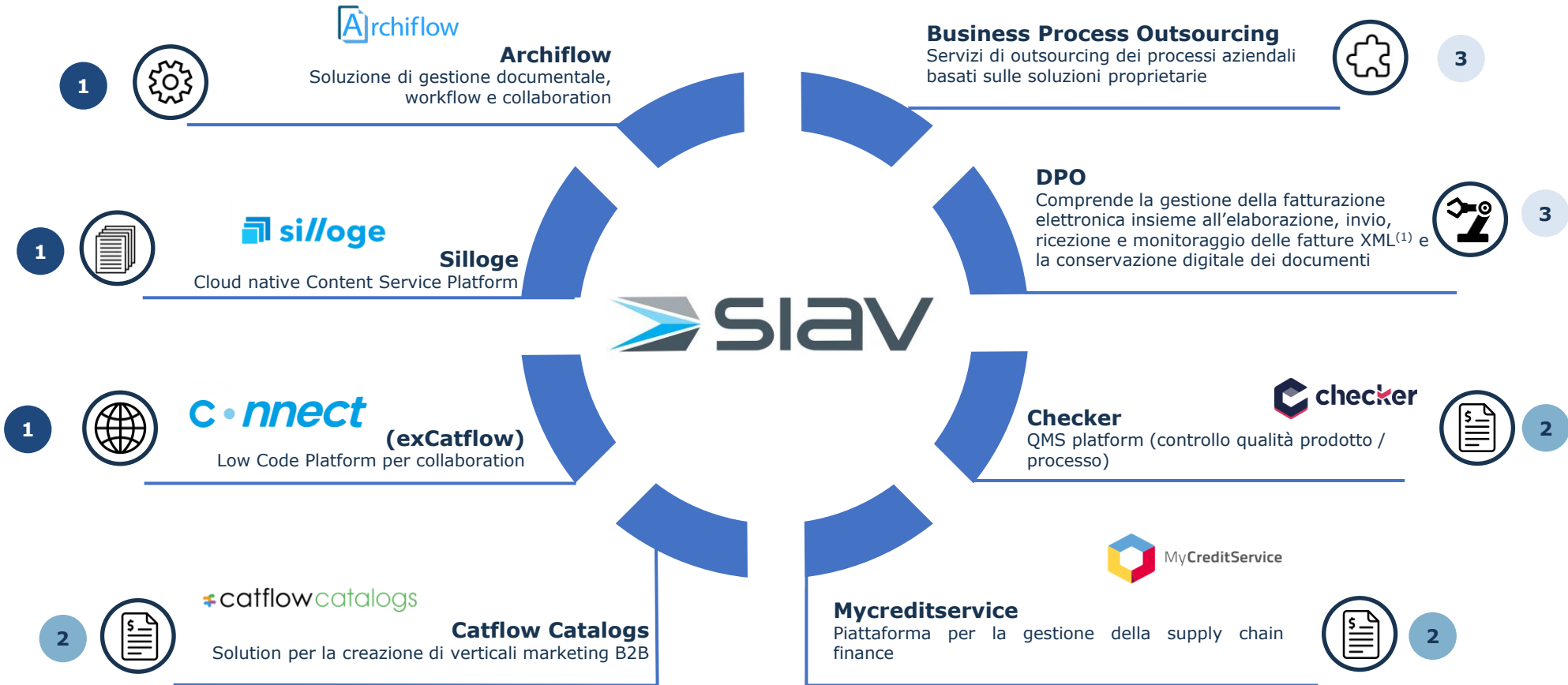
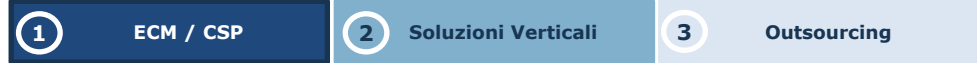
Andamento del titolo

