



*Your Technology  
Partner  
for Innovation*

**Lugano IR Top Investor day – 27/09/2019**



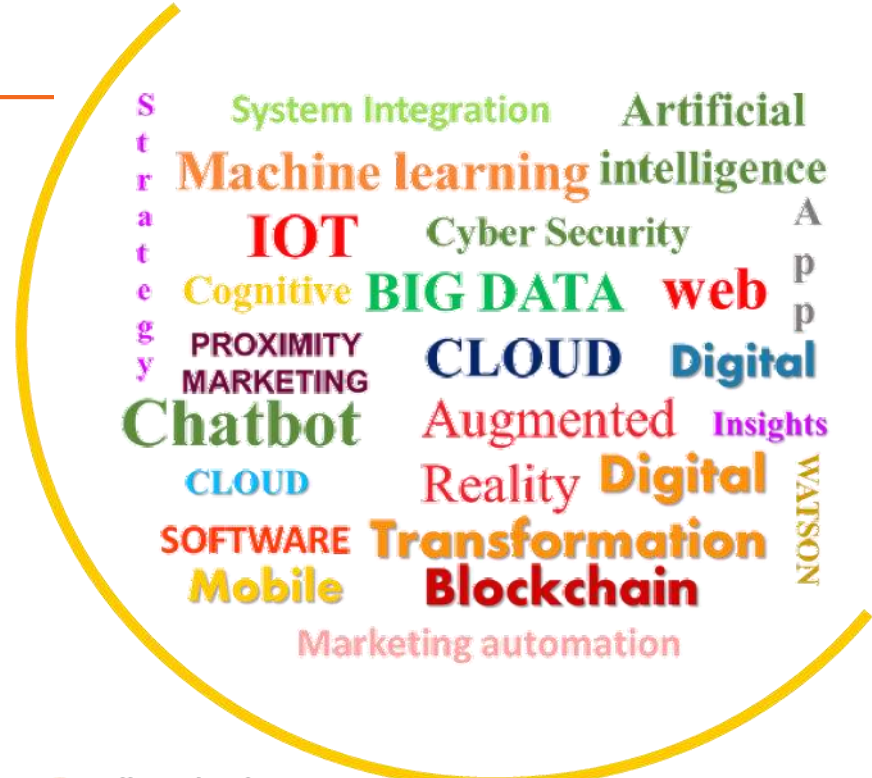
# IL GRUPPO RELATECH

Relatech SpA è una **Digital Solution Company** quotata all'AIM – Borsa Italiana.

**PMI innovativa** presente sul mercato con soluzioni innovative per la digitalizzazione delle imprese negli ambiti tecnologici a maggior crescita:

- ❑ Digital Customer Experience,
- ❑ Artificial Intelligence e Bigdata Analytics,
- ❑ Internet of Things e Industria 4.0
- ❑ Cybersecurity e Blockchain

Gli **investimenti R&D** nel 2018 hanno **superato il 9%** del VdP



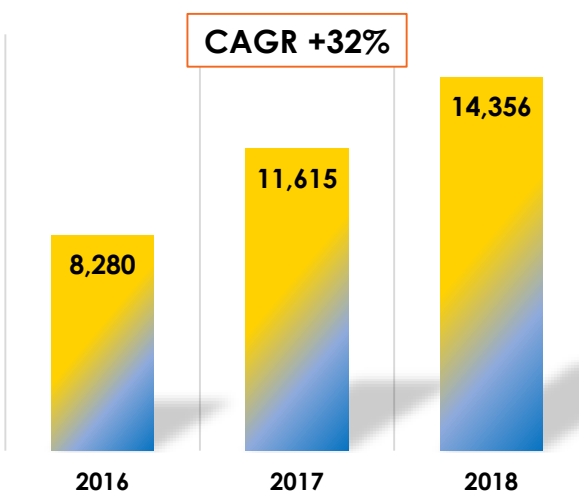
Le aziende del gruppo:



