

Siav

# Investor presentation

*Rubano, 5 aprile 2024*

Euronext Growth Milan: SIAV.MI

Il presente documento è stato redatto da Siav S.p.A. (di seguito, anche la "Società") a scopo puramente informativo e per l'utilizzo in occasione di incontri con investitori istituzionali e analisti finanziari nelle presentazioni dei risultati e delle strategie della Società. Per maggiori dettagli su Siav S.p.A. si rimanda alle informazioni pubblicamente disponibili.

Le dichiarazioni contenute in questa presentazione sono dichiarazioni basate sulle attuali aspettative e proiezioni della Società su eventi futuri e, a tal riguardo, possono comportare alcuni rischi e incertezze. Questo documento include informazioni finanziarie di sintesi e non deve essere considerato un sostituto delle relazioni finanziarie complete di Siav S.p.A.. In particolare, le informazioni finanziarie relative all'esercizio 2023 si riferiscono a risultati preliminari. I risultati effettivi per qualsiasi trimestre, semestre o periodo annuale possono pertanto differire sostanzialmente da quelli espressi o impliciti in queste dichiarazioni a causa di una serie di fattori esogeni diversi, alcuni dei quali esulano dalla capacità della Società di controllare o stimare con precisione. La Società non si assume alcuna responsabilità per / o rilascia qualsiasi dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, in merito all'accuratezza, tempestività o completezza delle informazioni qui esposte o qualsiasi altra informazione correlata riguardante la Società stessa, sia essa scritta, orale o in forma visiva o elettronica, trasmessa o resa disponibile.

Siav S.p.A. non si assume alcun obbligo di rilasciare pubblicamente alcuna revisione a dichiarazioni previsionali per riflettere eventi o circostanze successivi alla data di questa presentazione. Ogni riferimento a performance di Siav S.p.A non deve essere considerato come un'indicazione di performance future. Il presente documento non costituisce un'offerta o un invito all'acquisto o alla sottoscrizione di azioni e nessuna parte di esso costituirà la base o sarà invocata in relazione a qualsiasi contratto o impegno. La partecipazione alla presentazione implica l'accettazione dei termini di cui sopra. Le informazioni contenute in questo documento sono fornite alla data dello stesso.



**Nicola  
Voltan**  
CEO

Laurea in Filosofia presso l'Università di Padova. Nel 2013 consegue il Master in Business Administration presso Fondazione CUOA e nel corso degli anni segue numerosi corsi di formazione manageriale, tra cui l'ALP Advanced Leadership Program (Learning, Leadership & Change) presso la LIUC e il Corso di sviluppo Manageriale presso Fòrema.

Dal 1995 al 1999 ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità all'interno del Gruppo partendo dallo sviluppo commerciale. È stato Responsabile della divisione di Document Management Outsourcing dal 2000 al 2006, ricoprendo contemporaneamente anche i ruoli di Responsabile della Qualità, Referente per la Privacy e per la Sicurezza Interna. Dal 2006 ha ricoperto il ruolo di Executive Risorse Umane e Organizzazione, oltre che di membro del Consiglio di Amministrazione. Dal gennaio 2013 è Amministratore Delegato di Siav S.p.A. e dal 2021 Presidente del Consiglio di Amministrazione di Mitric S.r.l. e consigliere di amministrazione di Mitric SA.

Nicola Voltan è anche membro del Consiglio Direttivo di Assindustria Padova e Treviso.



**Daniele  
Boggian**  
CFO

Laurea in Economia Aziendale presso l'Università degli Studi di Verona e diploma nel 2001 in Master of Arts in Corporate Finance presso SDA Bocconi. Dopo esperienze come analista finanziario in Saipem S.p.A. e Livolsi & Partners S.p.A., si unisce al team Advisory di Deloitte Financial Advisory Services S.p.A. come Director incaricato di seguire attività di origination ed execution in ambito M&A. Successivamente ricopre il ruolo di Chief Operating Officer nella holding di investimento promossa del family office di alcune importanti realtà imprenditoriali italiane occupandosi di sviluppo, costruzione e gestione di progetti in ambito green energy in Italia, Romania e Grecia. Prima di entrare in Siav S.p.A. ricopre il ruolo di General Manager e CFO in Rotocart S.p.A. importante ed affermata realtà imprenditoriale operante nel settore consumer goods (tissue).

Dal 2019 ricopre il ruolo di CFO e consigliere di amministrazione in Siav S.p.A.

# **Il nostro business**

# Siav snapshot

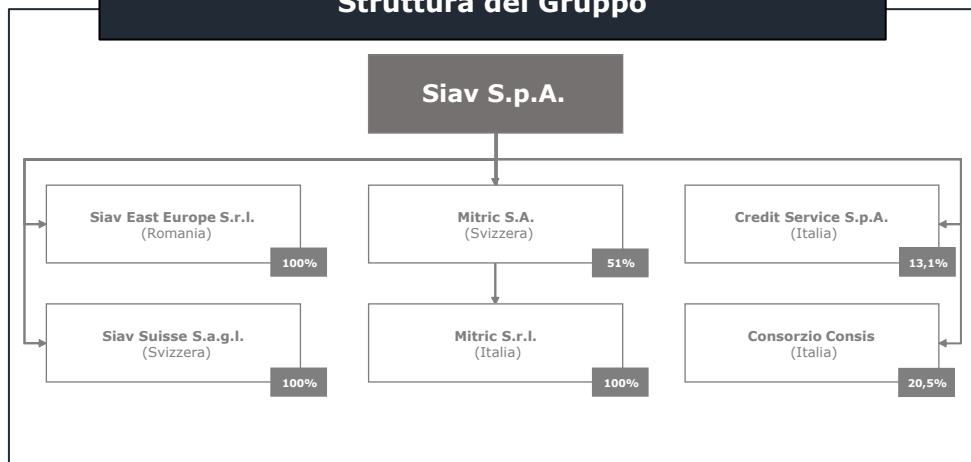
**Siav** è una **software house** che opera da oltre 30 anni (1989) nel settore **Content Service Platform** (confr. CSP - Gartner). Negli anni, con l'introduzione e lo sviluppo di molti processi caratterizzati dalla gestione di documenti digitali, Siav ha integrato la propria proposizione con servizi di **business process outsourcing** erogati con soluzioni software proprietarie. Siav, infine, eroga **servizi professionali** ad alto valore aggiunto direttamente ai propri clienti attraverso una struttura tecnica dedicata.

La *value proposition* di Siav si basa su:

- Piattaforme software per la gestione delle informazioni e dei processi: **Archiflow, Connect e Frame**;
- **Software e soluzioni verticali**: piattaforme software che si occupano di specifici argomenti e / o mercati: (i) **Silloge**, prodotto software proprietario cloud native per la PA, (ii) **Checker**, piattaforma proprietaria per il Quality & Audit Management, (iii) **MyCreditService**, piattaforma fintech per la gestione di supply chain finance, pianificazione finanziaria e crisi d'impresa, (iv) **cruscotti SAP** per l'integrazione del ciclo attivo e passivo di fatturazione e (v) **Solutions** dedicate al mondo **Sanità, HR o legal**; e
- **Servizi in Outsourcing**: dematerializzazione e conservazione sostitutiva dei documenti, gestiti tramite una soluzione proprietaria (**Virgilio**), e fatturazione elettronica B2B.

1989 Fondazione	+2% 23 vs 22 Ricavi	16% EBITDA margin	6,6 mln R&D
≈55% Ricavi ricorsivi	>50 23 vs 22 New Name (nuovi clienti)	+ 1 mln # fatture / mese (outsourcing)	185 mld Fatturato aggregato clienti
<10 Clienti persi 2023 (dato risibile)	>960 23 vs 22 Clienti diretti	>135.000 Utenti Archiflow	>8.000 #utenti soluzione OnPrem maggiore (BdI)

## Struttura del Gruppo



## Consiglio di amministrazione

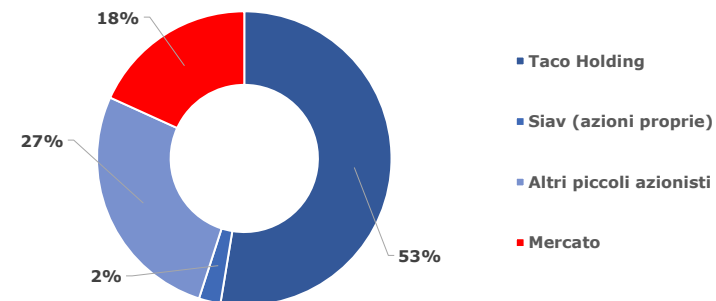
<b>Presidente</b>	Alfieri Voltan
<b>AD</b>	Nicola Voltan
<b>Consigliere</b>	Leonardo Bernardi
<b>Consigliere</b>	Daniele Boggian
<b>Consigliere (*)</b>	Emanuele Campagnoli
<b>Consigliere (*)</b>	Gianpaolo Guzzo
<b>Consigliere (*)</b>	Alessandro Minichilli
<b>Società di revisione</b>	BDO

