

# DEDAGROUP

S.p.A.

## Report Analitico Rating

---

**Data evasione:** 4 Aprile 2014

**Analista:** Tiziano CAIMI - Milena MIRANDA

**Responsabile approvazione:** Comitato Rating

**DEDAGROUP Società per Azioni**

Località Palazzine, 120 - Gardolo  
38121 Trento (TN)

## Report Analitico Rating

<b>RATING .....</b>	<b>3</b>
RATING E PROBABILITÀ DI INSOLVENZA .....	3
GIUDIZIO COMPLESSIVO .....	4
PUNTI DI FORZA.....	7
PUNTI DI DEBOLEZZA E FATTORI DI RISCHIO .....	7
ANDAMENTO TENDENZIALE .....	8
SCENARI .....	12
<b>FATTORI DI RATING.....</b>	<b>13</b>
TREND.....	13
DATI ANDAMENTALI NEGATIVI .....	16
POSIZIONAMENTO COMPETITIVO .....	17
QUALITÀ DEL PORTAFOGLIO CLIENTI .....	35
GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLA CLIENTELA .....	37
VALUTAZIONE ECONOMICA-FINANZIARIA .....	38
SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA.....	39
RELAZIONI CREDITIZIE A BREVE TERMINE .....	40
QUALITÀ DEL MANAGEMENT.....	41
<b>INFORMAZIONI .....</b>	<b>41</b>
PROFILO SOCIETARIO .....	42
PROFILO ECONOMICO-FINANZIARIO.....	92
<b>VALUTAZIONI.....</b>	<b>100</b>
GRADING .....	100
ANALISI QUALITATIVA E RATIONALES.....	101

# Rating

Rating

## Rating e probabilità di insolvenza

Il rating è un'opinione relativa alla capacità di un soggetto di onorare i propri debiti che scaturisce da elementi oggettivi combinati con valutazioni soggettive espresse da un analista di rating. Cerved Group emette rating a lungo termine che esprimono giudizi di affidabilità sul debitore indipendenti dalla struttura tecnica dell'indebitamento.

### Rating e probabilità di insolvenza

E' la valutazione delle capacità di un soggetto economico di onorare puntualmente gli impegni finanziari assunti.

**Rating:** **Merito creditizio buono (B1.2)**

**Probabilità di insolvenza:** **Media (1.63%)**  
(a 12 mesi)

Azienda caratterizzata da una adeguata capacità di far fronte agli impegni finanziari. Il rischio di credito è relativamente contenuto.

#### Azienda

C2.1	C1.2	C1.1	B2.2	B2.1	<b>B1.2</b>	B1.1	A3.1	A2.2	A2.1	A1.3	A1.2	A1.1	
Merito creditizio basso							Merito creditizio buono						

OUTLOOK: positivo

Rating

## Giudizio complessivo

DEDAGROUP è una realtà presente da oltre trent'anni nel campo dell'IT, capace nel tempo di ampliare progressivamente le proprie competenze e la copertura territoriale, attraverso un costante percorso di crescita sia per linee interne che esterne (ovvero attraverso strategiche acquisizioni ed incorporazioni di altre realtà del settore, molto spesso complementari per know how disponibile e per comparti di mercato presidiati). Trae di fatto origine dalle società DATOR Srl e DELTA INFORMATICA S.p.A. costituite all'inizio degli anni '80 ed attive soprattutto in ambito regionale (Trentino Alto Adige). La vera svolta si ha nel corso del 2000, allorché la famiglia PODINI, già brillantemente attiva nel campo della Grande Distribuzione, decide di ampliare il perimetro del proprio business; la stessa acquisisce il controllo sia di DATOR Srl che di DELTA INFORMATICA S.p.A. società quindi fuse nel corso del 2001 per dare vita, di fatto, all'odierna DEDAGROUP.

Come sottolineato, attraverso il controllo di SEQUENZA S.p.A., DEDAGROUP rientra di fatto a far parte di LILLO (riconducibile alla famiglia PODINI ed attiva sul mercato con il marchio "MD DISCOUNT"), Gruppo industriale attivo da decenni nel campo della Grande Distribuzione, capace di muovere volumi affaristici di assoluto rilievo (in ordine al 2014 si attendono, grazie all'acquisizione del marchio "LD MARKET", ricavi nell'ordine dei 2 miliardi di Euro), abitualmente tradotti in margini reddituali decisamente soddisfacenti, e soprattutto caratterizzato da un rilevante livello di patrimonializzazione e conseguentemente da una struttura finanziaria decisamente solida.