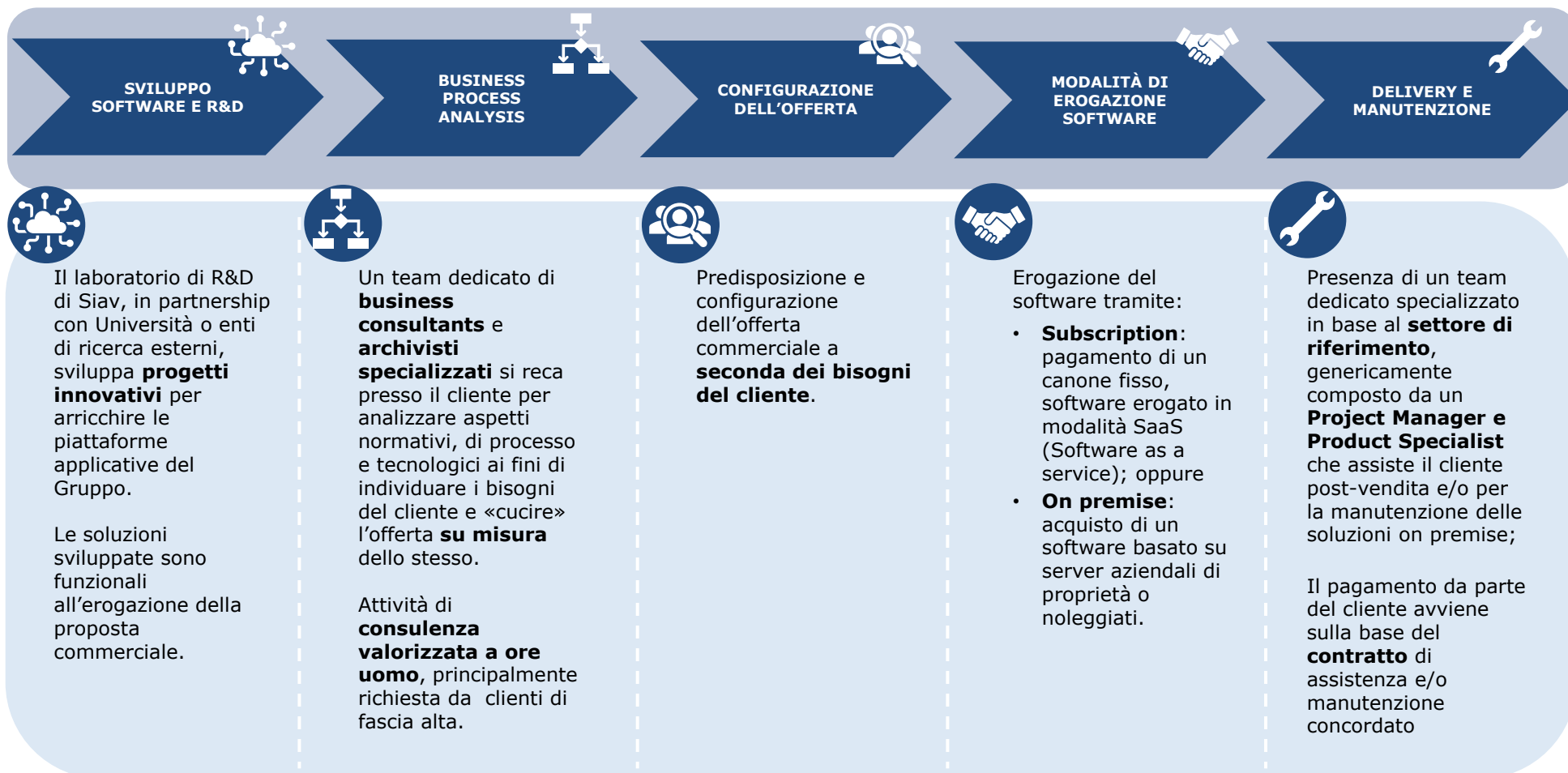


Azionariato



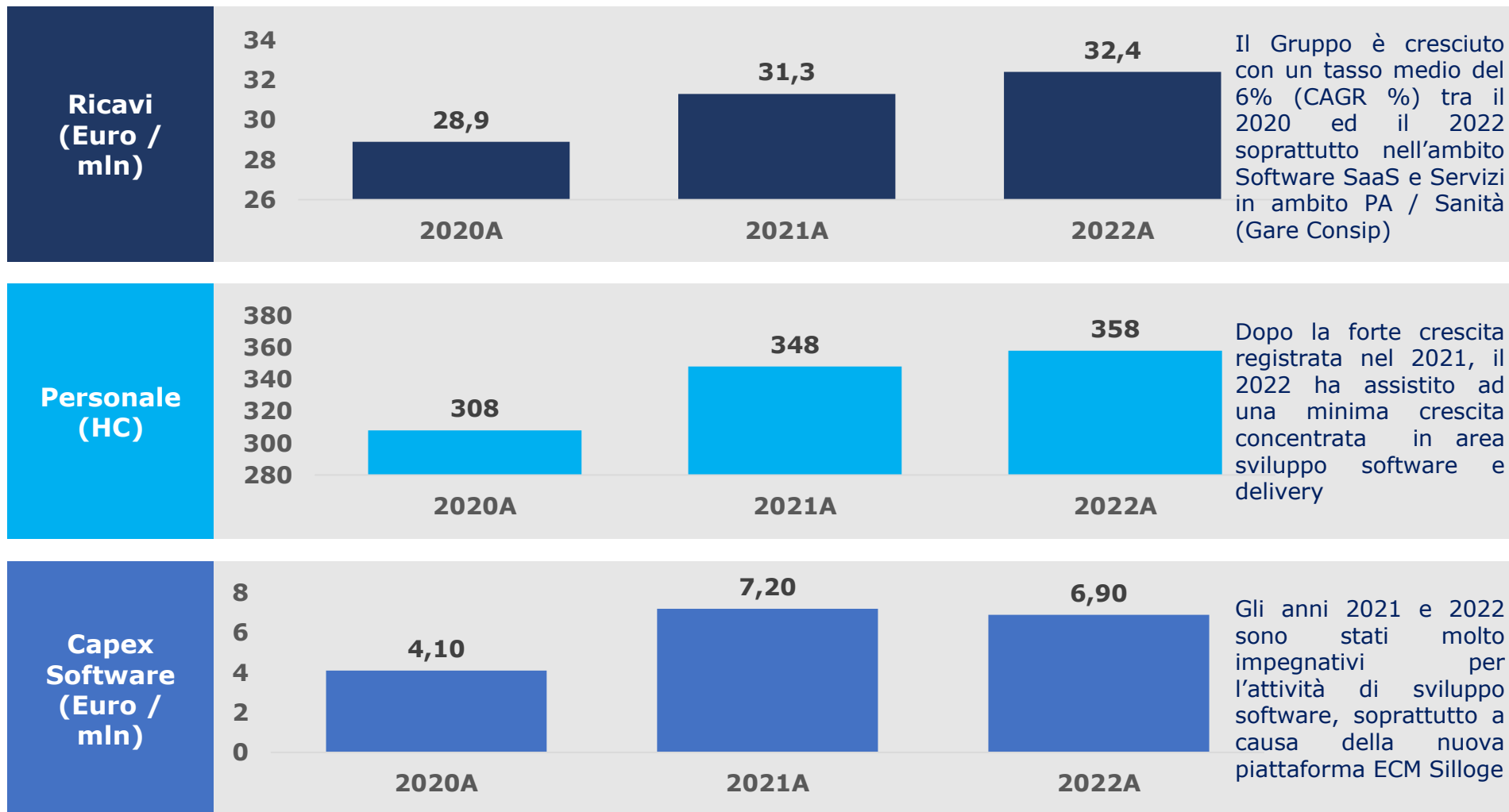






- Oltre 950 clienti diretti – oltre 4.000 compresi gli indiretti;
- Nessuna concentrazione settoriale;
- Focus su organizzazioni di medio – grandi dimensioni.

Servizi 								
Retail 								
PA 								
Food 								
Industria 								

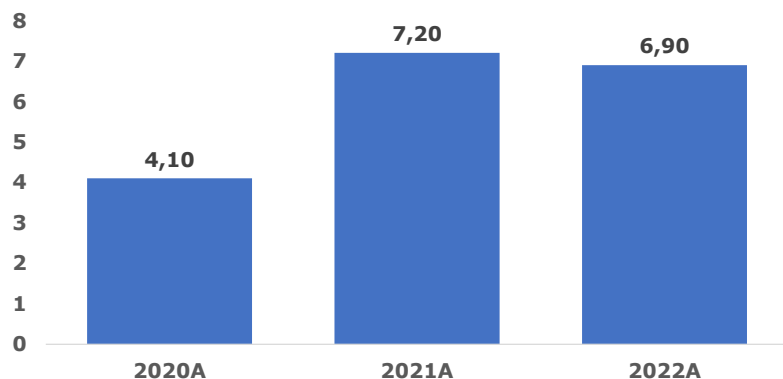


**<18 Euro mln
Capex nel
triennio
2020-22**

L'offerta commerciale del Gruppo si basa solo su piattaforme proprietarie pensate, sviluppate, ingegnerizzate ed implementate dal Team di R&D e dalla Factory interni.