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

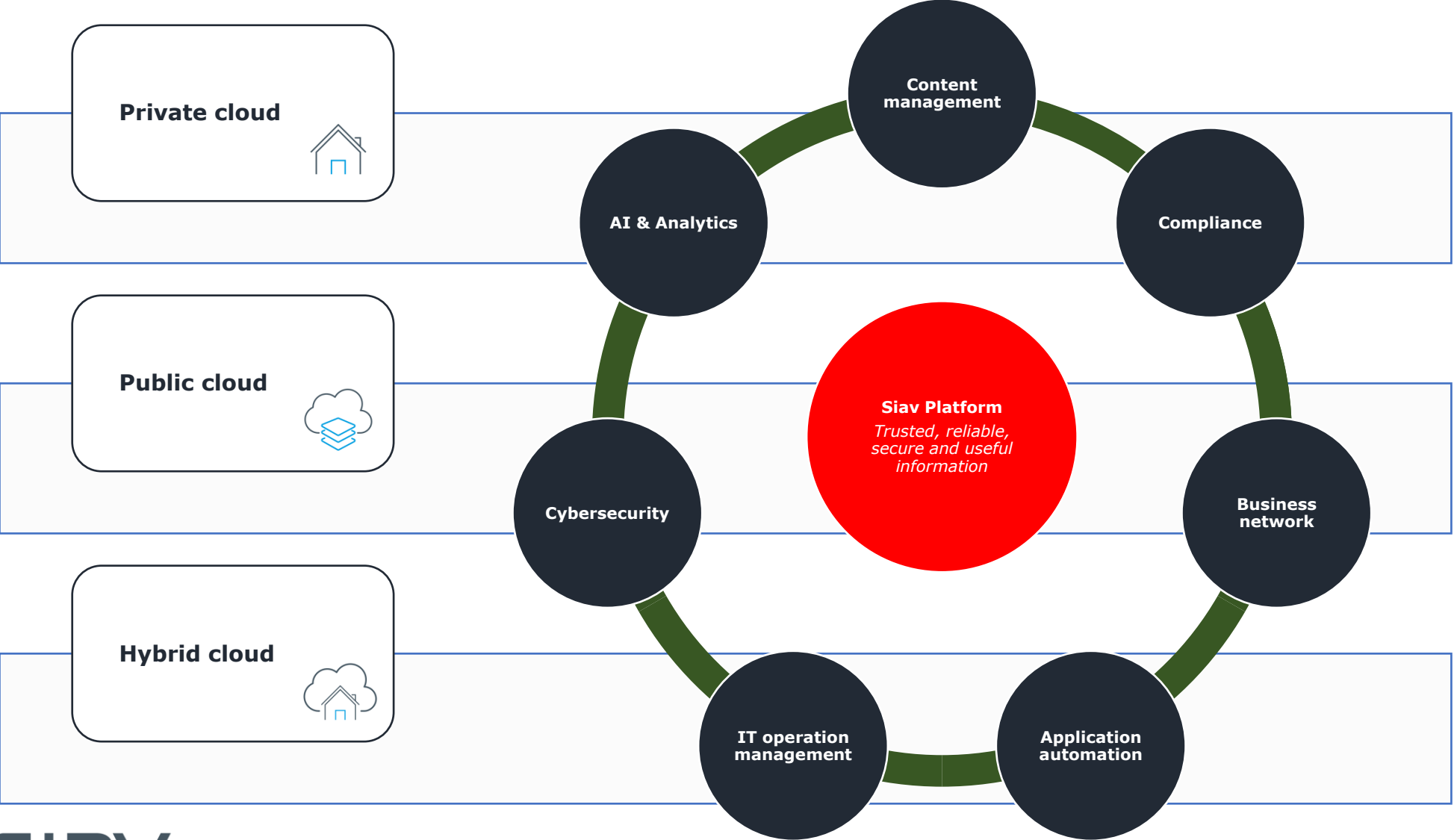
## Andamento del titolo



## Azionariato



# Siav: un approccio globale



# Siav: ecosistema

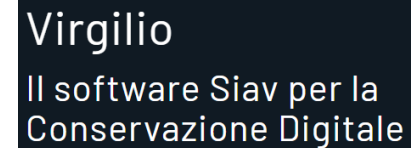
## Platform



## Soluzioni verticali

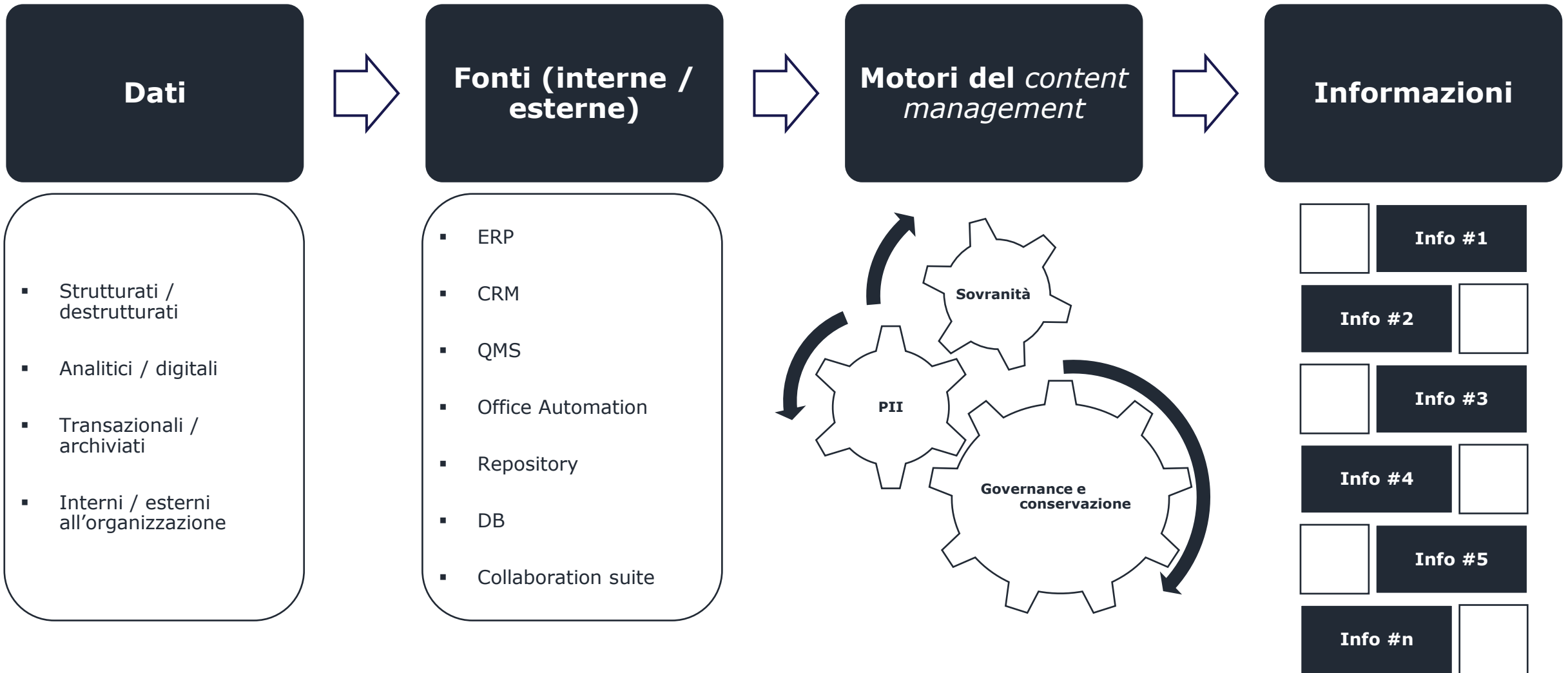


## Business process outsourcing



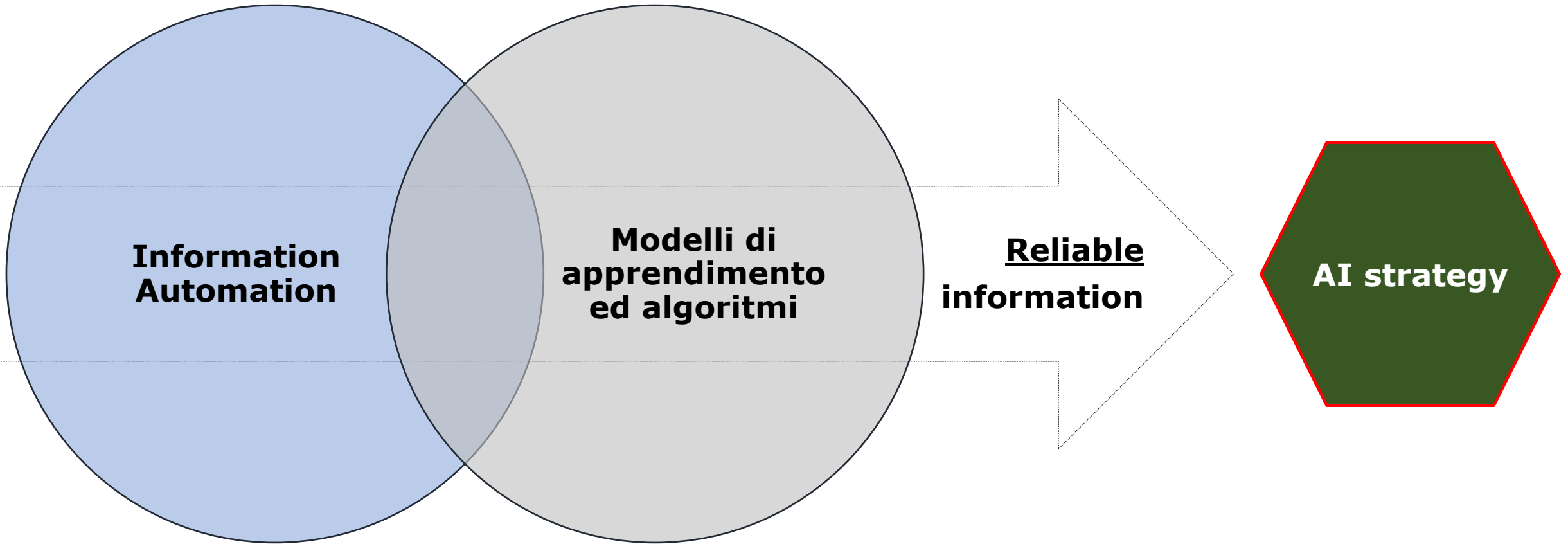


# Siav: automazione dell'informazione



# Siav: la sfida dell'AI

La gestione delle informazioni è essenziale per una strategia AI



# Siav: AI e proposizione commerciale

11



**Retrieval-Augmented Generation**



**Extreme Classification and document aggregation**



**Sensitive Data Detection**



**Assisted search**



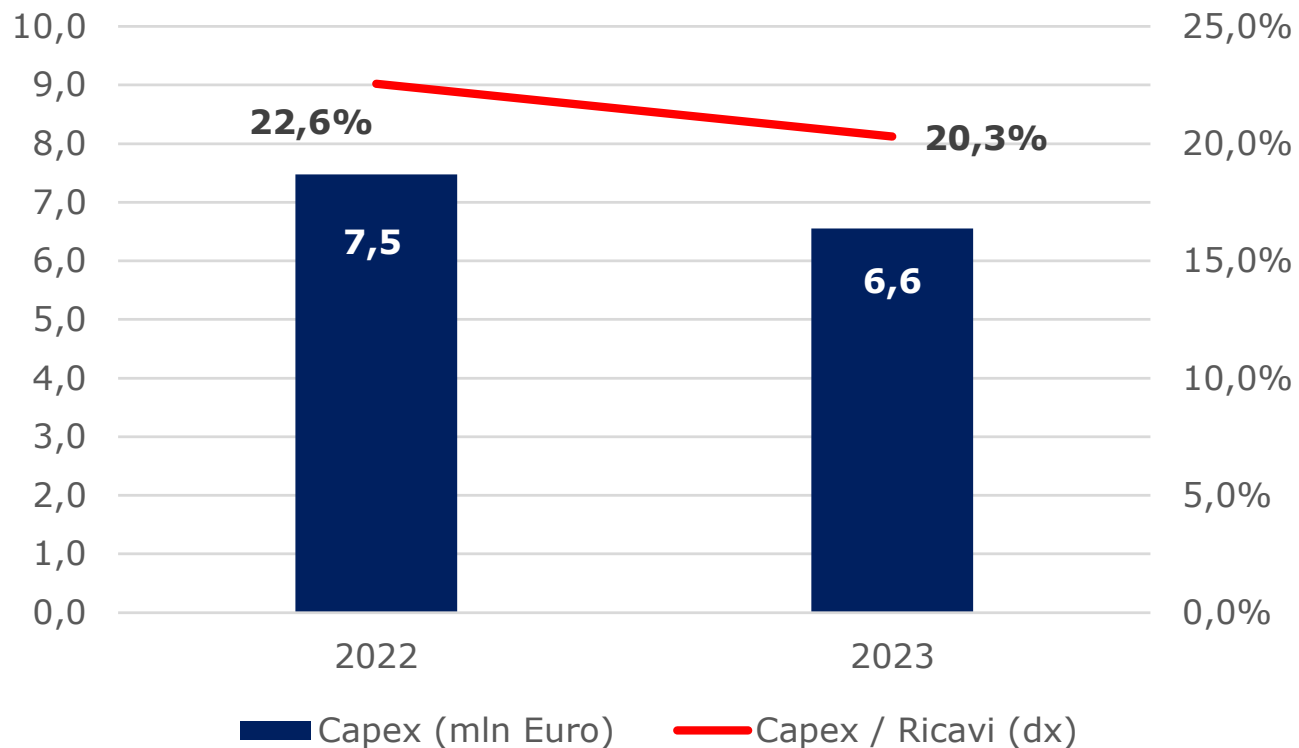
**Automatic metadata and tagging**



**Semantic and similarity search**

# Siav: R&D capex

## R&D: investimenti in piattaforme proprietarie



Oltre l'80% degli investimenti è focalizzato su tecnologie cloud. L'incidenza % degli investimenti sui ricavi è in diminuzione alla luce del fatto che gli importanti sforzi legati alla nuova piattaforma Connect stanno iniziando a dare i risultati attesi.