A partire dal 2008, anche grazie all'ingresso in società di nuovo management, DEDAGROUP ha posto in essere un vero e proprio cambio di marcia, intraprendendo un processo di sviluppo che l'ha portata oggi ad essere uno tra i primi dieci player (a capitale italiano) nel comparto IT nazionale. Negli anni ha saputo costruire relazioni consolidate con una base molto ampia di clienti, grazie allo sviluppo di soluzioni software proprietarie (vero vantaggio competitivo rispetto a molti concorrenti). Il Gruppo si presenta oggi quale realtà specializzata nella produzione di software per banche, per la P.A. centrale e locale, per il comparto del "fashion", per il controllo della tesoreria di aziende pubbliche e private e più in generale software utilizzati da aziende attive in tutti i comparti industriali atti a governare i propri processi "core". DEDAGROUP vanta un portafoglio clienti che può contare su oltre 250 banche, assicurazioni ed istituzioni finanziarie, su circa 1.400 Enti della Pubblica Amministrazione, su oltre 180 aziende del comparto "fashion" (praticamente tutti i più importanti nomi della moda nazionale, da GUCCI a PRADA, da VERSACE a DOLCE & GABBANA) e su altre 1.800 aziende industriali e commerciali di primo livello (FIAT, FERRARI, DOMPE' FARMACEUTICI, FERRERO, LAVAZZA, etc.).

Tuttavia, DEDAGROUP si trova oggi ad operare all'interno di un contesto economico e settoriale non certo agevole; si pensi come il mercato nazionale dell'IT ha evidenziato nel 2013 una flessione di circa 5 punti percentuali. La crisi economica generale che ha colpito l'intero sistema produttivo italiano, ha di fatto indotto anche una tendenziale flessione negli investimenti in nuove tecnologie, e quindi anche nel campo dell'IT. Tale contesto ha comportato una crescita sensibile del livello di concorrenza (molti concorrenti in questo ultimo biennio hanno di fatto cessato di operare, molti sono stati oggetto di operazioni di scorporo, cessione, accorpamento, fusione, molti altri ancora sono stati oggetto di scalata da parte di grandi multinazionali del settore) ed una politica sempre più aggressiva in termini di prezzo

(basti pensare all'erosione in atto in tema di tariffe professionali) tale da comportare impatti negativi importanti sulla marginalità lorda delle aziende. A fronte di tali presupposti, DEDAGROUP non ha tuttavia adottato una strategia difensiva ma, anzi, grazie alla lungimirante visione del proprio management, ha deciso di porre in essere tutti gli investimenti e le scelte necessarie per divenire sempre più un attore protagonista nel proprio comparto di attività. Sono stati in questi ultimi esercizi poste le basi per garantirsi una crescita strutturale ed affaristica, sempre più convinta di come le dimensioni contino all'interno di un mercato così concorrenziale; in tale ottica gli sforzi sostenuti per acquisire realtà che potessero apportare valore aggiunto, non solo in termini di maggiori ricavi o di risultati reddituali, ma soprattutto in termini di nuove conoscenze e di nuove nicchie di mercato da presidiare (fra tutte, l'acquisizione di DDway, ex ramo d'azienda della multinazionale CSC, e gli investimenti posti in essere per portare all'interno del perimetro di consolidamento PITECO, realtà che comunque già dal 2008 rientrava di fatto nell'orbita DEDAGROUP, azienda leader indiscusso nel settore dei software per la tesoreria). E' stato dato nuovo impulso al processo di internazionalizzazione del proprio business, nella convinzione che molti mercati esteri, magari a prima vista non di primo livello, possono offrire opportunità affaristiche veramente considerevoli. In tale ottica sono da ricordare la creazione della controllata messicana DEDAMEX, attraverso la quale DEDAGROUP sta esportando con successo il proprio software bancario "BankUp" nel mercato delle piccole Casse di Credito messicane, lo sviluppo di una strategia impostata per portare il medesimo prodotto anche sul mercato USA delle Credit Unions, la creazione di uffici commerciali o di accordi commerciali e di joint venture con operatori locali, necessari per penetrare alcuni mercati esteri (come in Francia ed in Pakistan, per quanto riguarda soprattutto il settore "fashion", e nella penisola araba, per quanto riguarda la diffusione di applicazioni SAP). E' stato implementato ed adottato un modello di business federativo, basato sulla competenza e sulla specializzazione, tale da potere garantire da un lato un'offerta ai propri clienti sempre più completa e ad alto valore aggiunto, dall'altro lato per favorire un effettivo efficientamento della struttura operativa aziendale con un conseguente contenimento dei costi ed un miglioramento dei margini conseguiti.