**84 FTE interni
20 FTE esterni**

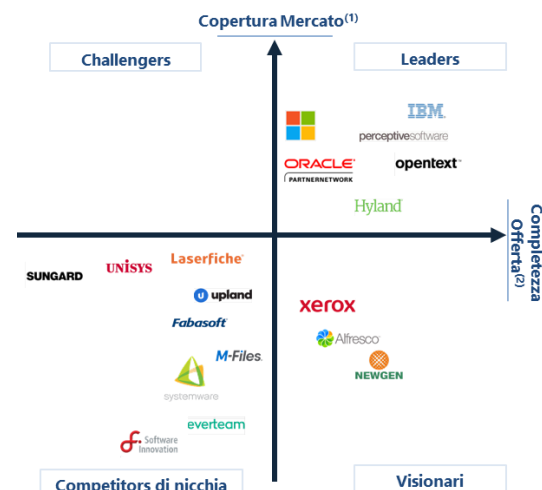
**<70% dei
costi di
sviluppo >>>
Silloge**



Nota (1): con copertura di mercato si intende la tipologia e la quantità di clienti serviti.
 Nota (2): con completezza offerta si intende la tipologia di attività, e la quantità, di software e servizi che si possono vendere all'interno del mercato.
 Nota (3): CSP – Content Service Platforms

Quadrante di Gartner per il Content Services Platform - 2021

Siav ha ricevuto una onorevole menzione nel report di Gartner relativo al segmento Content Services Platform: «Siav offre un set completo di funzionalità relative a CSP⁽³⁾ avendo recentemente sviluppato una versione SaaS della loro offerta per soddisfare la crescente domanda di tali servizi».



Now Tech content platforms, Forrester 2021

Il report di Forrester Now Tech evidenzia la value proposition, i segmenti dei vendor e i singoli vendor che operano in un mercato in via di maturazione; tale report classifica gli operatori tecnologici in base ai ricavi annuali e alle funzionalità specifiche del settore.



Authentication and Authorization, SSO

Red Hat Keycloak



Front End

Angular



Back End

Springboot



Microservice Orchestration

Kubernetes



Images

RHEL UBI



BPM

Camunda



Relational database

Oracle or PostgreSQL



Full text indexing and search

Elasticsearch



Distributed Cache

Hazelcast



Log aggregation

ELK stack



Messaging

Apache RabbitMQ



Service mesh

ISTIO



Silloge: 121.857 linee di codice Java

Jenkins: 181.876 linee di codice Java
(Prima release 2/2011)

2,3M di righe di codice

90+ repository di sorgenti

Kernel Linux Core - 2M ⁽¹⁾
Windows 3.1 - 2.5M ⁽¹⁾

80% copertura di test

At Google we offer the general guidelines of 60% as "acceptable", 75% as "commendable" and 90% as "exemplary."

⁽¹⁾ <https://www.informationisbeautiful.net/visualizations/million-lines-of-code/>

Silloge è l'**unico Content Service Platform in commercio** che risponde alla metodologia "**12 Factor**", un insieme di principi per lo **sviluppo software** con cui **creare applicazioni rilasciabili in modo affidabile**, in grado di **scalare rapidamente**, e con un processo di **manutenzione modulare e progressivo**.

Le applicazioni web conformi alla metodologia 12 Factor hanno tre principali vantaggi: (i) **elasticità**, ovvero riescono nativamente a fare *scale-out* quando c'è un'elevata richiesta di risorse elaborative e *scale-in* quando questa diminuisce, risparmiando i costi dell'infrastruttura; (ii) **modularità**, in quanto sfruttano l'approccio a microservizi containerizzati utilizzando al meglio la flessibilità e gli strumenti che le moderne infrastrutture cloud rendono disponibili; (iii) **sicurezza delle informazioni**, poichè le credenziali o qualsiasi altra informazione riservata sono gestite con modalità che garantiscono sicurezza *by design* e rispettano il paradigma della separazione delle responsabilità.

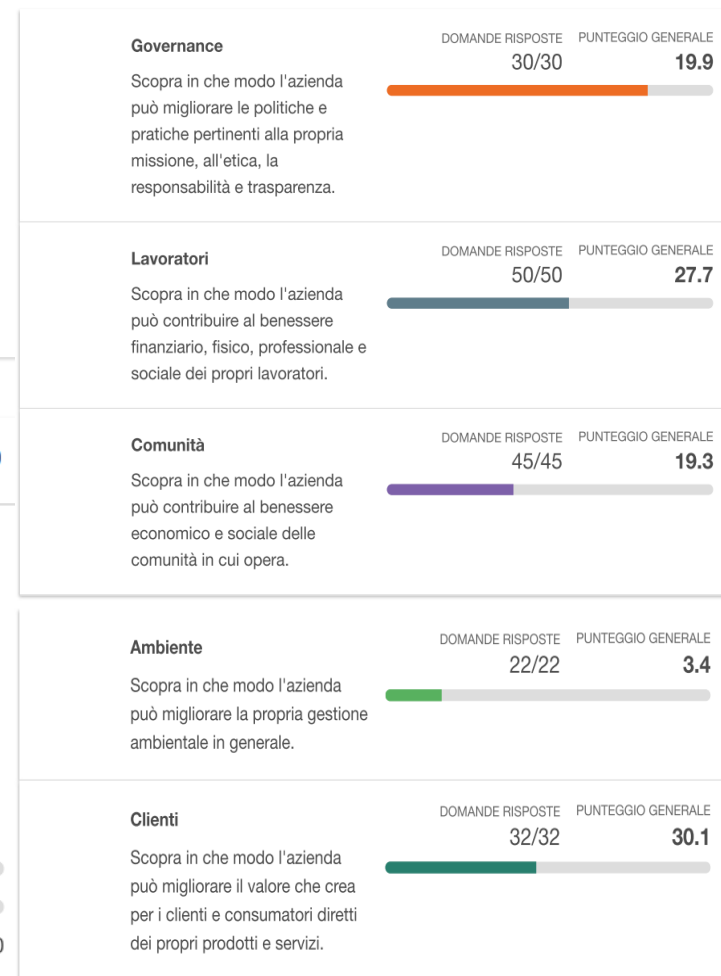


Siav società benefit

Siav Società Benefit - BIA

A partire dal 21 dicembre 2021 SIIV si è trasformata in Società Benefit, inserendo all'Art. 3.3 del proprio Statuto 5 Finalità specifiche di beneficio comune che l'Azienda intende perseguire nell'esercizio della propria attività economica di impresa e che formalizzano l'impegno ad operare in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territorio, ambiente, enti, associazioni e altri stakeholder.