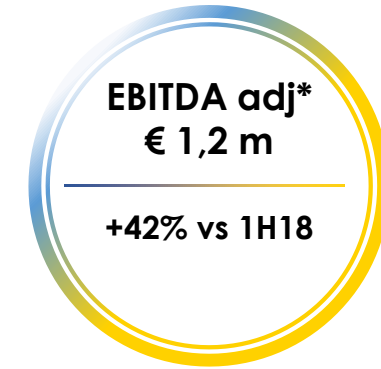
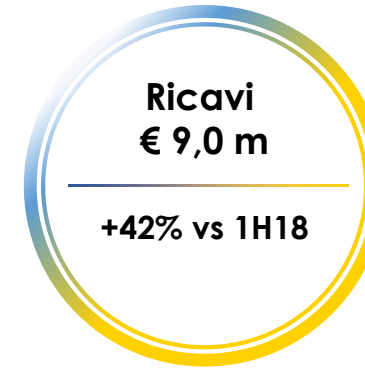
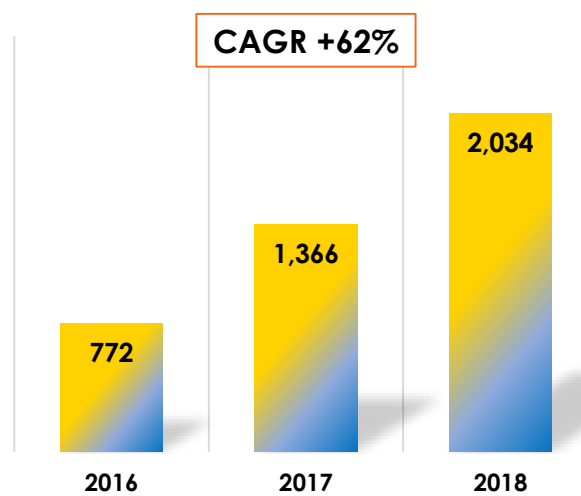
Quattro sedi in Italia:



Valore della Produzione

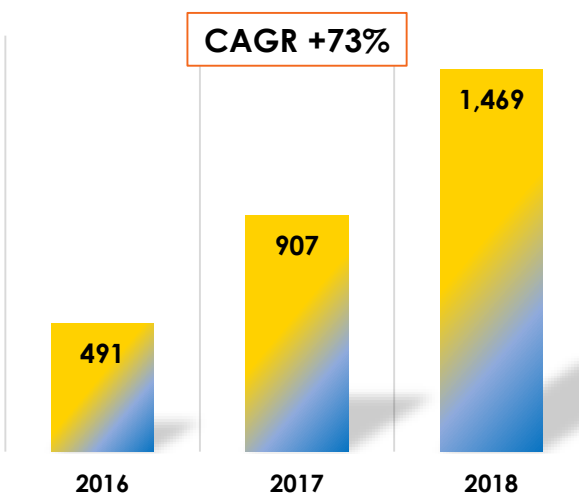


EBITDA

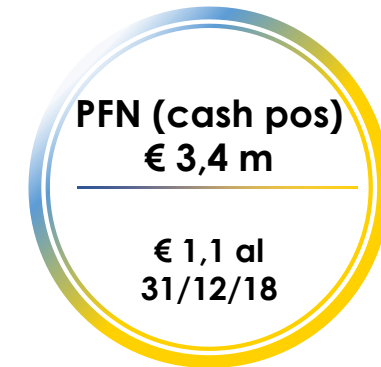
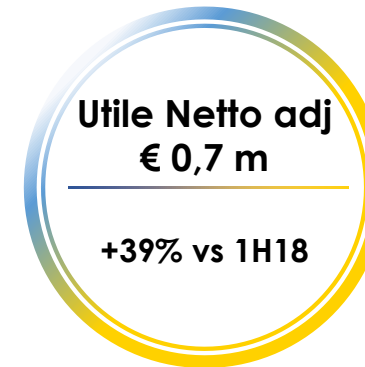
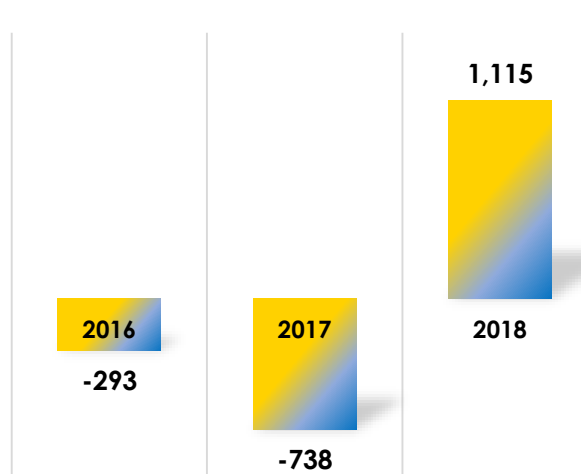