Grazie alle azioni adottate, DEDAGROUP ha evidenziato (quantomeno a livello di Gruppo), anche in questi ultimi esercizi, una crescita affaristica costante, ovvero un trend in sostanziale controtendenza rispetto a quello evidenziato dal mercato e da molti concorrenti diretti. Il 2013 è stato caratterizzato a livello consolidato da ricavi nell'ordine dei 191,3 milioni di Euro, ovvero in incremento del 62,3% rispetto all'esercizio precedente; è bene sottolineare come una crescita tale è stata garantita dall'accorpamento dei dati di DDway (acquisita a novembre/dicembre 2012), ma, anche a parità di perimetro si sarebbe ugualmente registrato uno sviluppo dei ricavi nell'ordine del 5%. Malgrado ciò, i risultati reddituali conseguiti nel biennio 2012/2013, non possono essere giudicati positivi; malgrado un tendenziale miglioramento della marginalità lorda, anche in virtù degli sforzi posti in essere per razionalizzare la struttura dei costi, anche il 2013 è stato chiuso con una perdita netta significativa, ovvero pari a 3,9 milioni di Euro. Hanno influito negativamente, soprattutto per quanto riguarda l'andamento della capogruppo, alcune cause ritenute tuttavia contingenti e quindi non ripetibili nel corso dei prossimi esercizi (garantendo quindi un recupero in termini di margini conseguiti), cause in parte riconducibili alle strategie adottate internamente (si pensi ad esempio ai costi "nascosti" sostenuti per favorire l'integrazione di DDway, ai costi sostenuti per lo sviluppo internazionale, ai costi logistici sostenuti ai fini di una razionalizzazione delle sedi operative del Gruppo), parte invece riconducibili a fattori esterni di mercato (erosione sulle tariffe professionali, continuo cambio normativo in merito alla P.A. locale, riduzione della marginalità nel business "tecnologico"). Bisogna altresì considerare come gli sforzi posti in essere da DEDAGROUP nel corso del 2013, siano stati finalizzati soprattutto all'integrazione di DDway

nonché alla piena attuazione del relativo piano di ristrutturazione (che prevedeva soprattutto una riduzione dell' organico dipendenti/dirigenti), necessario garantire alla stessa azienda, caratterizzata da rilevanti potenzialità a livello affaristico, un rilancio sotto l' aspetto reddituale (si tenga presente come sotto la "vecchia" gestione CSC, DEDAGROUP sia stata caratterizzata negli ultimi anni da perdite d' esercizio per milioni di Euro). Tale processo è stato di fatto portato pressoché interamente a termine a fine esercizio 2013 (sebbene parte del personale in esubero vedrà l' uscita dall' azienda solamente nel corso del primo semestre 2014). Da evidenziare inoltre, come, malgrado la ristrutturazione in corso, DDway sia stata in grado di non subire perdite in termini di fatturato (è anzi cresciuta nel corso del 2013 del 10% circa e, nel corso dell' ultimo trimestre, è tornata dopo anni ad evidenziare una marginalità lorda positiva).

I necessari investimenti posti, dovrebbero fornire gli auspicati ritorni nei prossimi esercizi. Già nel 2014 l' azienda dovrebbe conseguire un sostanzioso incremento dei ricavi. Il processo di sviluppo dovrebbe quindi proseguire anche nel biennio seguente. L' azienda realizzerà altresì flussi di cassa ampiamente positivi, tali da garantire la possibilità di consolidare i mezzi propri e di procedere con l' autofinanziamento dello sviluppo dell' attività. In ottica futura, la vera sfida da vincere per DEDAGROUP, sarà quella di sostenere attraverso mirate strategie, la diffusione e la visibilità del proprio brand, andando di fatto a ridurre la forbice ad oggi esistente tra il reale potenziale della propria offerta ed il valore di essa percepito dal mercato.

Sotto l' aspetto patrimoniale/finanziario emerge innanzitutto come la proprietà non manca di sostenere il processo di crescita strutturale, attraverso l' apporto di rilevanti mezzi propri. Già sul finire del 2013 è stato effettuato in tal senso un aumento di capitale per complessivi 7 milioni di Euro (tra valore nominale delle nuove azioni emesse e sovrapprezzo delle stesse), nuove finanze utilizzate in parte per ripianare le perdite conseguite negli ultimi esercizi ed in parte andate a rimpinguare la base patrimoniale. Nel complesso DEDAGROUP continuerà ad essere caratterizzata da un livello di indebitamento complessivo ampiamente sostenibile.

In definitiva si delinea una posizione caratterizzata da fattori strutturali che garantiscono una congrua capacità di far fronte agli impegni finanziari assunti, sia a breve che a medio-lungo termine, configurando in ultima analisi un merito creditizio positivo. Merito creditizio peraltro migliorabile in ottica futura qualora il processo di sviluppo perseguito conduca ad un effettivo verificarsi di quanto preventivato in sede di Business Plan, ovvero il conseguimento di una significativa crescita affaristica tale da indurre ad un miglioramento dei margini reddituali, con un contestuale progressivo ulteriore rafforzamento dei mezzi propri unito ad una contrazione dell' indebitamento finanziario netto.