Valutazione di impatto

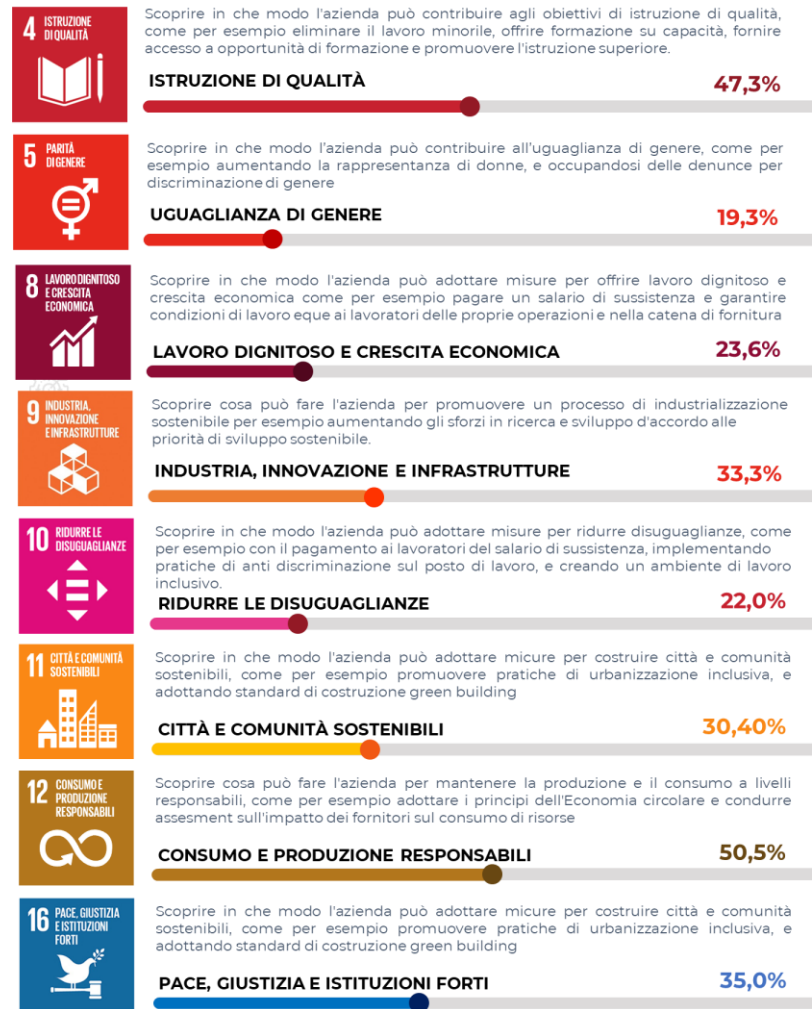
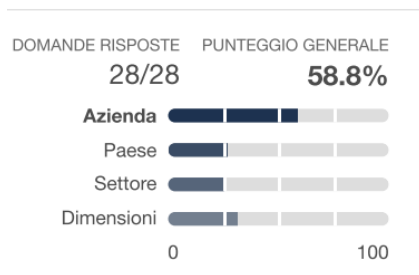


SIAV al fine di valutare lo sviluppo sostenibile dell'azienda rispetto ai 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile - SDGs indicati dall'Agenda 2030 delle Nazioni Unite si è misurata con l'SDGs Action Manager, una piattaforma online nata nel 2020 dall'integrazione del B Impact Assessment della non-profit statunitense B Lab con i Principi del Global Compact Network delle Nazioni Unite. SDG Action Manager è uno strumento in grado di indicare quanto un'azienda stia contribuendo al raggiungimento del singolo obiettivo rispetto al suo potenziale.

Qui di seguito viene rappresentato il punteggio generale che fornisce un'idea complessiva della performance di SIAV rispetto a diritti umani, pratiche lavorative, gestione ambientale e governance ed il contributo specifico al raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile - SDGs considerati più rilevanti rispetto agli impatti generati dall'attività dell'azienda.

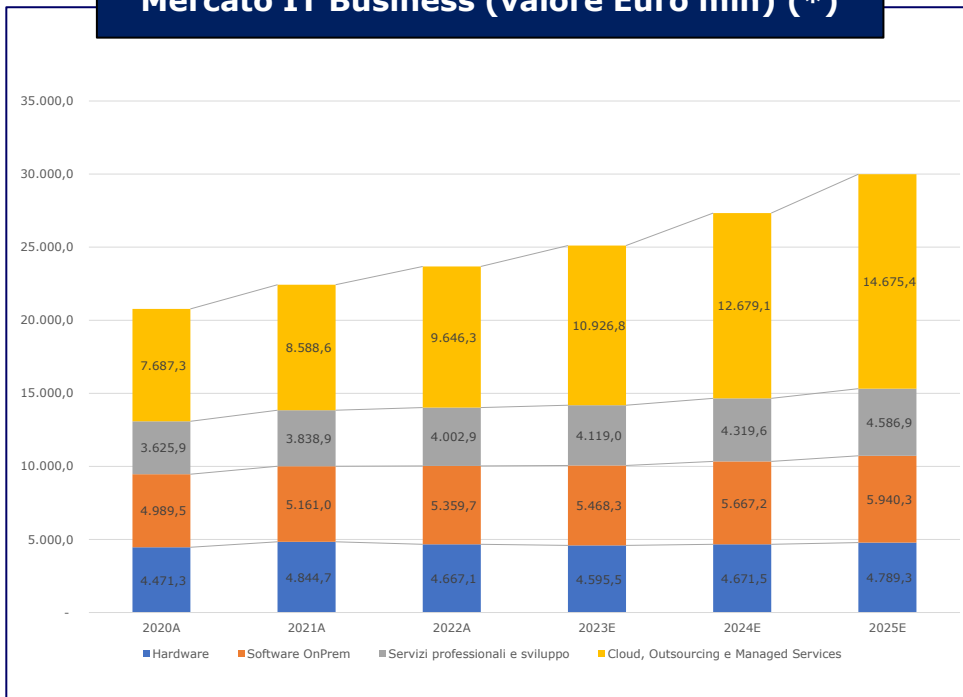


Take action.
Track progress.
Transform the world.

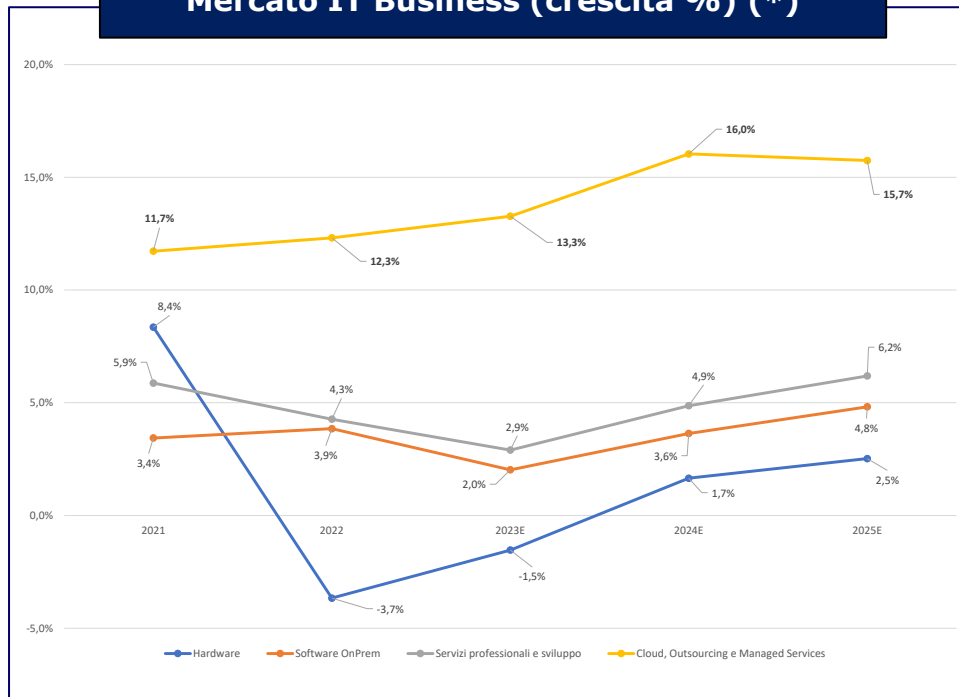


Il Mercato

Mercato IT Business (valore Euro mln) (*)