1H2019

Utile Netto



PFN (cassa)



\* esclude i costi di integrazione derivanti dall'acquisizione di Connexo Italia Servizi S.r.l. (finalizzata il 28/12/2018)

# Milestone Aziendali

## EVENTI SOCIETARI

**RELATECH**  
P. Lambardi  
fonda Relatech  
S.r.l.

2001

2007

2008

2011

2014

2016

2017

2018

2019

Diversificazione  
nei settori  
*Fashion & Luxury*

**thea**  
RELATECH GROUP  
Relatech fonda  
Ithea (*spin-off*  
UNICAL)

**thea**  
RELATECH GROUP  
Relatech  
acquisisce il  
100% di Ithea

Ingresso nei  
mercati Farma  
e Retail

Siglata  
Partnership  
con IBM

Lancio della  
soluzione  
ReZone

Soluzione VOTA  
*finalista al*  
*Watson Build*

Lancio  
Soluzione  
RePlatform

ReZone vince  
IBM Beacon  
Award

Tre acquisizioni:

- Digital Marketing



- Loyalty Technology



- Farmaceutico  
**ClearDrop**

- Acquisizioni:



- Qualifica di PMI innovativa

- Trasformazione in S.p.A.

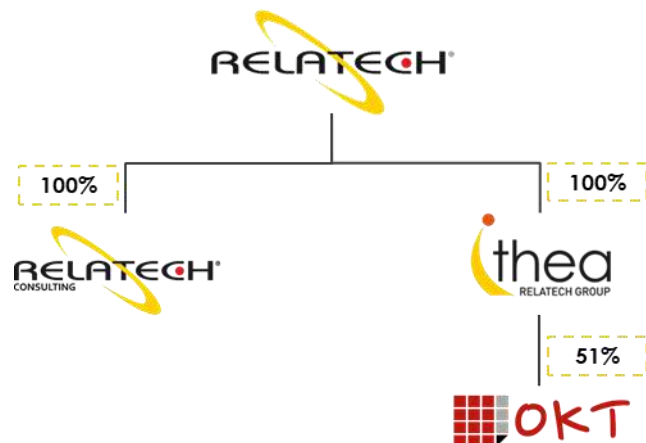


Quotazione all'AIM  
Borsa Italiana

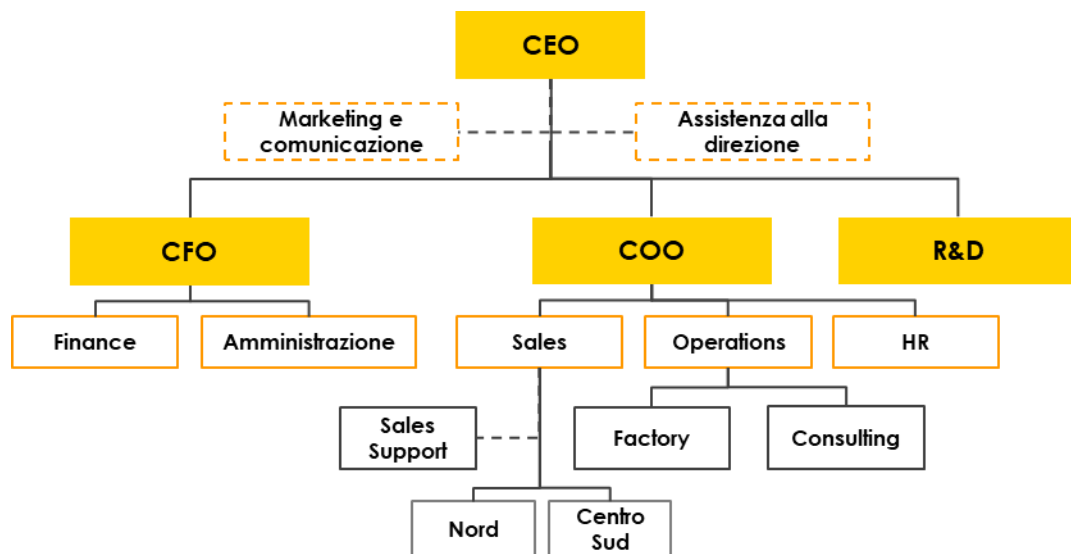
## EVENTI DI BUSINESS



## STRUTTURA DEL GRUPPO



## ORGANIGRAMMA



## AZIONARIATO

Azionista	N. Azioni	% capitale sociale
Pasquale Lambardi	7.000.000	74,99%
Silvio Cosoleto	372.500	3,99%
Alessandro De Luca	77.300	0,83%
Mercato	1.885.100	20,19%
<b>Totale</b>	<b>9.334.900</b>	<b>100,00%</b>

## CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Pasquale Lambardi	Founder, Presidente e CEO
Silvio Cosoleto	Consigliere e CCO
Alessandro De Luca	Consigliere e CFO
Antonio Patruno	Consigliere
Donatella de Lieto Vollaro	Consigliere indipendente

## COLLEGIO SINDACALE

Marcello Del Prete	Presidente
Giulio Bassi	Sindaco Effettivo
Giovanni Nigro	Sindaco Effettivo

## NOMAD



## SOCIETA' DI REVISIONE



## Obiettivi:

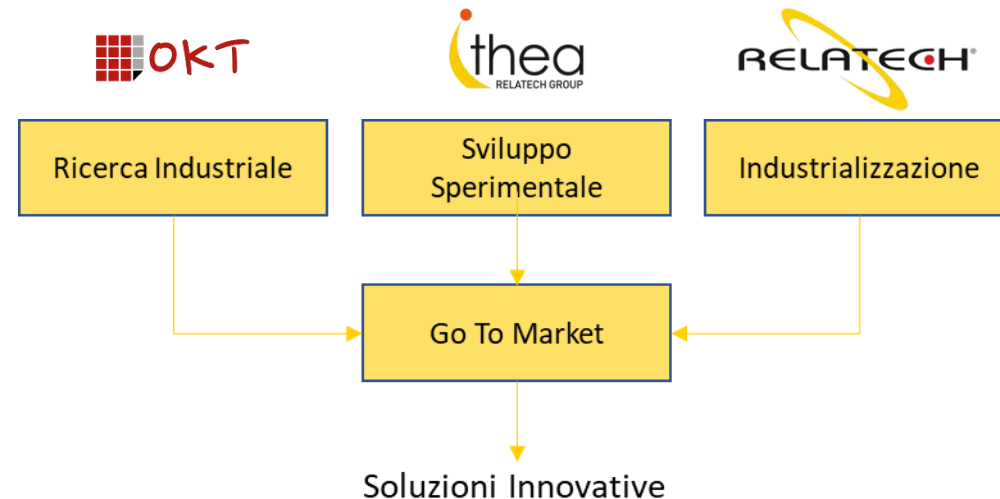
- Anticipare l'evoluzione del mercato;
- Accrescere competenze interne su tecnologie innovative;
- Sostenere una proposta di valore basata su soluzioni costantemente aggiornate;
- Indirizzare la strategia di M&A per acquisire know-how e nuove tecnologie dal mercato;

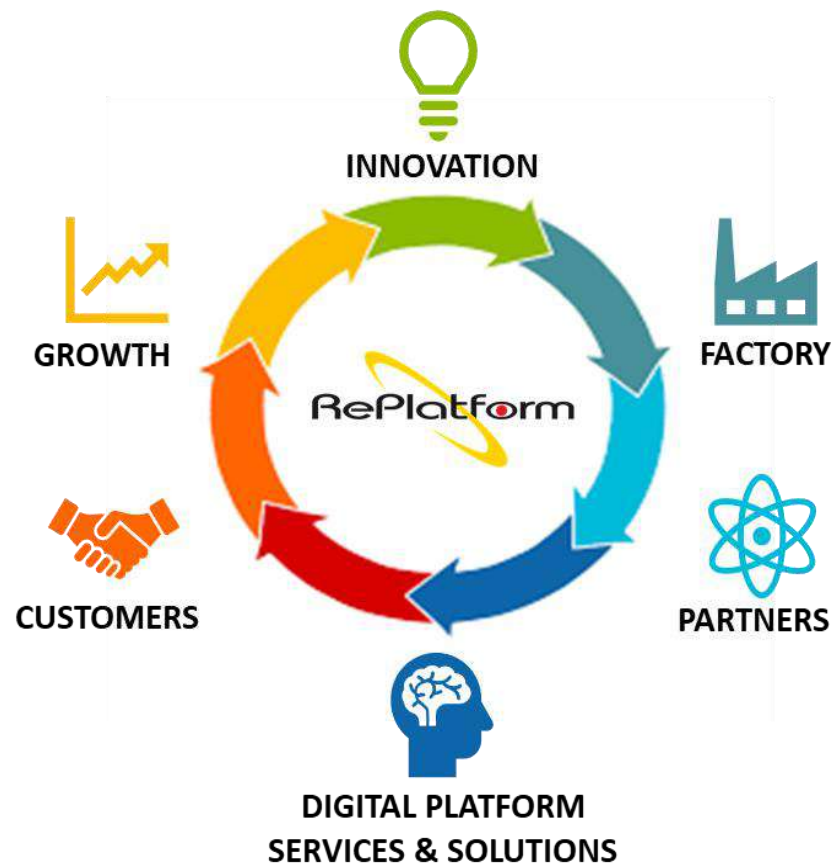
Gli **investimenti R&D** del Gruppo Relatech nel 2018 hanno **superato il 9%** del VdP