**# 85 HC**

Team Connect >>> #51 HC

Team Archiflow >>> #17 HC

Team Frame >>> #9 HC

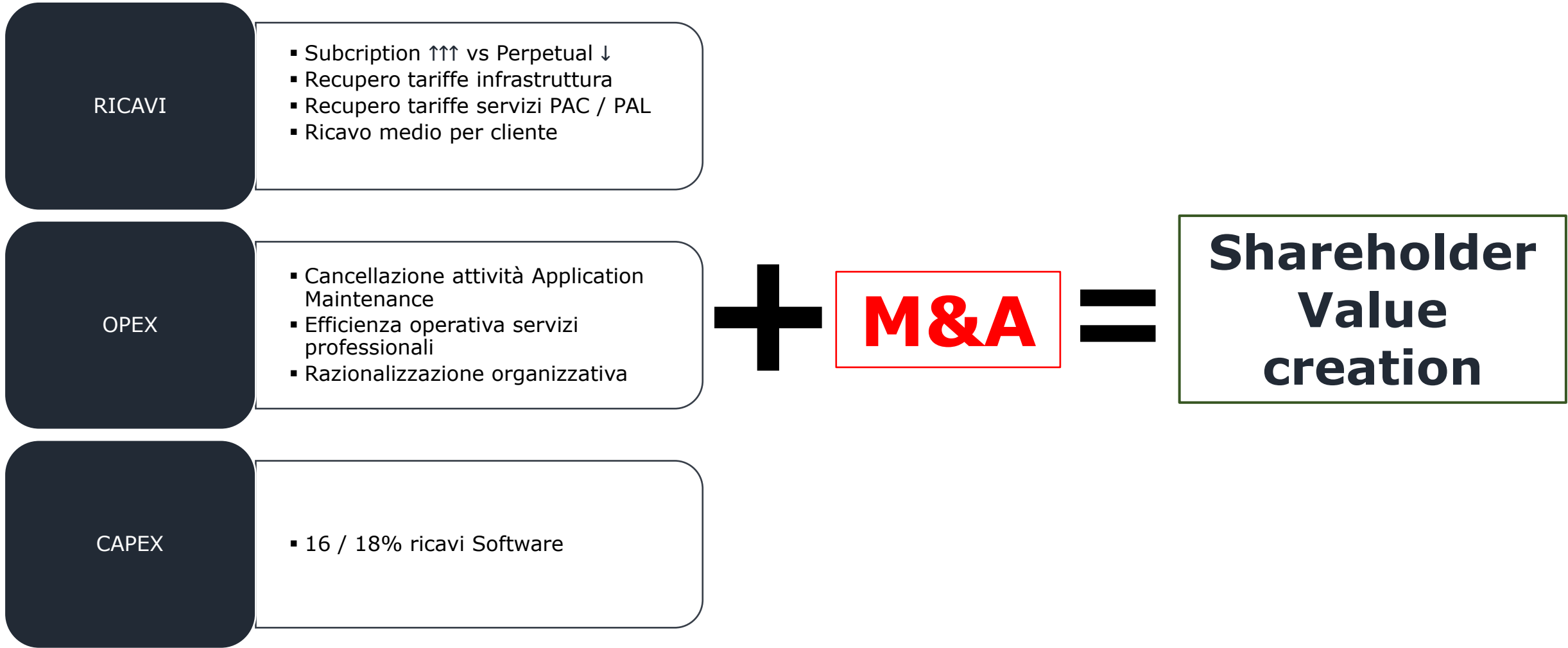


**Esperienza**

**media ~ 17 anni**

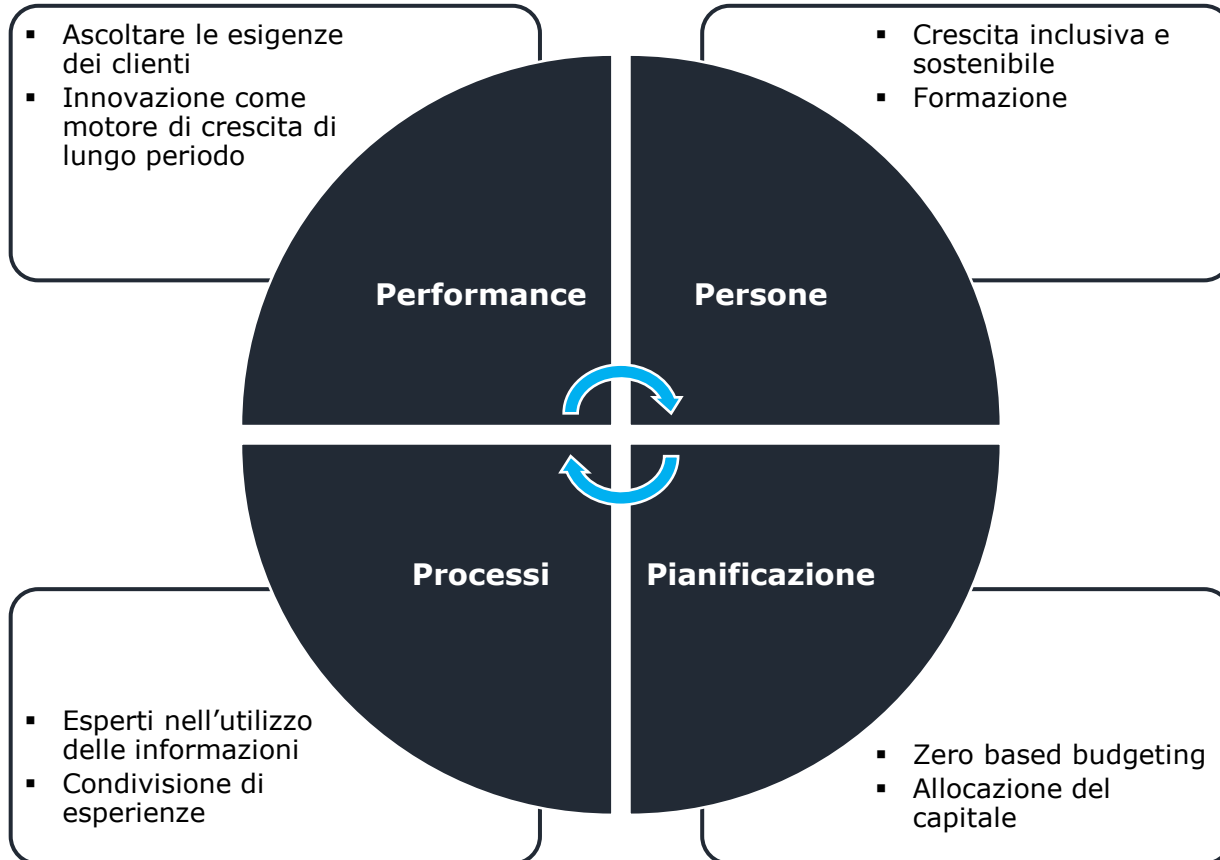
# Value creation

# Siav: il nostro modello di crescita



# Siav: Profitability Solutions

15



## I fondamentali per Siav

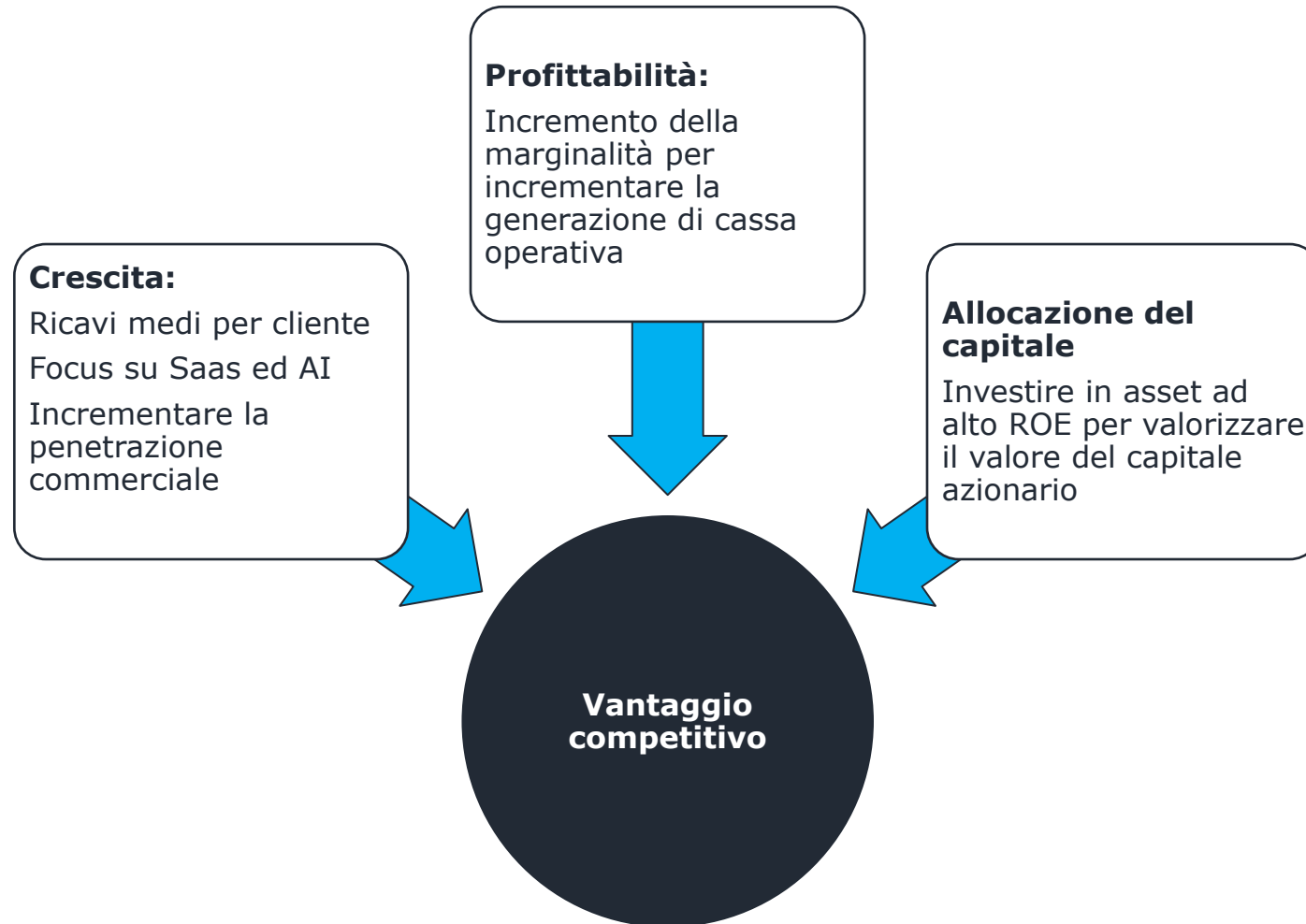
- Leadership di mercato
- Innovazione
- Condivisione delle esperienze
- Capacità di problem solving
- Soddisfazione dei clienti
- Erogare servizi di eccellenza
- Mindset del management
- Operare in ottica di lungo periodo
- Creare valore