Rating

## Punti di forza

---

- Elevate capacità gestionali evidenziate dal management
- Offerta di soluzioni software proprietarie nelle diverse aree di business
- Competenze e software distintivi nei singoli mercati
- Buon posizionamento grazie a partnership con i migliori vendor
- Presidio su nicchie di mercato (PITECO)
- Data center di proprietà certificati ISO 27001
- Costanti investimenti per incrementare la presenza sul mercato estero
- Siglato accordo di distribuzione con COMPUTER GROSS ITALIA, realtà rientrante nell'orbita del Gruppo SESA, tra i principali player italiani attivi nel settore dell' Information Technology
- Staff centralizzati.
- Investimenti continuativi sulla formazione, rafforzamento delle competenze e sviluppo delle professionalità del Gruppo che hanno consentito di mantenere per il quarto anno consecutivo la certificazione "Top Employer Italia".
- L' azienda può contare su una solida base societaria che non fa mancare l' apporto in termini di nuovi mezzi propri
- Ampio appoggio dal sistema creditizio

Rating

## Punti di debolezza e fattori di rischio

---

- Profilo valoriale del brand: accorciare la forbice tra valore effettivo dell'offerta e valore percepito dal mercato
- Mantiene ancora un eccessivo peso all'interno dell'offerta l'area "tecnologica", caratterizzata da bassa marginalità e da prolungato calo della domanda
- Costanti ritardi nei pagamenti da parte della Pubblica Amministrazione
- Sino a tutto il 2013 l' azienda è stata contraddistinta da risultati reddituali non certo sufficienti

Rating

## Andamento tendenziale

L' esercizio 2013 è stato di fatto un anno strategico all' interno del processo di crescita e sviluppo che contraddistingue DEDAGROUP nel suo complesso. Sono state infatti poste in essere numerose e rilevanti iniziative ed operazioni a carattere straordinario che hanno comportato un significativo ampliamento del perimetro del Gruppo stesso con un conseguente sviluppo in termini di volumi affaristici realizzati. Operazioni che garantiscono quindi, continuità nel processo di crescita aziendale, pur a fronte di uno scenario economico generale e di settore non certo agevole (nel 2013 molti concorrenti diretti hanno registrato una flessione in termini di volumi affaristici mossi e solo alcuni hanno saputo registrare performance positive in termini di crescita, peraltro con tassi molto contenuti ed inferiori rispetto a quelli evidenziati da DEDAGROUP).

Va sottolineato come la crescita affaristica evidenziata (il 2013 è stato chiuso con ricavi nell' ordine dei 191,3 milioni di Euro, ovvero incrementati del 62,3% rispetto al 2012), è in gran parte dovuta al consolidamento integrale di DDway (società acquisita a dicembre 2012 e che, pertanto, aveva contribuito al raggiungimento dei risultati 2012 di DEDAGROUP solamente con per una mensilità). Da una più attenta analisi dei dati a disposizione si ravvisa in ogni caso come, anche a parità di perimetro rispetto al 2012, DEDAGROUP sia stata in grado di conseguire nel corso del 2013 un' importante crescita quantificabile in un +5% circa; una crescita peraltro diffusa e distribuita in tutti i principali mercati serviti dal Gruppo (il settore "banche e finanza" è cresciuto del 9,5% circa, il comparto "industrial & consumer" del 3,5%, il settore "fashion & retail" del 2% ed anche il comparto della Pubblica Amministrazione, malgrado la spending review e quindi la tendenziale minore propensione all' investimento in IT, ha evidenziato un' incoraggiante crescita dell' 8% circa). I risultati conseguiti nel 2013 fanno di DEDAGROUP uno dei player principali nel mercato nazionale dell' IT, ove di pone di fatto tra le prime dieci aziende a capitale italiano. Le accresciute dimensioni permetteranno altresì all' azienda di fronteggiare al meglio la sfida posta a livello internazionale, contesto ove la dimensione strutturale è ancor di più fattore di competizione rilevante.

(in migliaia di Euro)	Bilancio Consolidato			
	2012	% sui ricavi	2013	% sui ricavi
<b>RICAVI TOTALI</b>	<b>117.884</b>	<b>100,00%</b>	<b>191.346</b>	<b>100,00%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>8.623</b>	<b>7,31%</b>	<b>17.089</b>	<b>8,93%</b>
Ammortamenti ed accantonamenti	7.599	6,45%	9.258	4,84%
<b>EBIT</b>	<b>1.024</b>	<b>0,87%</b>	<b>7.831</b>	<b>4,09%</b>
Oneri finanziari	1.259	1,07%	724	0,38%
Oneri e proventi straordinari	-267	-0,23%	-15.609	-8,16%
<b>RISULTATO ANTE IMPOSTE</b>	<b>-481</b>	<b>-0,41%</b>	<b>-8.809</b>	<b>-4,60%</b>
Imposte	1.140	0,97%	-4.866	-2,54%
<b>RISULTATO D'ESERCIZIO</b>	<b>-1.621</b>	<b>-1,38%</b>	<b>-3.943</b>	<b>-2,06%</b>