## Collaborazioni Universitarie



## Processo di Innovazione





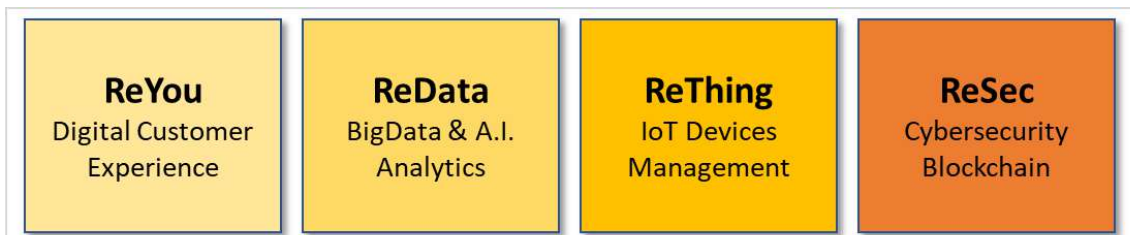
 <b>Rezone</b> A.I. Customer Engagement <i>Retail – B2C</i>	 <b>ReFab4.0</b> Industry 4.0 <i>Industria – B2B</i>	 <b>VOTA</b> <i>Wellness - Healthcare</i>
--	---	---

RePlatform architecture layers:

- ReDash** Data Visualization and Monitoring Layer (with bar chart icon)
- ReYou** Digital Customer Experience, Web & Mobility (with person icon)
- ReData** Big Data, Analytics, A.I. Machine Learning (with brain icon)
- ReThings** IoT, Sensors, Wireless Devices (with thermometer icon)
- ReSec** Cyber Security, Blockchain (with padlock icon)
- ReBus** Data Integration and Container Layers (with refresh icon)

**RePlatform**

## Digital Transformation Services

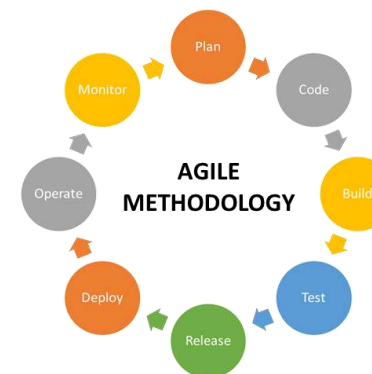
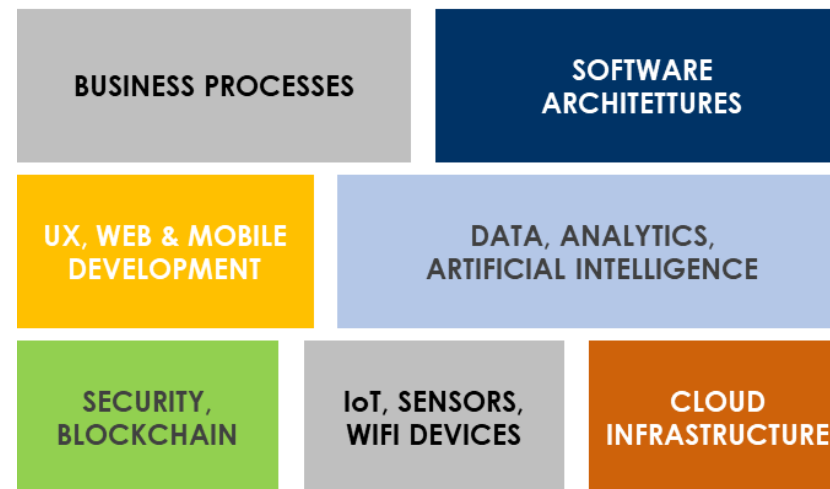


## Enterprise Consulting Services

### Partner Commerciali



## Relatech Factory: Competenze, Tecnologie e Metodologie per la Digital Transformation







La soluzione per il **mondo Retail** che integra **algoritmi di A.I., Bigdata** e **Marketing Automation**, per migliorare l'esperienza d'acquisto del cliente e aumentare la fidelizzazione verso il brand.