## Key stakeholder per Siav

- **AZIONISTI:** profittabilità, crescita ed allocazione del capitale
- **CLIENTI:** eccellenza, risultati ed AI
- **DIPENDENTI:** formazione, crescita e performance
- **COMUNITA' DI RIFERIMENTO:** condivisione

# Siav: come creare valore

Siav intende continuare a crescere e creare valore per gli azionisti attraverso la continua **innovazione tecnologica** e la strategia di go-to-market.

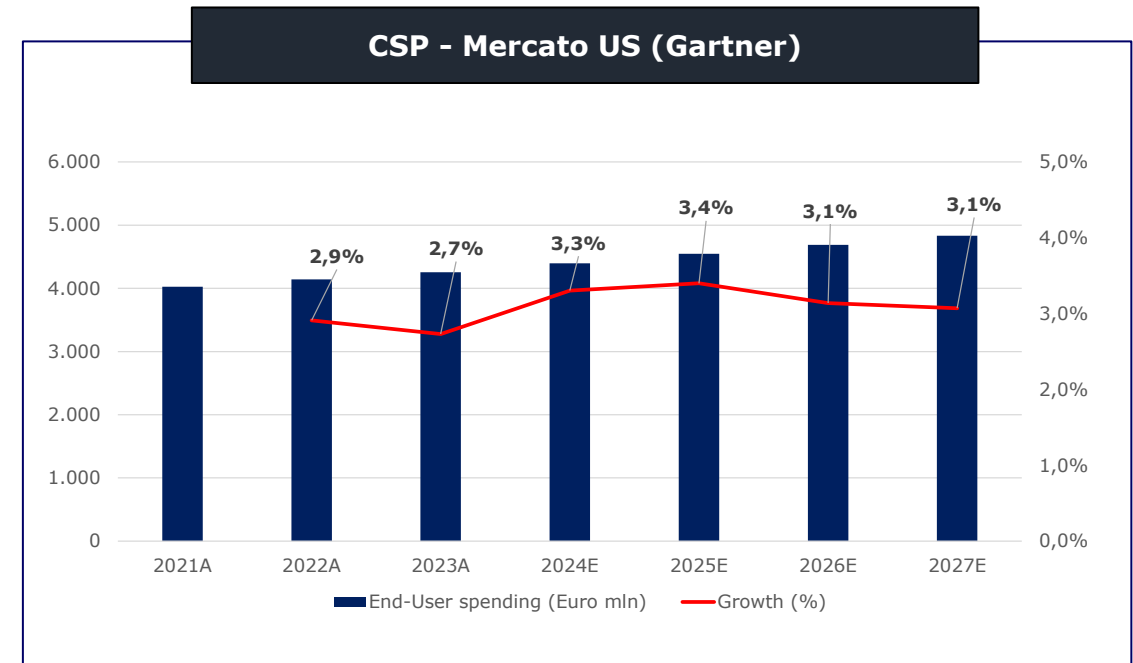
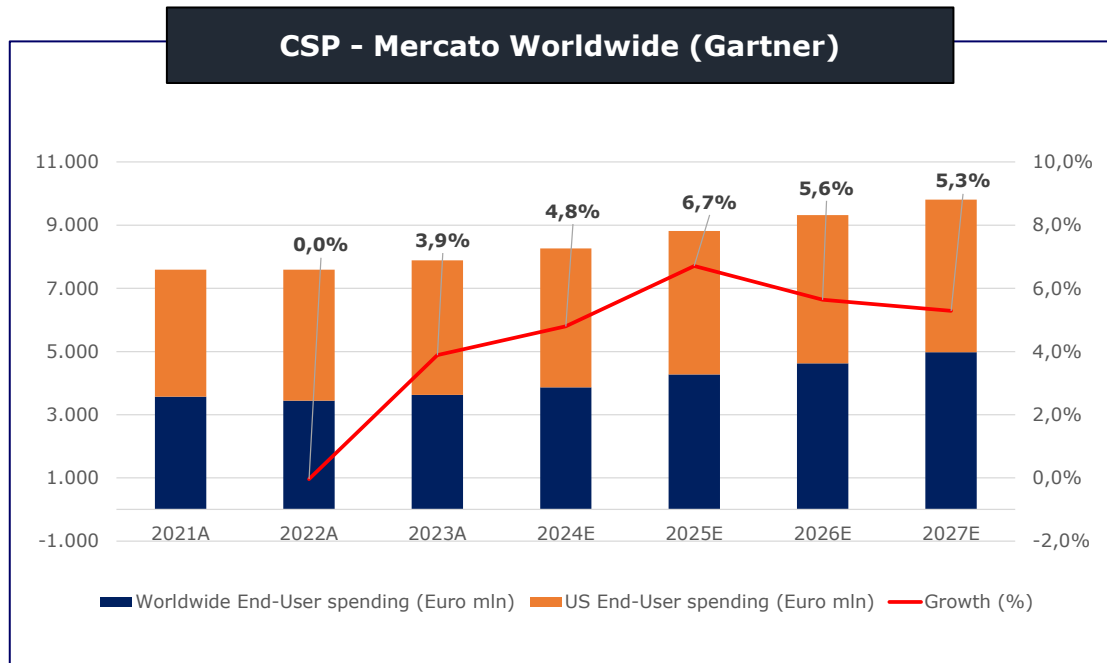




# Market data

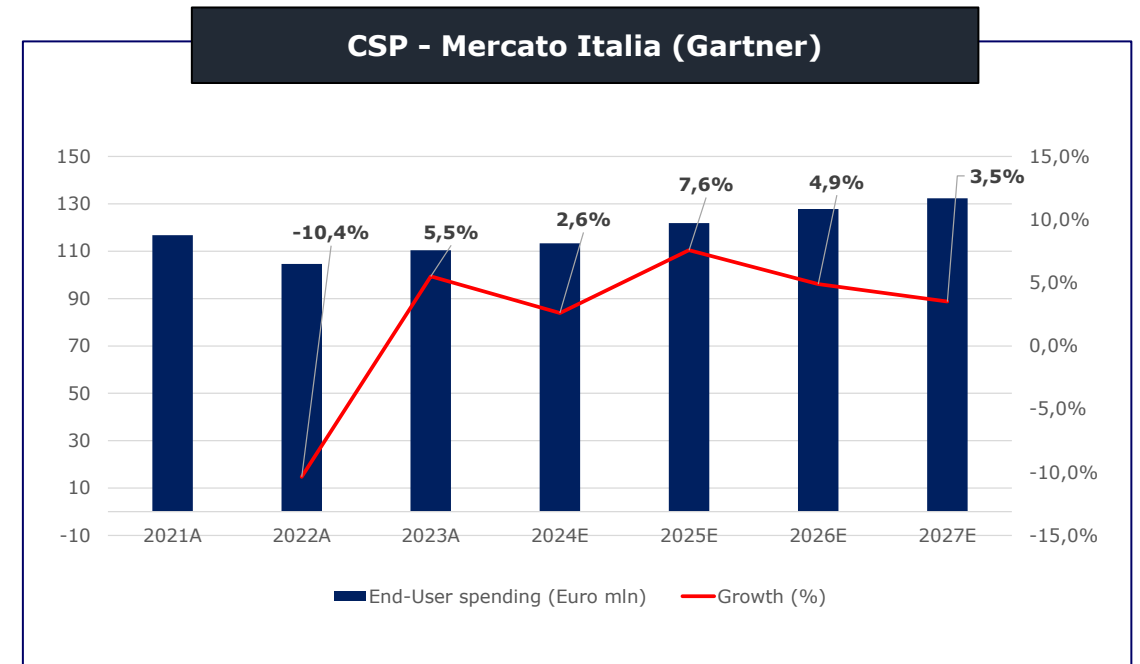
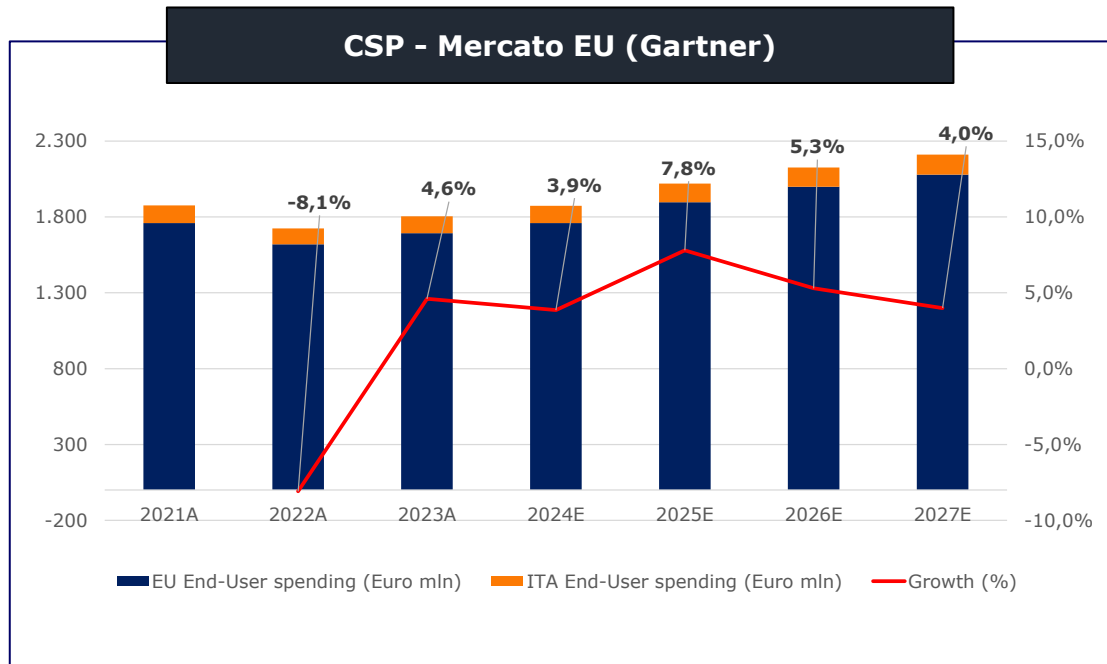
# Market data – CSP Worldwide e US

Il mercato mondiale **Content Service Platform**, nel 2023, ha raggiunto un valore di poco inferiore a 7,9 mld di Euro, in crescita del 3,9% rispetto al 2022 (fonte: Gartner EAS Forecast 2024-27). Il mercato US pesa per oltre il 53% sul dato complessivo, toccando un valore di poco superiore a 4,2 mld di Euro in crescita del 2,7%. I tassi di crescita, al 2025, previsti per il mercato US sono tendenzialmente inferiori (tra 1,5 e 2 punti percentuali) rispetto al mercato mondiale per ovvie ragioni di diffusione e penetrazione di soluzioni per il content management. Il mercato US è un mercato molto maturo ed è prevalentemente di sostituzione. Forte discontinuità può essere rappresentata da nuove proposizioni cloud native che possono far cambiare i paradigmi di scelta da parte degli innovation manager delle grandi corporation americane.