Mercato IT Business (crescita %) (*)

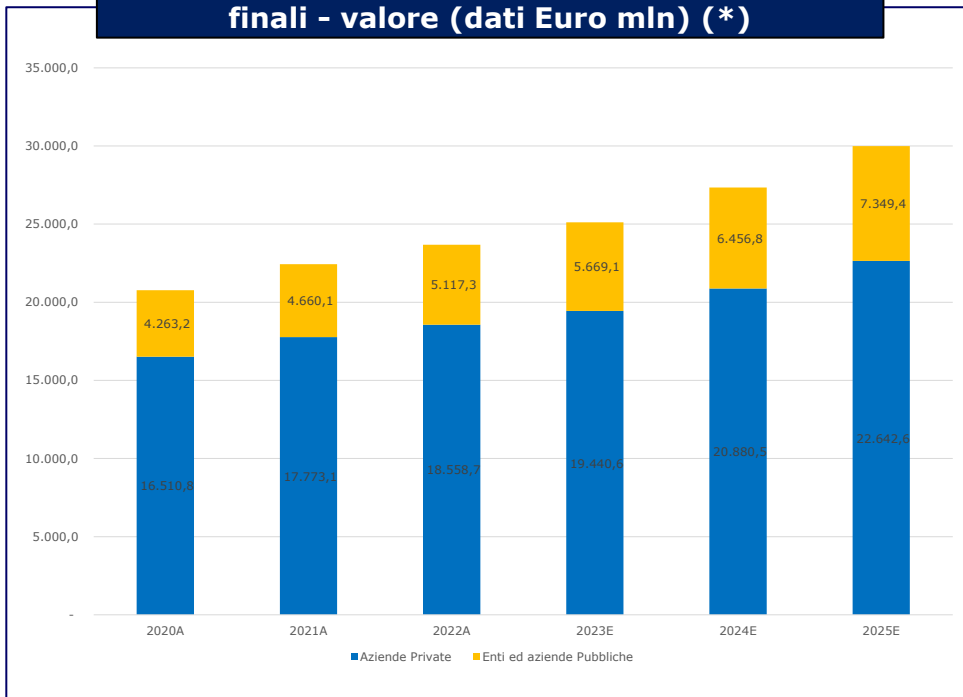


Il mercato italiano dell'IT (Information Technology) nel 2022 ha raggiunto il valore di Euro 23,6 mld (in crescita del 5,5% rispetto al 2021) trainato dalla componente Cloud, Outsourcing e Managed Services la quale è cresciuta di oltre il +12%, raggiungendo il valore di Euro 9,6 mld. In significativa contrazione, dopo la crescita senza precedenti registrata nel periodo pandemico e di impiego dello smart working, la parte Hardware la quale ha segnato una contrazione del 3,7%, attestandosi ad un valore di Euro 4,6 mld.

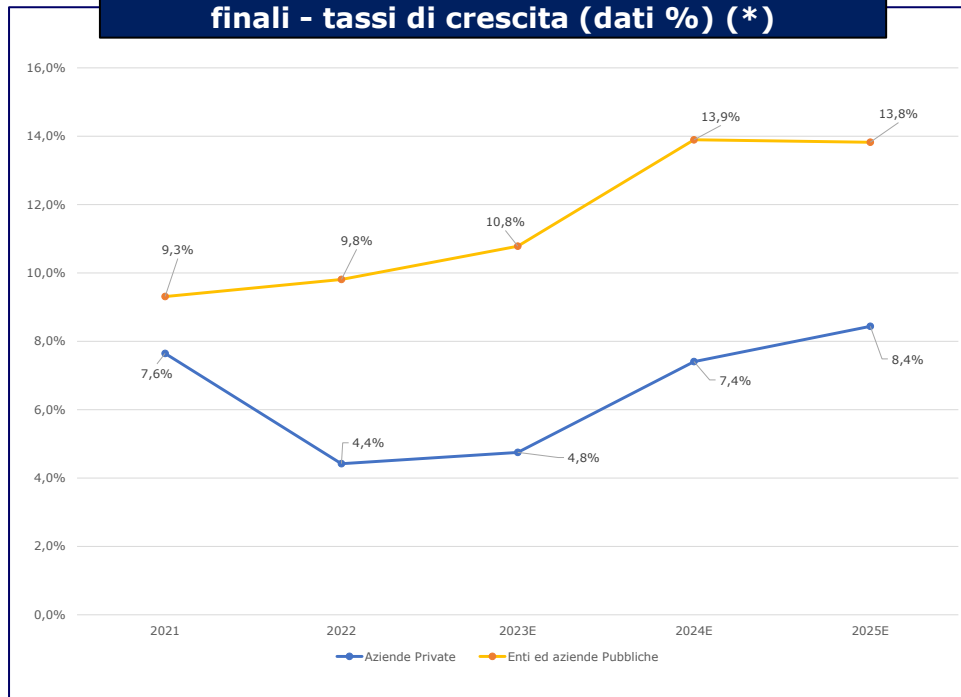
Il Software OnPrem è cresciuto del +3,9% rispetto al 2021 arrivando ad un valore di Euro 5,3 mld e, infine, i Servizi professionali e di sviluppo, protagonisti del PNRR, sono cresciuti del 4,3%, arrivando alla soglia di Euro 4 mld. Le previsioni per il mercato italiano IT confermano un buon tasso di crescita anche per il triennio 2023 – 2025 con valori compresi tra il 6% ed il 9% arrivando, nel 2025, alla soglia di Euro 30 mld, trainato soprattutto dalla componente Cloud, Outsourcing e Managed Services, nella quale il Gruppo è attiva.

(*) fonte: Sirmi S.p.A.