**Relatech con ReZone, ha vinto il prestigioso IBM Beacon Award 2019 per la categoria Watson Customer Engagement.**



❑ **Tecnologie Abilitanti del mercato Digitale:** IoT, Cybersecurity, Cloud, Big Data, Servizi Web, Mobile Business, Artificial Intelligence, Wearable Technology e Blockchain;

❑ Il **Digital Enabler market (\*)** è previsto **superare i 10,1 miliardi di Euro** nel 2020, **più del doppio** rispetto ai 4,4 miliardi del 2015, con un **CAGR 2015-2020 di circa il +18,4%**;

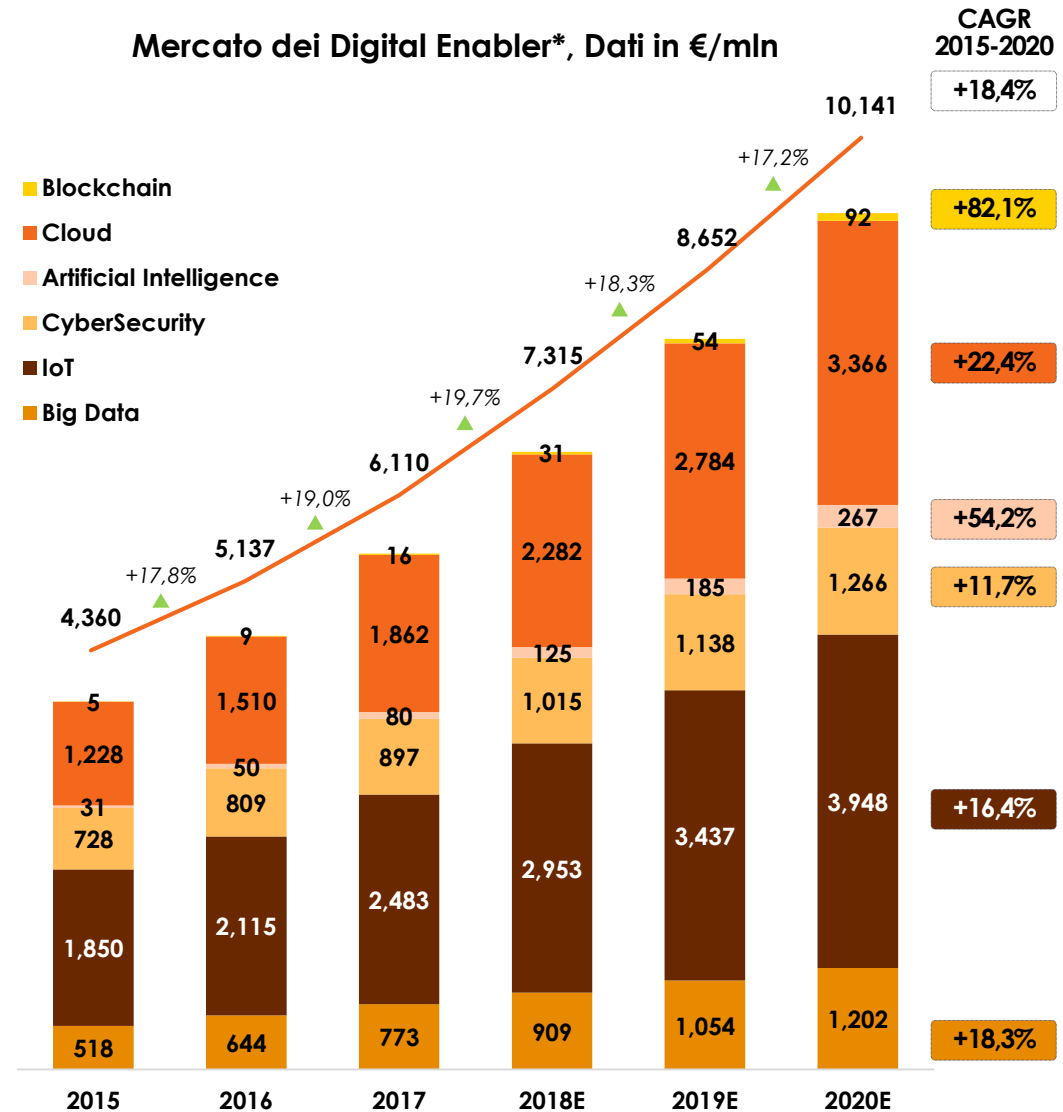
❑ Tutti i settori del Digital Enabler registrano **tassi di crescita superiori all'11%**.