# Market data – CSP EU e Italia

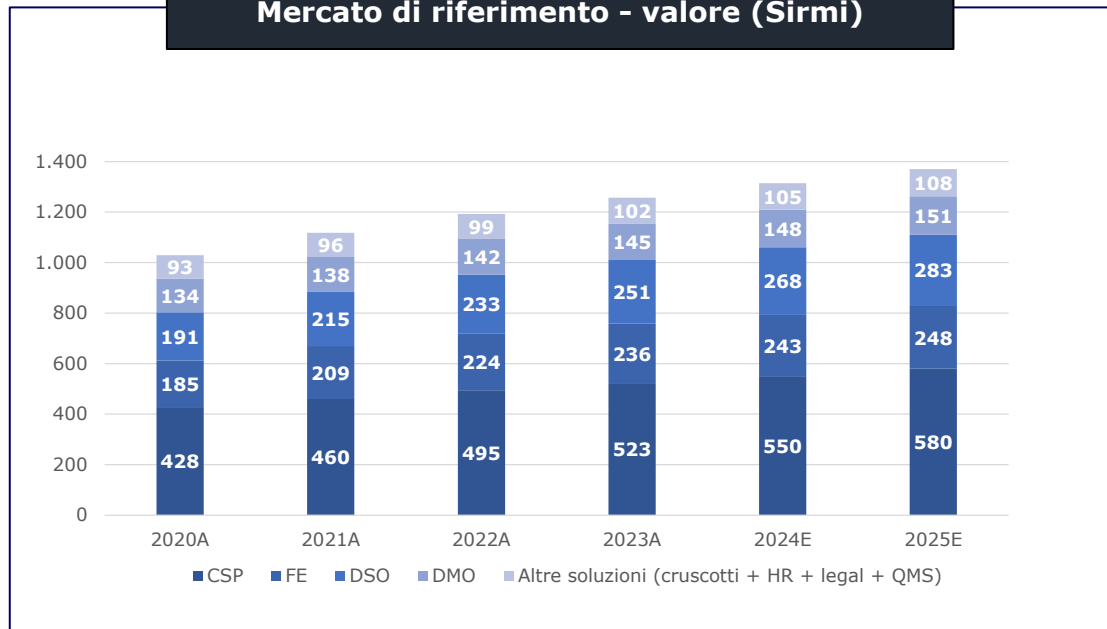
Il mercato europeo (Western + Eastern Europe) **Content Service Platform**, nel 2023, ha raggiunto un valore di poco inferiore a 1,7 mld di Euro, in crescita del 4,6% rispetto al 2022 (fonte: Gartner EAS Forecast 2024-27). Il mercato italiano ha un peso ancora molto basso all'interno del mercato europeo confermando il digital divide che caratterizza l'ecosistema locale rispetto a quello continentale. Il mercato italiano equivale a poco più del 6,5% del mercato europeo ed anche le stime di crescita al 2025 mantengono questo peso relativo. Nonostante ciò, la crescita prevista per il mercato europeo si attesta a valori superiori rispetto sia al mercato americano sia al mercato globale prevedendo un valore medio del 5,2% annuo al 2027 mentre per il mercato italiano ci si attesta ad un valore medio del 4,6%.



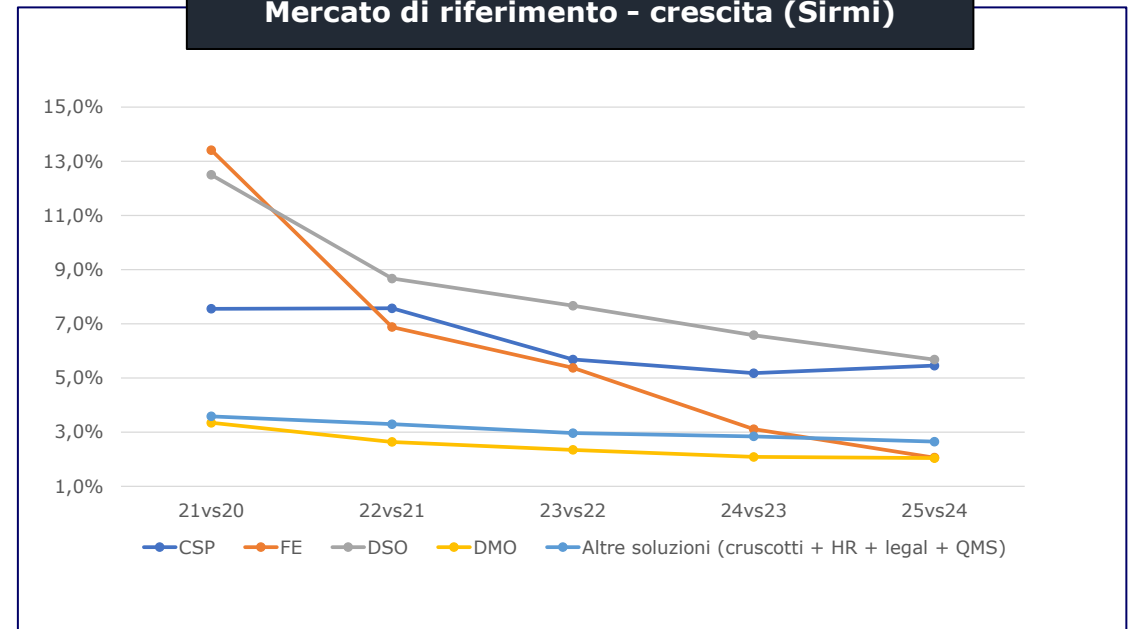
# Il mercato di riferimento del Gruppo

Il mercato italiano di riferimento di Siav, nel 2023, è stato pari a 1,2 mld di Euro (fonte: Sirmi ricerca interna). Tale valore comprende: software e servizi professionali in ambito CSP, fatturazione elettronica, Business Process Outsourcing e verticali in ambito SAP, HR, legal QMS. Nel mercato di riferimento Siav possiede una quota di mercato intorno al 2,6%. Se focalizziamo l'analisi solo alla componente Software, la quota di mercato sale fino a raggiungere il 13%. Per quanto riguarda le potenzialità di crescita, la linea di business con le minori prospettive di crescita sono la dematerializzazione e la postalizzazione seguita dalle soluzioni verticali in ambito SAP, HR, legal e QMS. Forte decrescita anche per la fatturazione elettronica vista la diffusione e la penetrazione del servizio. Il mercato CSP, invece, mantiene prospettive interessanti attestandosi con prospettive di crescita tra il 5 ed il 6% per il biennio 2024 e 2025 (fonte: Sirmi ricerca interna).

### Mercato di riferimento - valore (Sirmi)



### Mercato di riferimento - crescita (Sirmi)



# Sostenibilità

# Relazione di impatto



Società Benefit

**Euro 32,9 mln** valore Economico Generato  
**Euro 33,1 mln** valore Economico Distribuito  
**17 % dei ricavi** investiti in R&D

## PROFIT



## PEOPLE

**338** persone all'interno del Team SIAV  
**98,5%** personale a tempo indeterminato  
**+7,8%** crescita di presenza femminile rispetto al 2022  
**4.105** ore di formazione erogate

## PLANET

**125,2 tCO2eq evitate** grazie all'acquisto di Energia da fonti rinnovabili

# **Analisi Business Line e Business Unit**

# Software (Eur / mln): analisi risultati 23 vs 22

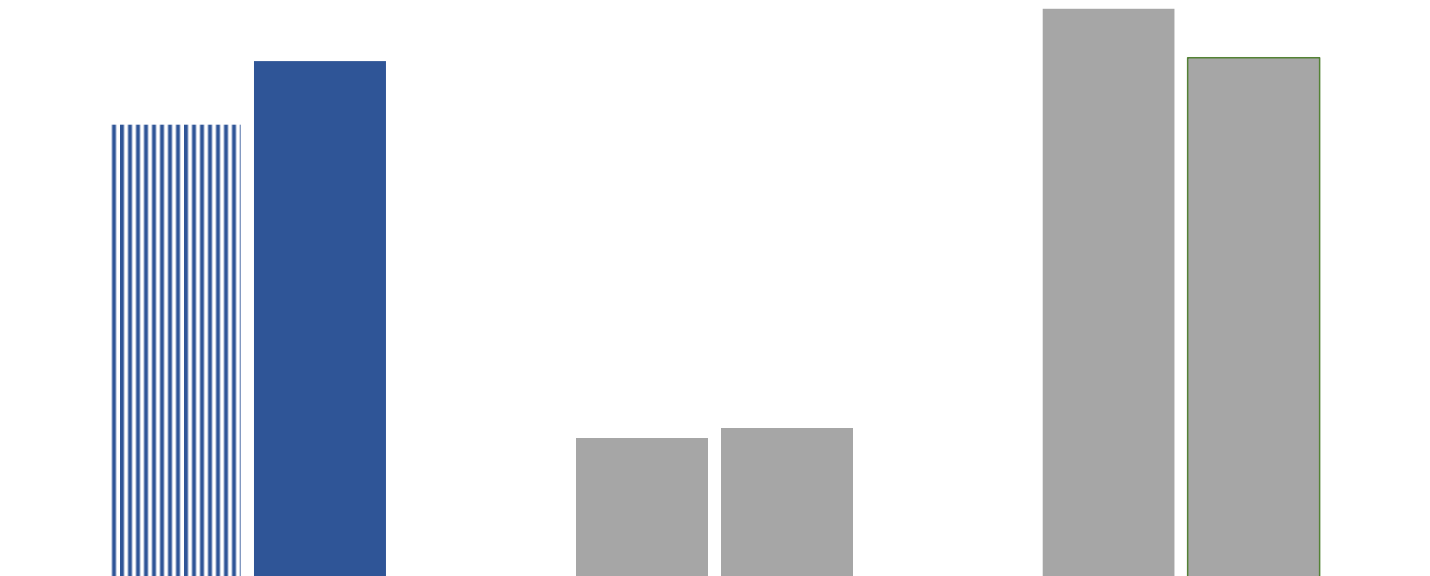
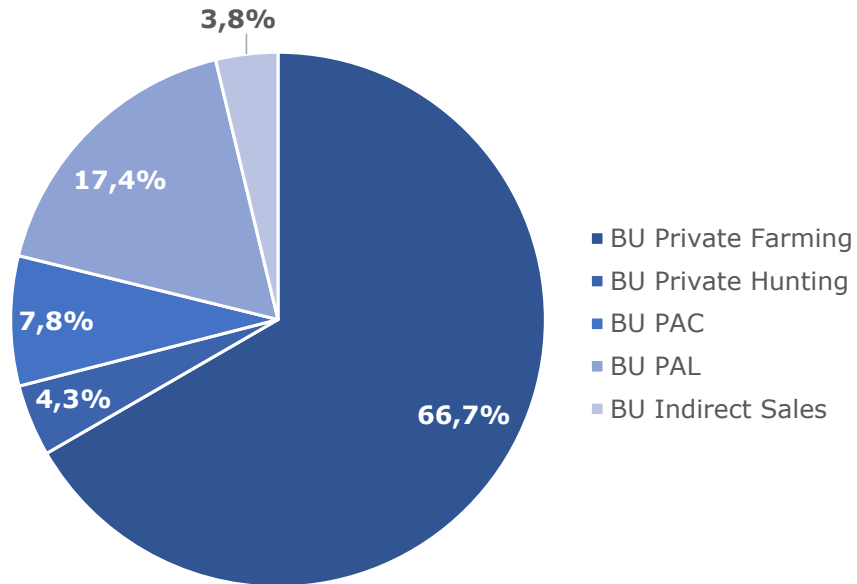
## FY 2023