Un' ulteriore sfida prioritaria perseguita da DEDAGROUP nel corso del 2013 era inerente il processo di ristrutturazione e rilancio di DDway, necessario per permettere all' azienda ex CSC acquisita nel 2012 di sfruttare al meglio il proprio enorme potenziale e di tornare quindi nel minor tempo possibile a risultati reddituali positivi, nonché per favorire la piena integrazione del business DDway all' interno di DEDAGROUP. Di fatto è emerso come il processo di riduzione dell' organico complessivo e di revisione

della struttura dei costi generali di DDway è stato con successo portato a termine nei termini previsti peraltro con un significativo risparmio, in termini di costi, rispetto a quanto preventivato in sede di acquisizione nel dicembre 2012. Vero plus dell' operazione è stata la sostanziale tenuta dei ricavi di DDway sui clienti large corporate e sui processi in corso, fatto reso possibile dalle mirate operazioni poste in essere dal management in merito ad un recupero in termini di efficienza e produttività della struttura, nonché dallo sfruttamento ottimale delle sinergie che si sono venute a creare a livello di Gruppo. DDway è cresciuta nel corso del 2013 del 10% circa (ha chiuso l' esercizio con ricavi pari a 66,3 milioni di Euro circa) e, nel corso dell' ultimo trimestre, è tornata dopo anni ad evidenziare una marginalità lorda positiva. Accanto alla capogruppo ed a DDway, anche tutte le altre aziende del mondo DEDAGROUP hanno in ogni caso registrato nel corso del 2013 interessanti tassi di crescita o quantomeno una tenuta rispetto all' esercizio precedente.

A fronte dei ricavi emersi (si tenga presente come nei 191,3 milioni di Euro sono compresi "altri ricavi x utilizzo di riserve" per circa 15 milioni di Euro, ovvero l' effettivo utilizzo effettuato da DEDAGROUP nel corso dell' esercizio del fondo predisposto da CSC in sede di vendita di DDway stessa, originariamente quantificabile in 26,5 milioni di Euro, finalizzato appunto alla copertura delle spese straordinarie scaturenti dal piano di ristrutturazione), emerge un EBITDA pari a 17,1 milioni di Euro, con una marginalità lorda in relazione ai ricavi pari al 9%, ovvero poco meno di 2 punti percentuali in più rispetto all' esercizio precedente. A fronte di ammortamenti sostanzialmente invariati nel loro importo complessivo emerge altresì un EBIT positivo per 7,8 milioni di Euro (nel corso del 2012 il risultato operativo risultava pari a 8 milioni di Euro circa).

A fronte di una gestione finanziaria scarsamente influente, del saldo della gestione straordinaria complessivamente negativo per 15,6 milioni di Euro (come già più volte sottolineato, sono stati contabilizzati nell' esercizio 15 milioni di Euro di costi di ristrutturazione, anche se una parte di essi quantificabile in 5 milioni di Euro verrà effettivamente sostenuta nel corso del 2014, questo al fine di potere avere nel 2014 un bilancio "pulito" da questi costi di natura straordinaria e quindi possa meglio riflettere i veritieri risultati gestionali di DDway e del Gruppo stesso) e di recuperi su imposte per 4,9 milioni di Euro, l' esercizio 2013 si chiude con una perdita netta pari a 3,9 milioni di Euro.

(in migliaia di Euro)	DEDAGROUP S.p.A.			
	2012	% sui ricavi	2013	% sui ricavi
<b>RICAVI TOTALI</b>	<b>63.389</b>	<b>100,00%</b>	<b>83.466</b>	<b>100,00%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5.364</b>	<b>8,46%</b>	<b>4.028</b>	<b>4,83%</b>
Ammortamenti ed accantonamenti	5.340	8,42%	6.983	8,37%
<b>EBIT</b>	<b>24</b>	<b>0,04%</b>	<b>-2.956</b>	<b>-3,54%</b>
Oneri finanziari	1.082	1,71%	795	0,95%
Oneri e proventi straordinari	281	0,44%	-612	-0,73%
<b>RISULTATO ANTE IMPOSTE</b>	<b>-1.127</b>	<b>-1,78%</b>	<b>-4.662</b>	<b>-5,59%</b>
Imposte	57	0,09%	-756	-0,91%
<b>RISULTATO D'ESERCIZIO</b>	<b>-1.184</b>	<b>-1,87%</b>	<b>-3.906</b>	<b>-4,68%</b>

Anche la capogruppo ha registrato nel 2013, dopo la flessione evidenziata nel 2012, un' interessante ripresa affaristica; ha infatti concluso l' esercizio con ricavi pari a 83,5 milioni di Euro, ovvero in crescita del 31,7% rispetto all' esercizio precedente. Va sottolineato come tale incremento sia in gran parte riconducibile all' incorporazione avvenuta nel corso del 2013 di DEDANEXT Srl (società già parte del Gruppo e caratterizzata nel corso del 2012 da un utile netto di 154 mila Euro a fronte di ricavi per 15,6

milioni di Euro e di un EBITDA positivo per 593 mila Euro) e di SINTECOP S.p.A. (anche essa già parte del Gruppo DEDAGROUP, caratterizzata nel 2012 da un EBITDA negativo per 337 mila Euro a fronte di ricavi per 3,1 milioni di Euro). Tuttavia anche per quanto riguarda DEDAGROUP S.p.A. il 2013 sarebbe stato caratterizzato da una crescita (quantificabile in un 2/3% circa) anche a parità di perimetro.