- ❑ **IoT e Cloud** leader con **38,9% e 33,2%** sul totale,
- ❑ **Blockchain e A.I.** hanno i **CAGR più alti (82,1% e 54,2%)**.



❑ **Relatech** con la sua offerta integrata di soluzioni software e servizi riesce a servire gran parte di questo mercato.

\* a esclusione dei segmenti attualmente non di interesse per Relatech: Servizi Web, Mobile Business e Wearable Technology che nel 2017 hanno pesato circa il 42% del mercato totale del Digital Enabler

Mercato dei Digital Enabler\*, Dati in €/mln



Fonte: rielaborazione Emittente su dati del Rapporto Assinform denominato "Il Digitale in Italia - 2018 Mercati, Dinamiche, Policy"

	Forza vendita diretta	Partner tecnologici & di business	Partner di business
Descrizione	<p><b>Commercianti</b> diretti che ricercano nuovi clienti che investano in digitalizzazione attraverso la piattaforma RePlatform</p> 	<p>Sia per la vendita delle soluzioni tecnologiche che per l'acquisto delle soluzioni proprietarie di Relatech da offrirle ai propri clienti</p> 	<p>I <b>Partner di Business</b> integrano direttamente nelle loro offerte al mercato le soluzioni tecnologiche proprietarie di Relatech</p>
Fatturazione	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diretta al cliente finale</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diretta al cliente finale</li><li>• Ai Partner</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ai Partner</li></ul>

## CRESCITA PER LINEE INTERNE



### Azione commerciale

Aumentare la base clienti rafforzando la **forza vendita** ed incrementando il **cross-selling** e l'**up-selling** su attuali clienti.



### Potenziamento BU

Rafforzare le aree: **Artificial intelligence**, **Blockchain** e **IoT**.



### R&D e partnership

Sviluppare **soluzioni innovative** per **specifici settori** (Industria4.0, Agrifood, Healthcare, Retail), caratterizzate da un alto grado di **replicabilità** grazie anche alle **partnership** con i centri universitari.

## CRESCITA PER LINEE ESTERNE



### Portafoglio clienti

Aumento del **portafoglio clienti** e della possibilità di **cross selling**.