FY 2022

14,3

12,6

+ 14,0%



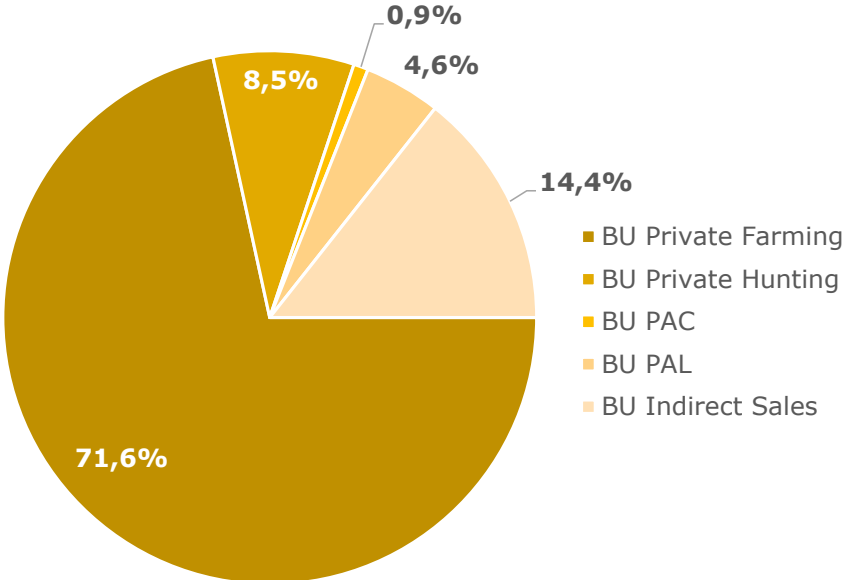


# Outsourcing (Eur / mln): analisi risultati 23 vs 22

## FY 2023

FY 2022

4,2 | + 7,5%  
3,9



# Professional services (Eur / mln): analisi risultati 23 vs 22

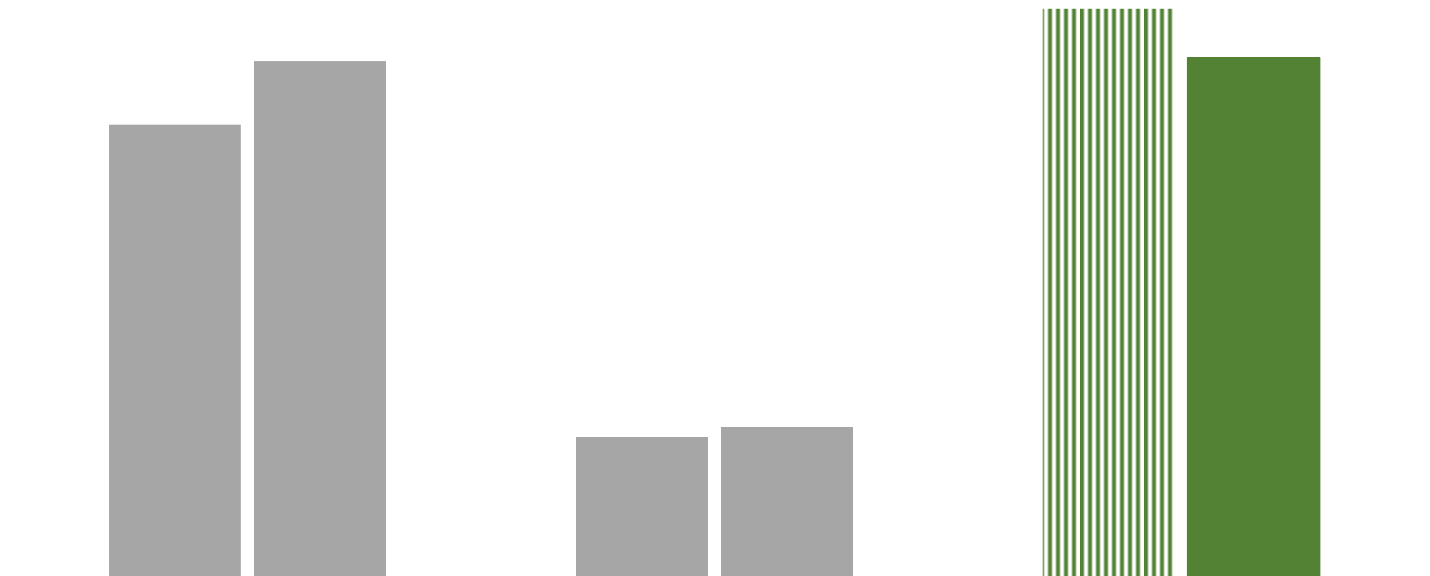
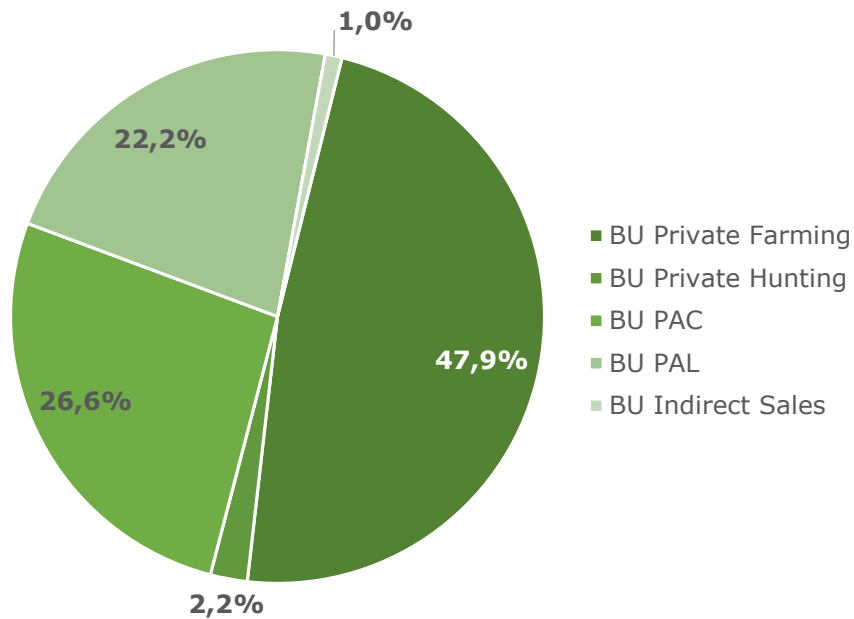
## FY 2023