In merito alla marginalità lorda, invece, se a livello di Gruppo si è assistito ad una performance positiva con un sostanziale miglioramento rispetto al 2012, DEDAGROUP S.p.A. ha riscontrato un risultato non positivo e non in linea con quanto preventivato in sede di piano; emerge infatti un EBITDA pari a 4 milioni di Euro circa (nel 2012, pur a fronte di ricavi molto inferiori, il MOL era pari a 5,4 milioni di Euro), pari al 4,8% circa dei ricavi, percentuale ridimensionata di 2/3 punti rispetto al 2012. Risultato non soddisfacente riconducibile a sei diverse cause (che complessivamente si ritiene abbiano impattato negativamente sul MOL per circa 5 milioni di Euro), ritenute quasi tutte contingenti da parte del management e quindi che non dovrebbero riproporsi nel corso dell' esercizio in corso. In primis, ha pesato negativamente una riduzione della marginalità media sul business tecnologico: tale comparto, oltre ad avere subito una marcata flessione in termini di volumi, ha registrato anche una sensibile erosione nei margini a fronte di una sempre più accesa competizione sui prezzi di vendita. Una maggiore focalizzazione su trattative a maggiore valore aggiunto e percepito unita ad un incremento dei volumi dei servizi "managed" dovrebbe garantire il non ripetersi nel prossimo futuro di tale evento, o comunque ridurre sensibilmente l' impatto negativo dello stesso. Gli sforzi sostenuti da DEDAGROUP S.p.A. per portare a termine il processo di integrazione e riorganizzazione del Gruppo hanno comportato costi "nascosti". Il processo di riorganizzazione delle attività del Gruppo ha tra l' altro previsto la razionalizzazione della presenza di DEDAGROUP sul territorio nazionale, attraverso la dismissione di alcune sedi e l' accorpamento di altre, operazione che garantirà indiscussi benefici già a partire dal 2014 ma che nel corso del 2013 ha comportato l' insorgere di costi straordinari, imputabili a penali corrisposte, alla sovrapposizione di canoni di locazione, a traslochi ed alla riallocazione delle risorse. Emergono costi relativi alle operazioni sostenute per lo sviluppo internazionale del business; più nel dettaglio spese relative all' attività di scouting internazionale (quali quelle che hanno portato alla definizione del piano di penetrazione del mercato USA per quanto riguarda il comparto bancario), legati ad iniziative di supporto, marketing e di "business development" che, a differenza dei costi di investimento capitalizzati tra le immobilizzazioni, vengono interamente spesati in conto economico. Tornando a motivazioni non direttamente imputabili alla volontà di DEDAGROUP ed alle scelte strategiche da essa effettuate, nel corso del 2013 si è avuta una non usuale accentuata incertezza normativa in merito all' area dei tributi locali (si pensi ad esempio alla questione dell' IMU), fattore che ha comportato per DEDAGROUP la necessità di porre in essere rilevanti attività straordinarie (e non preventivate quindi nei contratti di manutenzione stipulati con le varie amministrazioni locali) per l' adeguamento delle suite software "Civilia" ed "Evolx". Infine, fattore peraltro difficilmente contrastabile anche nei prossimi esercizi e presumibilmente meno impattante solo in relazione ad un effettivo miglioramento del clima economico, DEDAGROUP, come del resto tutti i player attivi nel comparto IT, ha scontato anche nel 2013 una marcata tensione sulle tariffe professionali, con conseguenze negative sulla remuneratività dei servizi ricorrenti verso le Pubbliche Amministrazioni, su quella dei progetti applicativi nel mondo della BCC e sulla redditività delle gare pubbliche in generale.

La flessione del MOL, a fronte di ammortamenti/accantonamenti pressoché invariati in termini di incidenza sui ricavi (come nel 2012 vanno infatti ad erodere poco più dell' 8% dei ricavi complessivi), ha quale naturale conseguenza un deterioramento del risultato operativo, il quale assume una connotazione monetaria negativa per poco meno di 3 milioni di Euro. L' esercizio è quindi chiuso dalla capogruppo, a

fronte dei saldi delle gestioni finanziaria e straordinaria poco influenti e di un recupero d' imposte per 756 mila Euro, con una perdita netta di 3,9 milioni di Euro.

Rating

## Scenari

---

### **Indicazioni del rating in caso di scenario più sfavorevole**

Lo scenario più sfavorevole, eccetto eventi catastrofici, riguardante l'azienda ed il suo settore di appartenenza, potrebbe portare l'opinione sul merito creditizio a subire un downgrading. In particolare si stima che il valore minimo di rating potrebbe assumere un valore pari a B2.1, il quale configurerebbe una situazione di vulnerabilità per l'azienda in esame (con una "Probabilità di Insolvenza" elevata, oscillante il 3,51% ed il 6,70%).

### **Indicazioni del rating in caso di scenario più favorevole**

Lo scenario più favorevole riguardante l'azienda ed il settore di appartenenza, potrebbe comportare, tenuto conto del piano di sviluppo operativo della società, un upgrading, portando il merito creditizio in una classe superiore, ovvero, A3.1, corrispondente ad una situazione di sicurezza, con un conseguente rischio di credito ancora più contenuto rispetto all'attuale (con una "Probabilità di Insolvenza", bassa, oscillante tra lo 0,40% ed il 0,77%).