Mercato IT Business per tipologia di utenti finali - valore (dati Euro mln) (*)



Mercato IT Business per tipologia di utenti finali - tassi di crescita (dati %) (*)

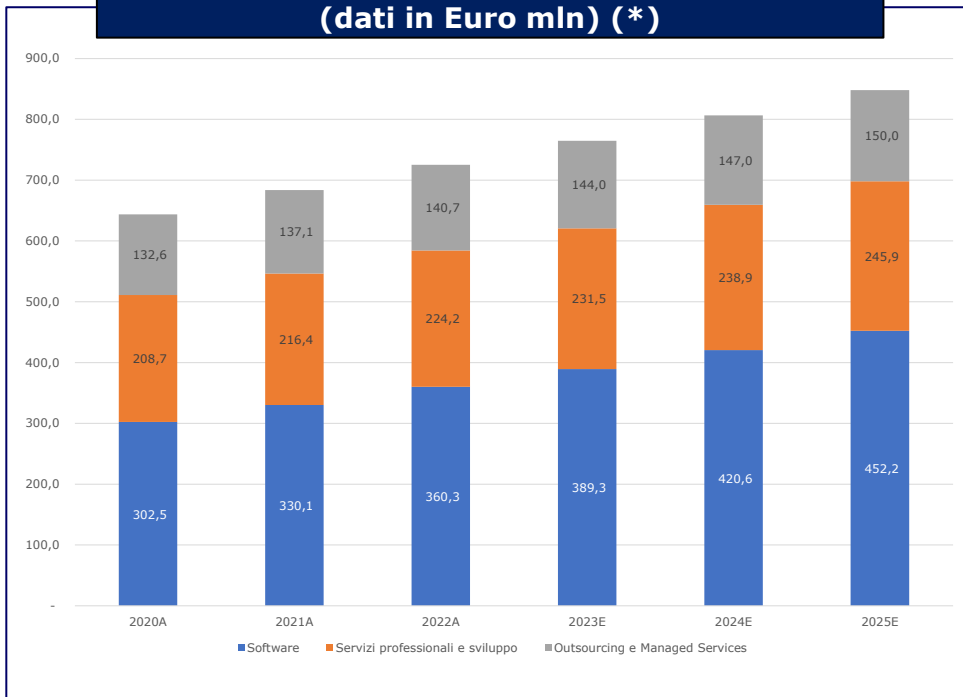


Nel 2022 le **aziende private** hanno generato valore per Euro 18,6 mld (+4,4% rispetto al 2021) contro Euro 5,1 mld della PA (+9,8% rispetto al 2021). L’impatto del PNRR sarà significativo per la crescita del segmento PA, almeno fino al 2026, con previsioni di crescita percentuale che sono quasi doppie rispetto al mercato delle aziende private.

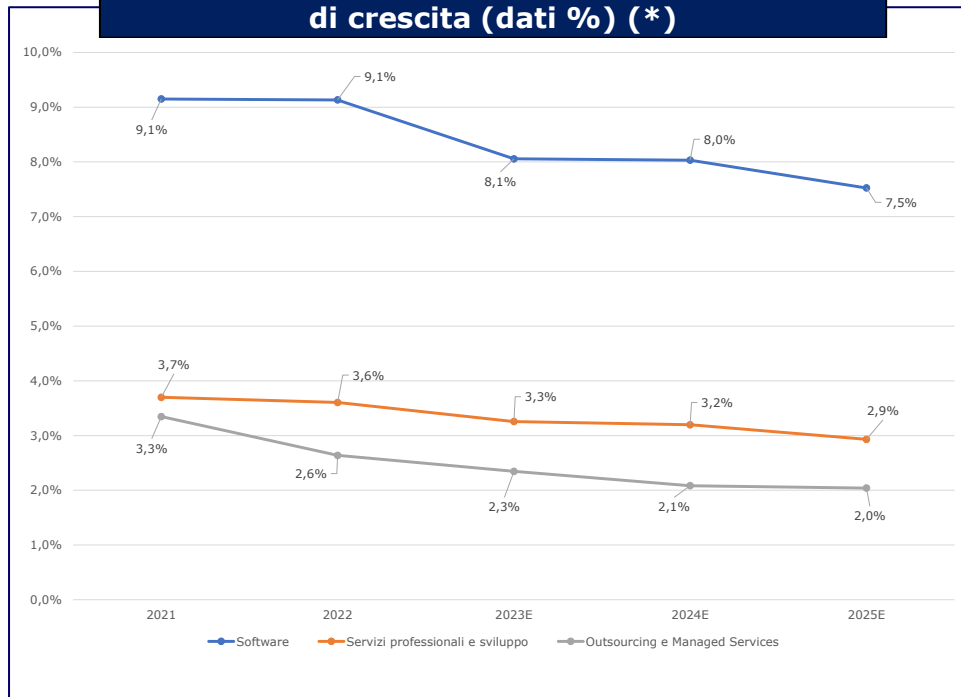
Per il triennio 2023 – 2025 si stima, infatti, una crescita media annua tra il 10% ed il 13% per la PA, mentre per le aziende private non si andrà oltre il 7/8%.

(*) fonte: Sirmi S.p.A.

Il mercato software e servizi dell'ECM - valore (dati in Euro mln) (*)



Il mercato software e servizi dell'ECM - tassi di crescita (dati %) (*)



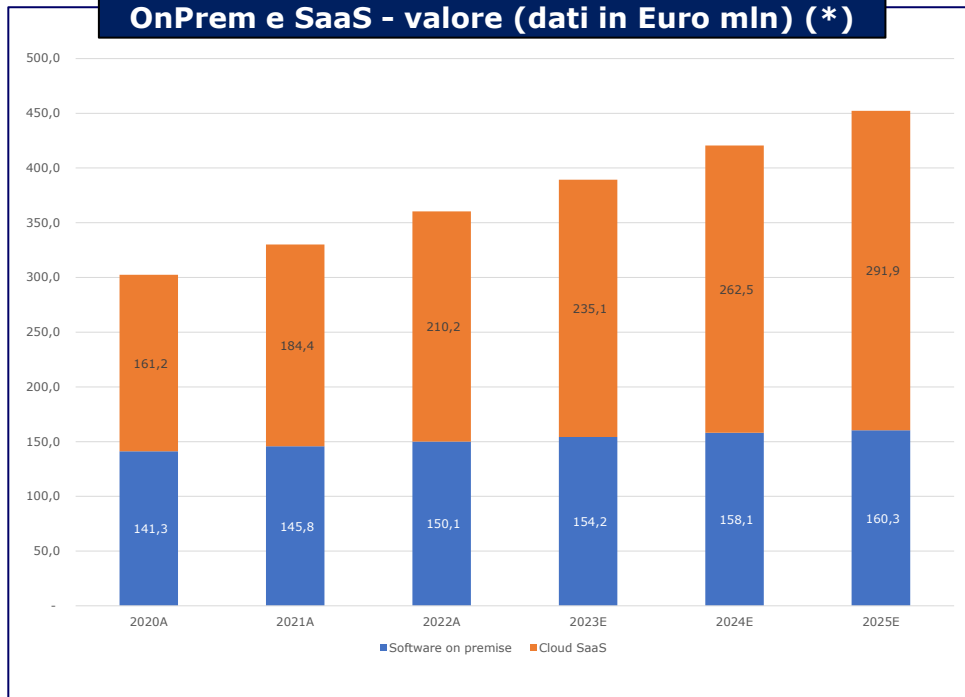
Il mercato **Enterprise Content Management (ECM)**, nel 2022 si è raggiunto il valore di Euro 725 mln. Tale valore è composto dai segmenti **Software, Servizi professionali e di sviluppo applicativo e Outsourcing e Managed services**.