FY 2022

14,7

15,9

-8,0%



# Business Unit Farming (Eur / mln): analisi risultati 23 vs 22

27

## FY 2023

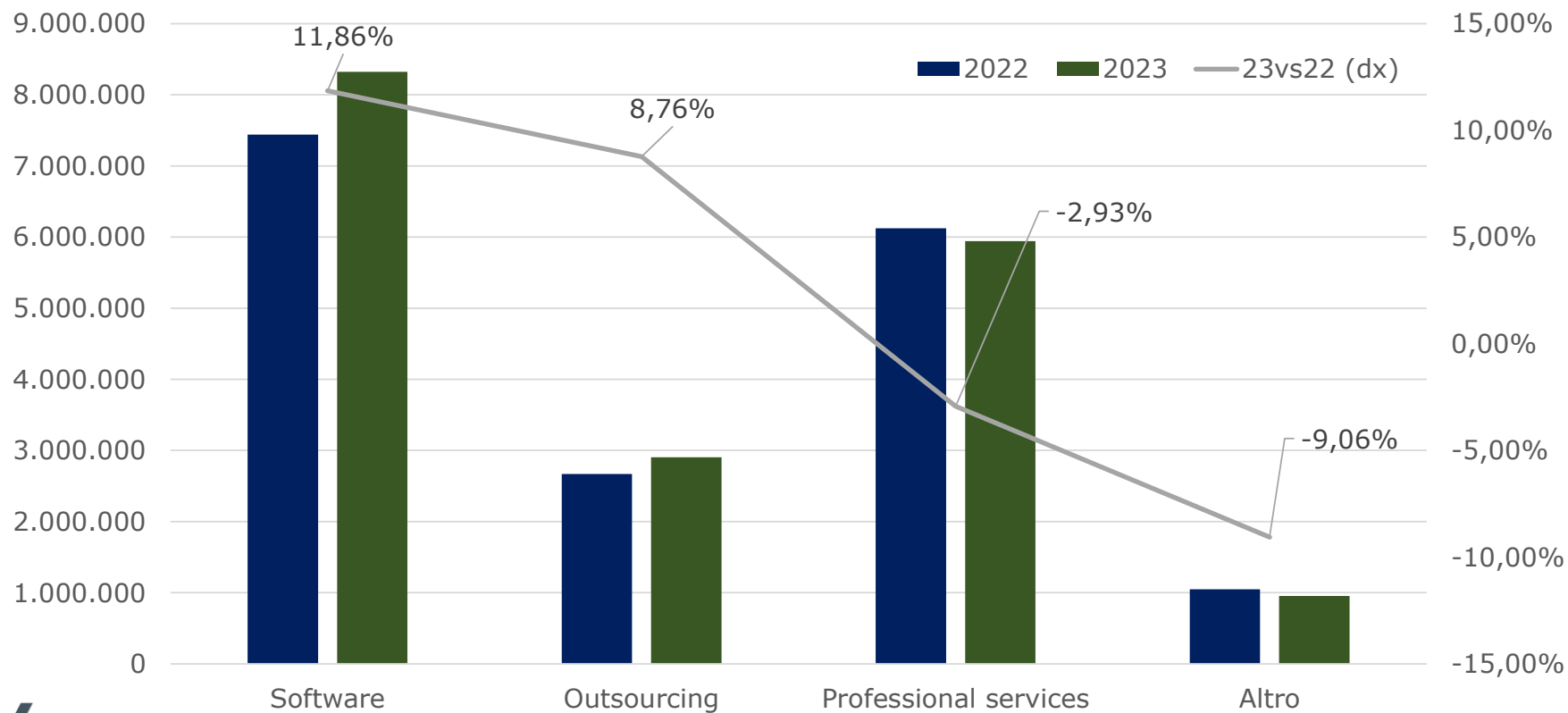
FY 2022

18,1

17,3

+

4,9%



# Business Unit Hunting (Eur / mln): analisi risultati 23 vs 22

28

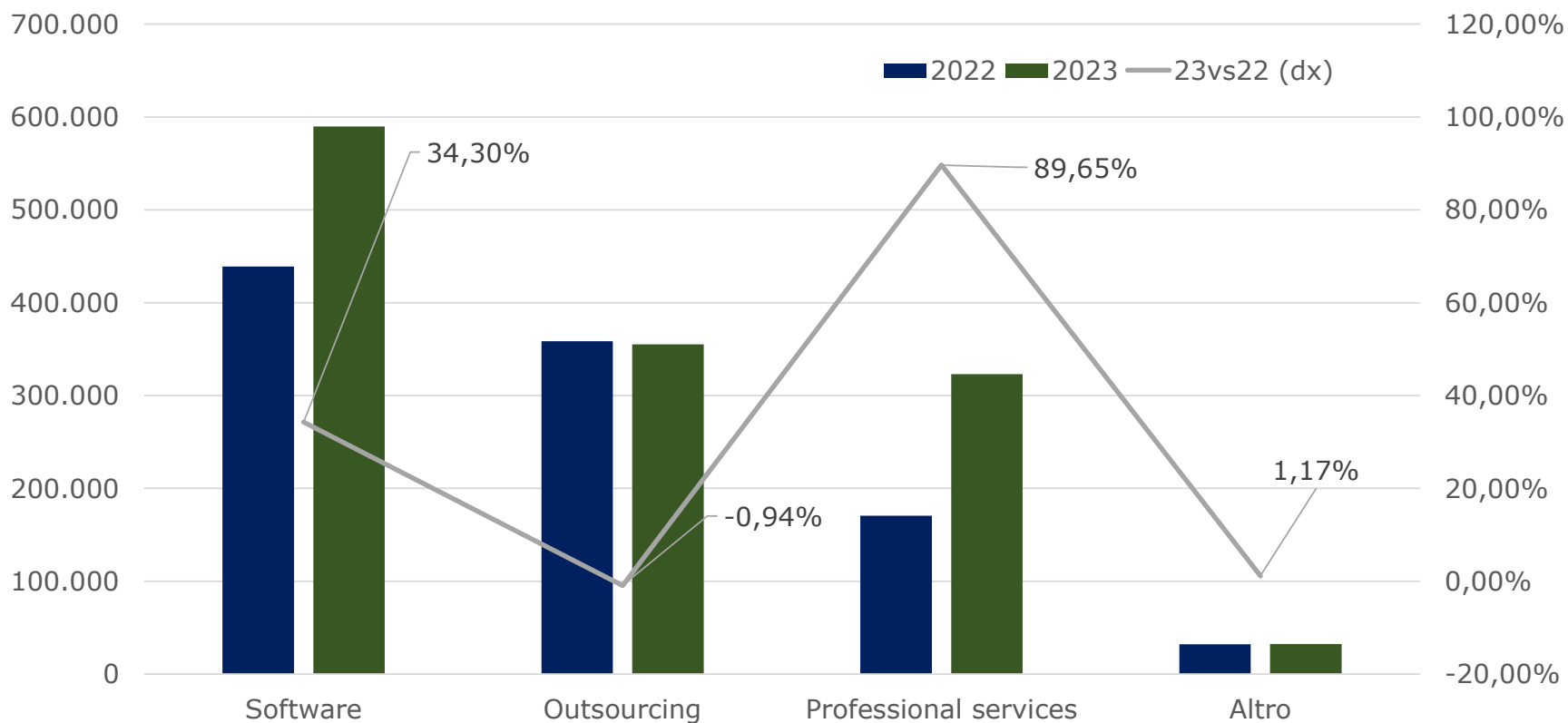
## FY 2023

FY 2022

1,3

1,0

+ 30,0%



# Business Unit PAC (Eur / mln): analisi risultati 23 vs 22

29

## FY 2023

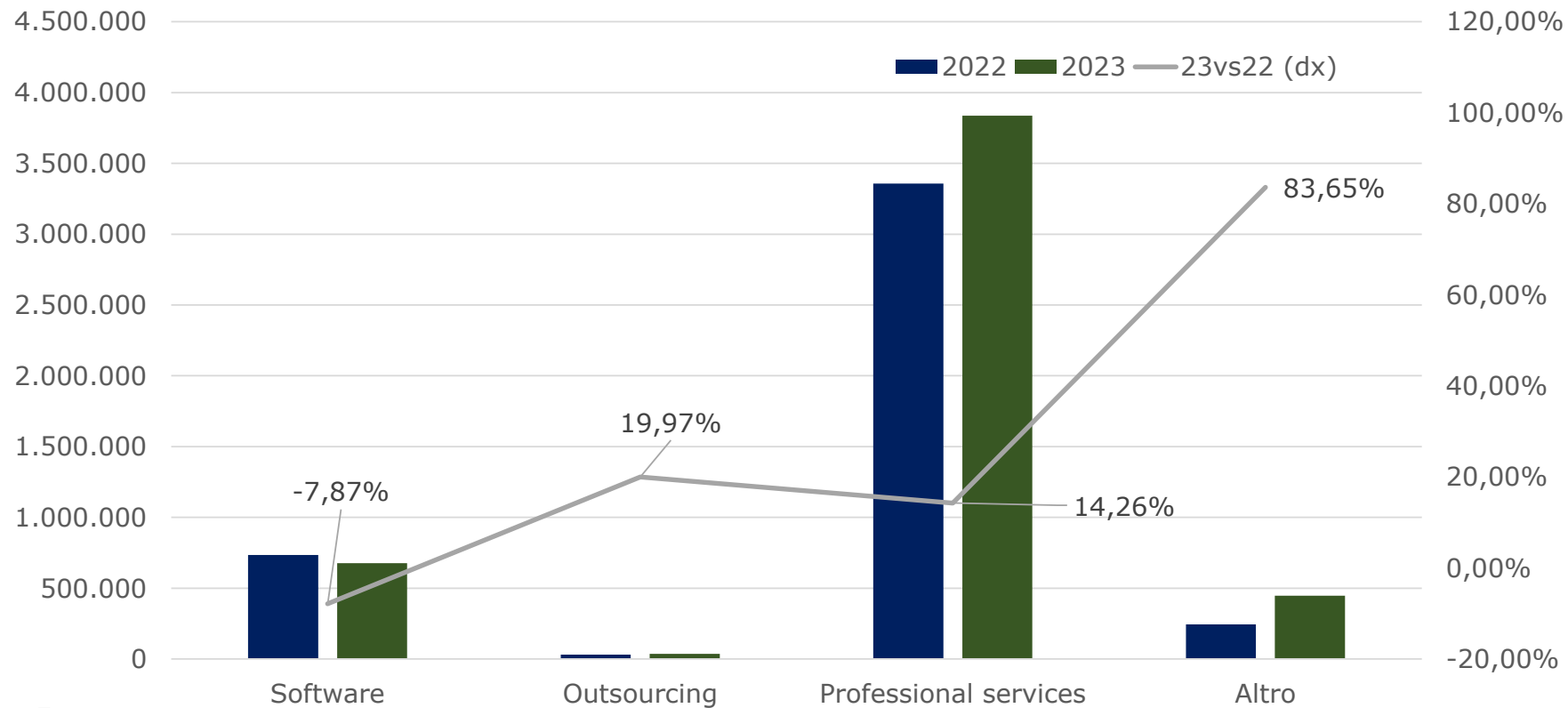
FY 2022

5,0

4,4

+

14,5%



# Business Unit PAL (Eur / mln): analisi risultati 23 vs 22

30

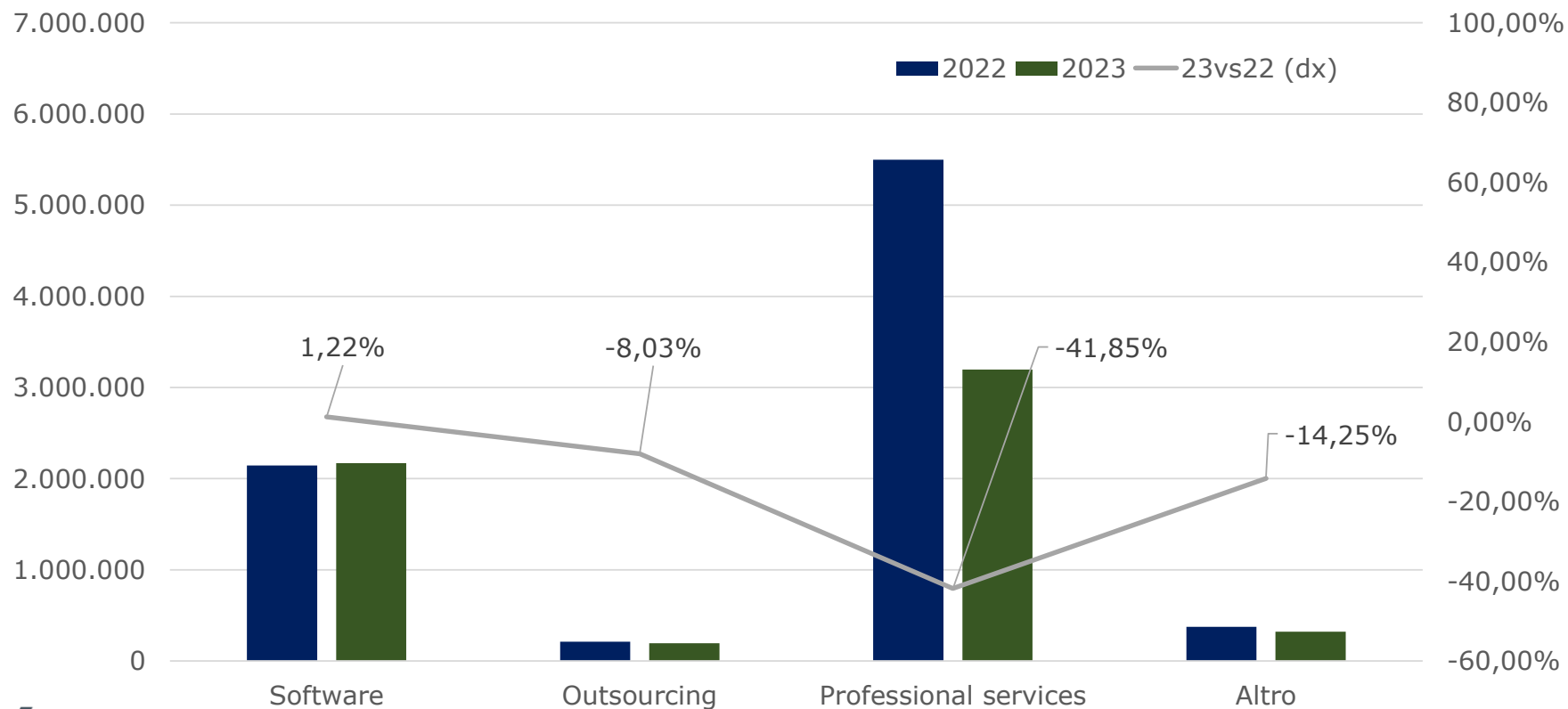
## FY 2023

FY 2022

5,9

8,2

**-28,5%**



# Business Unit C&A (Eur / mln): analisi risultati 23 vs 22

31

## FY 2023

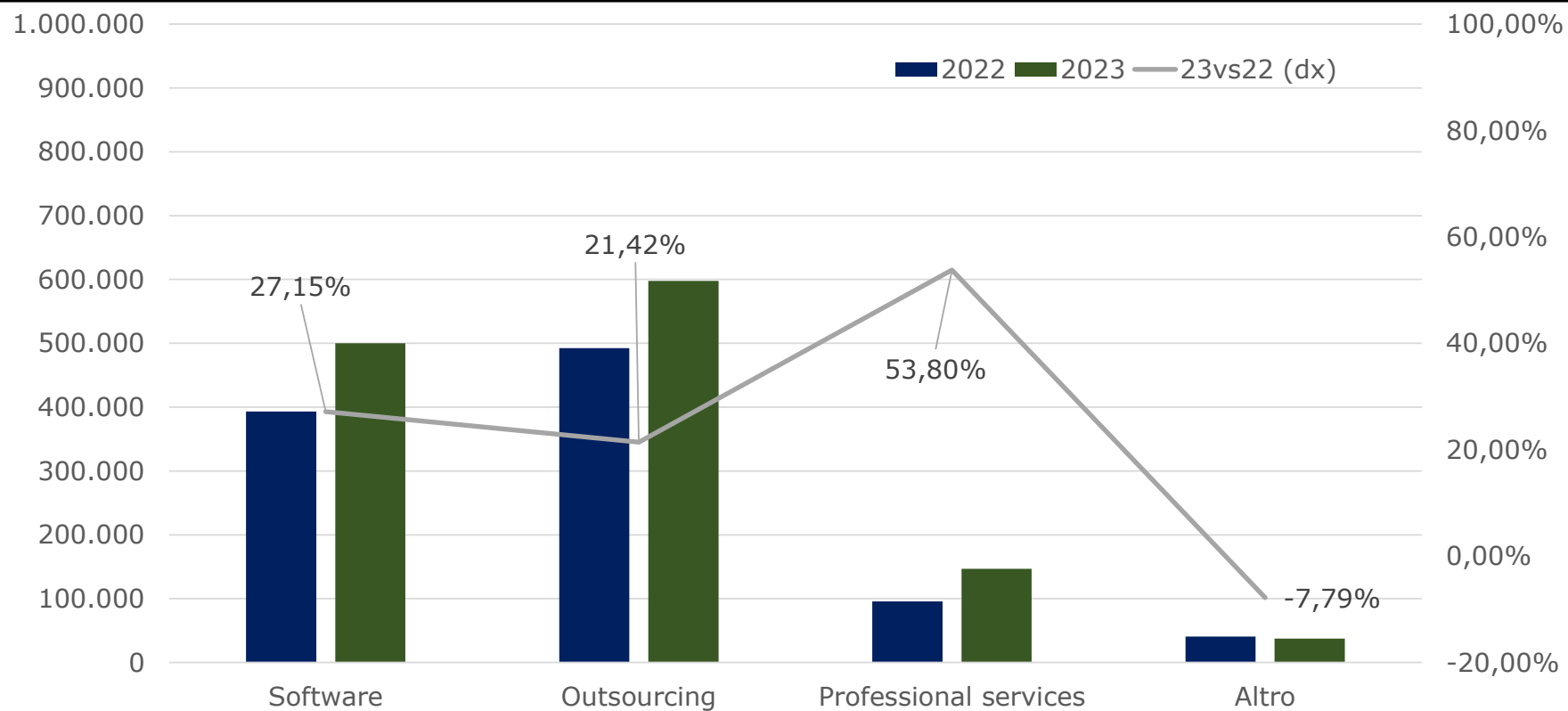
FY 2022

1,3

1,0

+

25,5%



# New Name 2023 – top 30 per ordinato

32



REGIONE DEL VENETO





# Analisi risultati FY 2023

# Dati economico – finanziari 2023 di sintesi



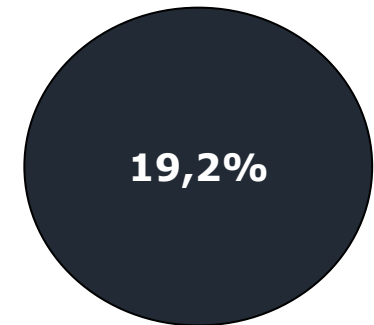
**Ricavi**



**Valore della prod.**



**EBITDA adj.**



**EBITDA adj. margin**



**EBIT**



**IFN**



**IFN / EBITDA adj (x)**



**IFN / PN (x)**

# Dati economico – finanziari (CE)

dati in Euro / .000

	2023	%	2022	%	var. %	note:	
<b>CONTO ECONOMICO</b>	<b>Ricavi</b>	<b>33.147</b>	<b>100,0%</b>	<b>32.391</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,3%</b>	Ricavi delle vendite si attestano a Euro 33,1 mln, in aumento del 2% rispetto al 2022 (Euro 32,4 milioni). Seppur la crescita sia stata contenuta in termini assoluti, rilevante e significativo è stato il cambio di mix che lo ha generato, con un percorso di concentrazione sulle linee di business a maggior valore aggiunto caratterizzate da forte ricorsività presente nella componente "software" dei ricavi dove oltre l'80% dei ricavi sono da considerarsi ricorsivi.
	Altri ricavi	729	2,2%	1.363	4,2%	-46,5%	riduzione aliquote credito di imposta R&D
	<b>Valore della produzione</b>	<b>33.876</b>	<b>102,2%</b>	<b>33.754</b>	<b>104,2%</b>	<b>0,4%</b>	
	Costi operativi	28.540	86,1%	27.920	86,2%	2,2%	lieve incremento del costo del personale
	<b>Ebitda</b>	<b>5.336</b>	<b>16,1%</b>	<b>5.835</b>	<b>18,0%</b>	<b>-8,6%</b>	EBITDA è pari a Euro 5,3 milioni (Euro 5,8 milioni nel 2022), con un margine sui ricavi che risulta leggermente in calo rispetto all'esercizio precedente e pari al 16,5% (17,9% nel 2022). In termini differenziali, armonizzando il credito di imposta R&D e capitalizzazione dei costi di sviluppo tra 2023 e 2022, il risultato del 2023 sarebbe stato pari a Euro 6,4 mln, superiore quindi rispetto all'esercizio precedente.
	Ebit	907	2,7%	1.760	5,4%	-48,5%	
	Ebt	(353)	-1,1%	1.009	3,1%	-135,0%	
	Eat	(456)	-1,4%	863	2,7%	-152,9%	