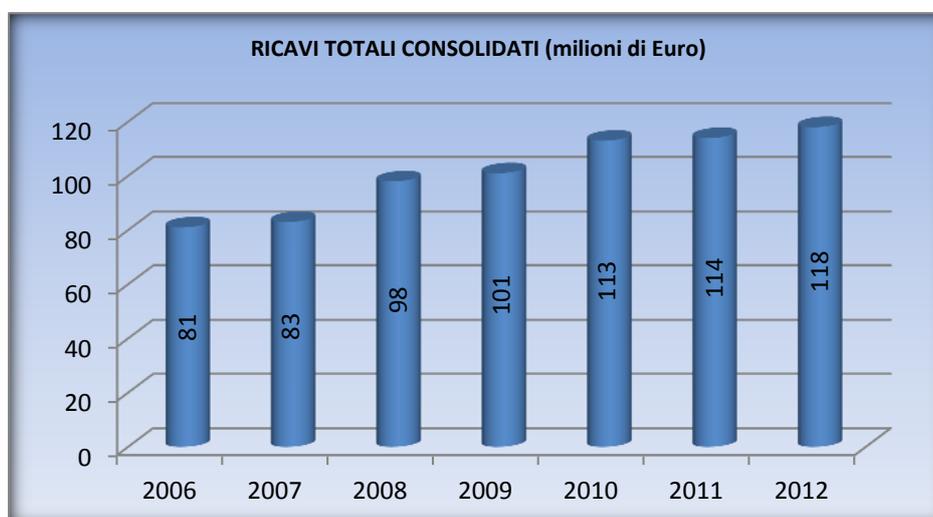
# Fattori di Rating

Fattori di Rating

## Trend

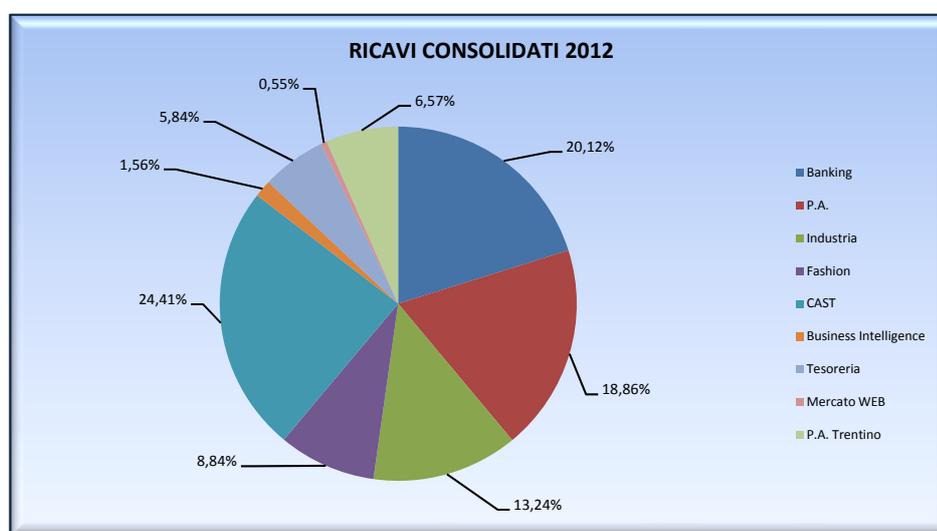
DEDAGROUP si trova oggi ad operare all' interno di un contesto economico di riferimento tutt' altro che agevole, anche in considerazione delle difficoltà che contraddistinguono ormai da qualche esercizio l' economica nazionale nel suo complesso. Più nel dettaglio, il mercato nazionale IT appare essere decisamente stagnante; nel corso del 2013 esso ha evidenziato una perdita di quasi 3 punti percentuali rispetto al precedente esercizio, con una flessione in termini di valori assoluti quantificabile in 800 milioni di Euro. Emerge un quadro generale caratterizzato dalla sempre più bassa propensione all' investimento in IT, con una conseguente competizione sempre più aggressiva, con impatti inevitabili in termini di minori marginalità lorde realizzabili e di tariffe professionali riviste sempre più al ribasso.

Nonostante queste premesse, DEDAGROUP, in virtù delle scelte strategiche poste in essere nel corso degli anni dal proprio management e grazie soprattutto alla proprie competenze distintive che le permettono di creare costantemente valore per i propri clienti, appare essere parzialmente schermata dagli effetti di tale recessione e dalle turbolenze che contraddistinguono i mercati nei quali opera; infatti, quantomeno a livello consolidato, DEDAGROUP è stata in grado nel corso degli ultimi esercizi di evidenziare una costante crescita significativa in termini di ricavi.