### Nuove partnership

**Acquisire società** che abbiano **Partnership** con i principali vendor e/o **system integrator**.



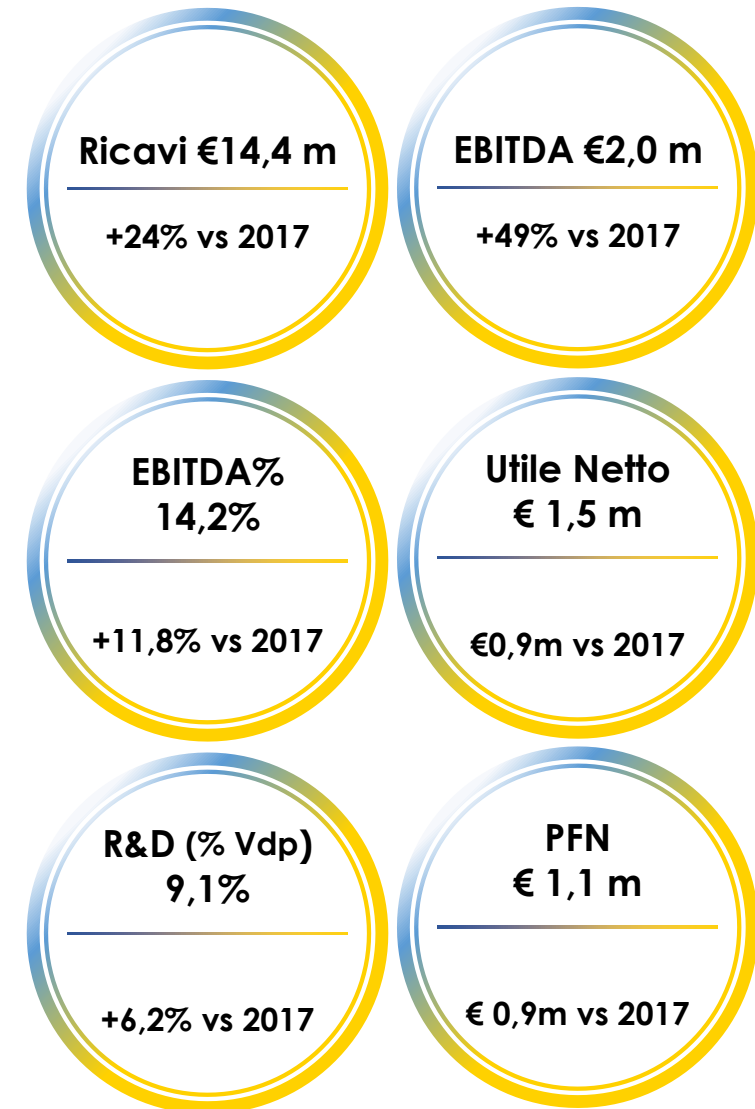
### Know-How

Acquisizione di **know-how** in ambito **IT**, in particolare nelle aree di **RePlatform** (**Digital Customer Experience**, **Artificial intelligence** e **Big Data**, **cybersecurity**, **Blockchain** e **IoT**).



- ❑ **Relatech, Digital Solution Company**, realizza soluzioni, progetti e servizi dedicati alla digitalizzazione delle imprese. Dal 2018 è **PMI Innovativa** e dal giugno 2019 è quotata sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana.
- ❑ La società, costituita nel 2001, basa la sua strategia di crescita sulla **innovazione continua attraverso investimenti in R&D (>9% sul VdP 2018)** e collaborazioni con **enti di ricerca**.
- ❑ Il **business model** si sviluppa intorno alla piattaforma digitale **RePlatform, contenitore delle competenze ed esperienze** aziendali, e ai servizi di consulenza connessi.
- ❑ **Nel 2018** Relatech ha realizzato **ricavi per € 14,4 m**, in **crescita del 24%** rispetto al 2017, con **EBITDA di € 2,0 m (+49% vs 2017)** e un'**elevata marginalità (EBITDA margin del 14,2%** rispetto all'11,8% del 2017). L'**utile netto** si attesta a **€ 1,5 m (+62% vs 2017)**.
- ❑ Il mercato delle soluzioni dei «**Digital Enabler**», e in particolare quelle di *Riferimento per Relatech*, hanno rappresentato il **principale driver di crescita** del cambiamento digitale, con un **CAGR 2015-2020** di circa il **+18,4%\***.
- ❑ Le **linee guida strategiche** puntano alla crescita:
  - **per linee interne**, attraverso ulteriori investimenti in R&D; partnership con i Centri di Ricerca e Università; azione commerciale di *cross-selling* e *up-selling*.
  - **per linee esterne**, attraverso politica di M&A con società già partner dei principali *vendor* e/o *system integrator*; acquisizione di *know-how*; incremento della base clienti.

## Risultati FY 2018



\*Fonte: rielaborazione Emittente su dati del Rapporto Assinform "Il Digitale in Italia – 2018 Mercati, Dinamiche, Policy"


# Grazie per l'attenzione



*Investor Relations & Financial Communication*

## **Milano**

Via Cesare Cantù, 1  
20123 Milano

 +39 02 45473884/3

[www.irtop.net](http://www.irtop.net)

 [www.aimnews.it](http://www.aimnews.it)  
[www.pmicapital.it](http://www.pmicapital.it)

 [ir@irtop.com](mailto:ir@irtop.com)



 +39 02 2404909  [www.relatech.com](http://www.relatech.com)

 [marketing@relatech.com](mailto:marketing@relatech.com); [jobs@relatech.com](mailto:jobs@relatech.com)

## **MILANO (HQ)**

- Via Ercole Marelli, 165  
20099 Sesto S.Giovanni (MI)
- Via Galileo Galilei  
20092 Cinisello Balsamo (MI)

## **NAPOLI**

Via G. Porzio  
Centro Direzionale Is. E5  
80143 Napoli

## **COSENZA**

Via Pedro Alvares  
Cabrai C. da Lecco  
87036 Rende (CS)

## **GENOVA**

Corso Andrea Podestà 8  
Genova, 16128