Il peso maggiore è rappresentato dal segmento Software che vale Euro 360 mln, seguito dai Servizi professionali e di sviluppo pari ad Euro 224 mln ed, infine, dall'Outsourcing e Managed Services che raggiunge Euro 141 mln. Il mercato nel 2022 è cresciuto complessivamente del +6,1% rispetto al 2021.

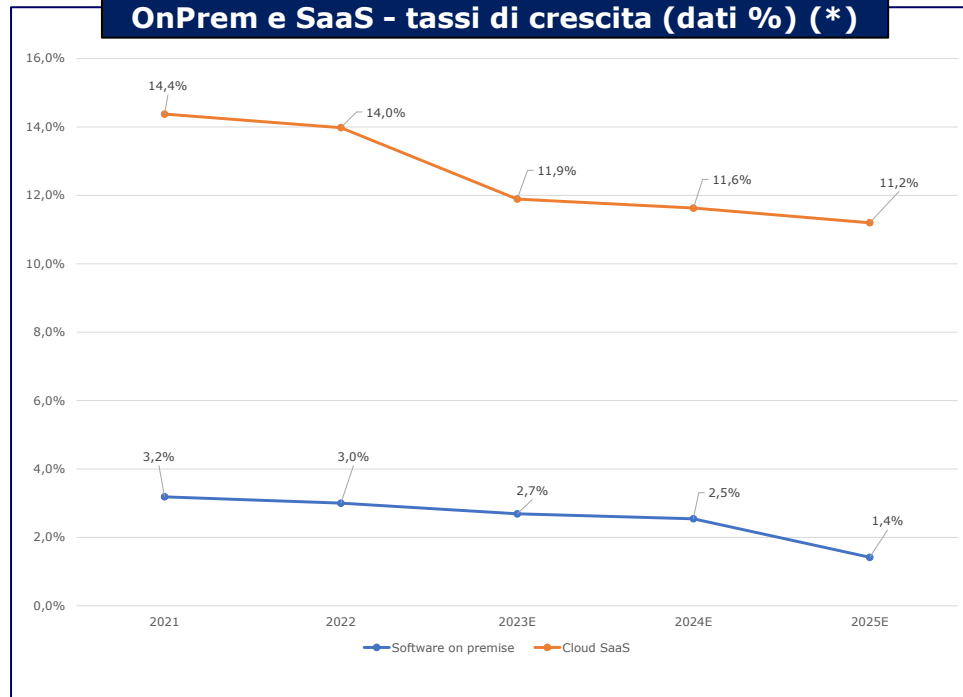
Per quanto riguarda le prospettive per il triennio 2023 – 2025, si prevede una crescita media del mercato ECM di poco superiore al +5% annuo. Il peso della crescita è prevalentemente spostato verso il segmento Software, con tassi di crescita previsti tra il 7% ed il 9% mentre i segmenti Servizi professionali e Outsourcing non andranno oltre il 2/3%.

(*) fonte: Sirmi S.p.A.

Il mercato software ECM - scomposizione tra OnPrem e SaaS - valore (dati in Euro mln) (*)



Il mercato software ECM - scomposizione tra OnPrem e SaaS - tassi di crescita (dati %) (*)



Il mercato Software ECM ha raggiunto il valore di Euro 360 mln nel 2022. Di tale importo, ca. il 45% è ascrivibile alla componente OnPrem mentre il restante 55% viene generato dalla componente SaaS.

Le dinamiche di crescita di queste due componenti sono totalmente disallineate; infatti, per il triennio 2023 – 2025, la componente Software ECM in SaaS crescerà con tassi di poco inferiori al 12% mentre la componente OnPrem non andrà oltre il 2/2,5%.

(*) fonte: Sirmi S.p.A.

Financial Highlights FY 2022



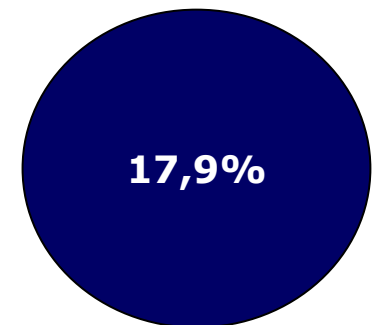
Ricavi



Valore della prod.



EBITDA



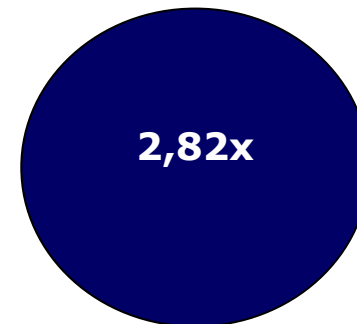
EBITDA margin



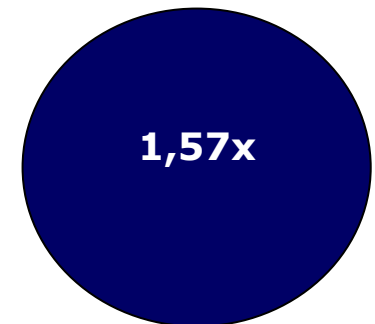
EBIT



IFN



IFN / EBITDA (x)



IFN / PN (x)

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO 31.12.2022 31.12.2021

Euro / .000 Euro / .000

(1)	Ricavi delle vendite e prestazioni	32.391	31.309
	Valore della Produzione	33.754	32.584
(2)	EBITDA	5.835	5.865
	EBITDA margin	17,9%	19,1%
(3)	EBIT	1.760	2.243
	EBT	1.009	1.915
	Risultato d'esercizio di Gruppo	1.008	1.628

(1) I ricavi sono cresciuti di poco meno del 6% trainanti soprattutto dalla componente Servizi (+6,3%) rispetto ad una crescita dell'1,8% della componente Software ed una lieve contrazione dell'attività di Outsourcing (nella componente dematerializzazione)

(2) L'EBITDA mantiene una buona incidenza percentuale (18,1%), ma mostra un lieve calo in valore assoluto rispetto all'anno precedente soprattutto per via della perdita di marginalità su alcune commesse legate allo start-up di Silloge