# Dati economico – finanziari (SP)

dati in Euro / .000

	2023	%	2022	%	var. %	note:
Immobilizzazioni	32.502,8	109,9%	29.138,9	107,9%	11,5%	prevalenza di immobilizzazioni immateriali
Capitale circolante netto	(3.212,4)	-10,9%	(2.990,9)	-11,1%	7,4%	L'attenta gestione del capitale circolante ha permesso di ottimizzare la dinamica del ciclo incassi e pagamenti.
Fondi	289,0	1,0%	845,7	3,1%	-65,8%	
<b>Totale capitale investito netti</b>	<b>29.579,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>26.993,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>9,6%</b>	
Patrimonio netto	9.938,2	33,6%	10.481,4	38,8%	-5,2%	
<b>STATO PATRIMONIALE</b>						
Indebitamento finanziario netto	19.641,1	66,4%	16.512,3	61,2%	18,9%	Indebitamento Finanziario Netto è pari ad Euro 19,6 milioni in aumento rispetto all'esercizio precedente (Euro 16,5 al 31 dicembre 2022), di cui Euro 2,2 milioni di disponibilità liquide, in diminuzione rispetto ad Euro 7,2 milioni al 31 dicembre 2022. I debiti finanziari per diritti d'uso ammontano ad Euro 8,4 mln nel 2023 rispetto ad Euro 8,9 mln del 2022. La riduzione delle disponibilità liquide è da imputare sia all'attività di investimento sia alla nuova organizzazione interna che ha trasferito la gestione dei contratti di AM OnPrem (Application Maintenance sulle licenze perpetue) all'ufficio Inside Sales di nuova costituzione. La nuova organizzazione, divenuta operativa nel mese di settembre 2023, ha posticipato il rinnovo e la fatturazione di tutti i contratti di AM OnPrem (ca. Euro 6,3 milioni) all'inizio del 2024.
<b>Totale risorse finanziarie</b>	<b>29.579,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>26.993,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>9,6%</b>	

# Dati economico – finanziari (RF)

37

dati in Euro / .000

	2023	2022	var. %	note:	
<b>RENDICONTO FINANZIARIO</b>	Flusso di cassa corrente	6.085,7	4.356,4	39,7%	Il Flusso di cassa della gestione corrente è aumentato di quasi il 40% nel corso 2023, spinto dal cambio di mix di vendita.
	Variazione CCN	(1.398,1)	(1.432,4)	-2,4%	
	<b>Flusso di cassa da attività operativa (A)</b>	<b>4.687,6</b>	<b>2.924,0</b>	<b>60,3%</b>	Il Flusso di cassa da attività operative cresce di oltre il 60% rispetto al 2023 spinto dai risultati del core business,
	<b>Flusso di cassa da attività di investimento (B)</b>	<b>(6.553,7)</b>	<b>(7.475,2)</b>	<b>-12,3%</b>	
	Gestione finanziaria	(3.138,3)	1.674,1	-287,5%	
	Gestione patrimoniale	2,1	5.010,0	-100,0%	
	<b>Flusso di cassa dalla gestione finanziaria (C)</b>	<b>(3.136,2)</b>	<b>6.684,1</b>	<b>-146,9%</b>	
	<b>Variazione disponibilità liquide</b>	<b>(5.002,3)</b>	<b>2.132,8</b>	<b>-334,5%</b>	

**Grazie per l'attenzione**