(3) L'EBIT perde poco più di Euro 400 mila rispetto al 2021 raggiungendo il valore di Euro 1,7 mln a causa della componente di ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali

STATO PATRIMONIALE CONSOLI 31.12.2022 31.12.2021

Euro / .000 Euro / .000

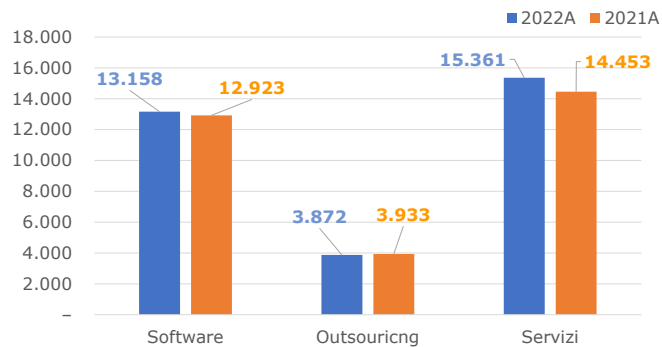
(4)	Capitale Immobilizzato	29.139	26.295
(5)	Capitale Circolante Netto	(2.991)	(3.443)
	Capitale Investito Netto	26.994	22.814
(6)	Indebitamento Finanziario Netto	16.512	16.466
	Patrimonio Netto	10.481	6.349
	Totale Fonti	26.994	22.814

(4) Il capitale immobilizzato è rappresentato prevalentemente dalla voce Immobilizzazioni immateriali che pesano per oltre il 66% del totale (Euro 18,7 mln). La seconda voce per importanza sono i diritti d'uso per i beni in locazione riscritti secondo gli IFRS che pesano per il 32,3% del totale (Euro 8,7 mln). Trascurabile la voce Immobilizzazioni materiali mentre le Immobilizzazioni finanziarie sono pari ad Euro 1,6 mln e stabili rispetto al 2021

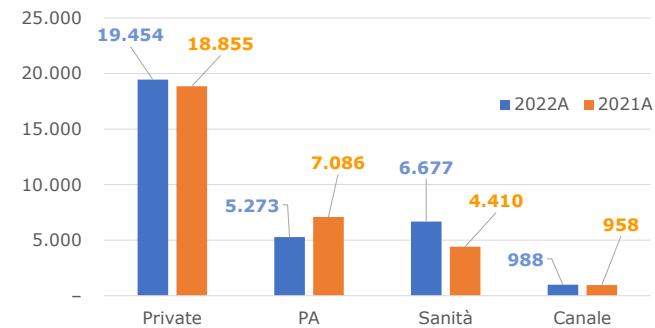
(5) Il Capitale circolante netto, seppur in "aumento" rispetto al 2021 (Euro 3,4 mln) rimane comunque negativo attestandosi ad un valore di poco inferiore ad Euro 3 mln. Il Gruppo riesce a governare in maniera ottimale la propria dinamica finanziaria di breve termine

(6) L'indebitamento finanziario netto rimane sostanzialmente in linea con il 2021. L'indebitamento finanziario lordo nel 2022 si è attestato ad Euro 23,7 mln mentre le disponibilità liquide (aumentare di ca. Euro 2 mln tra il 2021 ed il 2022) sono pari ad Euro 7,2 mln

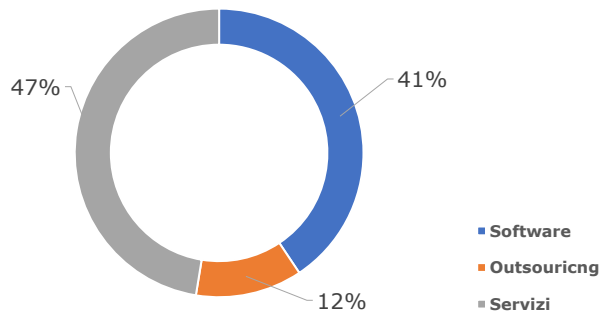
Ricavi per linea di business (22vs21)



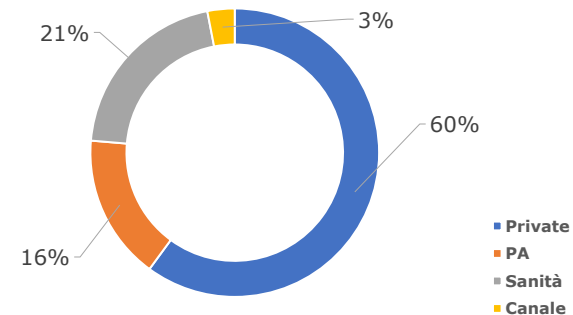
Ricavi per mercato (22vs21)



Ricavi per linea di business



Ricavi per mercato



Mercato Private

VdP: Euro 20,2 mln

+3,3% YoY

EBITDA Euro 4,2 mln

EBITDA margin 21,1%

Mercato PA

VdP: Euro 5,5 mln

-25,5% YoY

EBITDA Euro 0,5 mln

EBITDA margin 9,2%

Mercato Sanità

VdP: Euro 6,9 mln

+51% YoY

EBITDA Euro 0,8 mln

EBITDA margin 11,9%

Mercato Canale

VdP: Euro 1,0 mln

+3,2% YoY

EBITDA Euro 0,2 mln

EBITDA margin 22,3%

La strategia

Attività interna e crescita organica

- **Efficienza aziendale** attraverso razionalizzazione dei costi interni ed incremento della marginalità sulla componente servizi, con conseguente beneficio in termini di marginalità operativa (cashflow positivo);
- **Sviluppo commerciale** sui clienti già esistenti in termini di completamento ed integrazione dell'offerta grazie al consolidamento delle acquisizioni avvenute negli ultimi anni;
- **Sviluppo vendita indiretta** tramite Partner fidelizzati capaci di offrire i prodotti Siav ad una base clienti diversificata in termini di settore e dimensione;
- **Consolidamento del posizionamento dei prodotti proprietari** sui mercati che Siav ricopre attualmente; e
- **Investimento in risorse umane** con potenziamento del programma di formazione interno (**Siav Academy**).



Attività esterna e crescita inorganica

- **M&A in ambito prodotto** focalizzato all'allargamento del portafoglio prodotti ed al completamento dell'offerta attraverso l'acquisizione di aziende che commercializzano prodotti/soluzioni sinergici e ben integrati con Siav; e
- **M&A in ambito internazionalizzazione** ai fini di esportare i prodotti proprietari su scala globale e sviluppare una solida base clienti all'estero, attraverso l'acquisizione di società operanti nei mercati finali di sbocco di interesse.





Grazie per l'attenzione

Nicola Voltan (CEO) – Daniele Boggian (CFO)

Milano, 12 aprile 2023