Anche in ragione del positivo apporto delle diverse società controllate, il 2012 è stato chiuso a livello di Gruppo con ricavi complessivi pari a 117,9 milioni di Euro, evidenziando una crescita rispetto all' esercizio precedente (allorquando i ricavi totali risultavano pari a poco meno 113,7 milioni di Euro) quantificabile in un +3,7% circa. A fine esercizio 2012 appariva ancora decisamente contenuta la propensione all' estero evidenziata da DEDAGROUP; il Gruppo conseguiva infatti solamente il 3,7% dei ricavi sui mercati internazionali, mentre il restante 96,3% del fatturato veniva realizzato in ambito nazionale. Va comunque detto che una maggiore internazionalizzazione del business è un obiettivo primario del management DEDAGROUP, al fine di sfruttare le numerose possibilità che alcuni mercati

internazionali possono offrire; vanno in tale direzione gli sforzi posti in essere soprattutto nel biennio 2012/2013 finalizzati ad un consolidamento della presenza in Messico (attraverso la controllata DEDAMEX), alla penetrazione del mercato americano per quanto riguarda il comparto “bancario” (attraverso la creazione, avvenuta nel corso della seconda metà del 2013, della DEDAGROUP NORTH AMERICA, controllata al 100%, ed alla joint venture COOP CORE DEVELOPMENT Llc costituita unitamente alla NATIONAL FEDERATION OF COMMUNITY DEVELOPMENT CREDIT UNIONS), ad un ingresso sul mercato francese del “fashion and retail” grazie alla creazione di DEDAGROUP FRANCE (per ora ufficio locale presidiato da due figure commerciali ma che nel corso del 2014 evolverà in vera e propria filiale estera). Non meno significativi i progetti orientati all’ acquisizione di clienti del settore “pharma” in India ed in Europa (grazie alla soluzione “Pheedit” per la gestione della “drug discovery”, nel settore auto motive (attraverso la gestione di soluzioni “product costing” in Brasile, Argentina ed USA), nel comparto “fashion and retail” in Svizzera, in altri Paesi Europei e soprattutto in Pakistan (dove risulta già attiva la partnership con un importante player locale produttore di tessuti, anche per conto della famosa casa di moda italiana ARMANI, nonché di abbigliamento per donne e bambini, ma dove, di fatto, risulta molto ampio il bacino di nuovi potenziali clienti). Progetti che se per ora hanno comportato per DEDAGROUP soprattutto un inevitabile esborso in termini di costi sostenuti (ancorché in gran parte capitalizzati), dall’ altro lato garantiranno all’ azienda nel suo complesso un importante sviluppo affaristico nonché una visibilità sempre maggiore del brand e delle proprie competenze distintive su scala sempre più globale. Obiettivo dichiarato è quello di arrivare entro pochi anni ad una percentuale di ricavi realizzati all’ estero prossima al 10%; si tenga in considerazione come già nel 2014 si prevede un livello di “internazionalizzazione” del proprio business pari al 5% circa.



Dall’ analisi del grafico sopra riportato, il quale suddivide i ricavi di Gruppo 2012 in relazione al mercato nei quali essi sono stati realizzati (si tenga presente che al fine di una più analisi maggiormente “veritiera” sono stati presi in considerazione il totale dei ricavi realizzati nell’ intero esercizio da parte di DDway, anche se in realtà tale azienda è entrata a far parte di DEDAGROUP solamente nel corso del novembre/dicembre 2012, nonché la totalità dei ricavi conseguiti da PITECO, società in cui DEDAGROUP, almeno sino a tutto il 2013, non detiene una partecipazione di maggioranza, ma che di fatto può essere fatta rientrare a pieno diritto nel perimetro di consolidamento in virtù del controllo di SEQUENZA), emerge chiaramente come i tre principali settori di mercato nei quali opera DEDAGROUP

risultano essere quello “CAST” (Cloud – Applicativi – Servizi – Tecnologia), ovvero la divisione “storica” dell’ azienda che nasce dalla fusione delle competenze in ambito Business Technology e IT Transformation di DEDAGROUP e di DEDANEXT, e che nel corso del 2012 ha conseguito quasi il 25% dei ricavi complessivi, il mercato “banking” (nel 2012 erano riferibili a tale comparto il 20% circa dei ricavi) ed infine il mercato della Pubblica Amministrazione, mercato che complessivamente assorbe il 25% dei ricavi (una parte di essi, ovvero, il 6,5% circa, è riferibile alla sola Pubblica Amministrazione trentina, comparto di mercato curato dalla controllata DEXIT). Significativo anche l’ apporto, in termini di fatturato, del mercato così detto “Industrial” (13,2%) e del mercato “Fashion” (8,8%); quest’ ultimo in particolare, è la vera e propria novità portata dall’ acquisizione di DDway, azienda che grazie al software “Stealth”, soluzione leader indiscussa per la gestione della produzione e della logistica delle aziende del fashion, vanta nel proprio portafoglio clienti praticamente tutte le più importanti case di moda nazionali. Altresì importante l’ apporto di PITECO (che a partire dal 2014 rientrerà a tutti gli effetti nel perimetro di consolidamento in quanto DEDAGROUP S.p.A. aumenterà la partecipazione in essa dall’ attuale 21% sino al 61%), ovvero la più importante società in Italia di progettazione e implementazione di soluzioni gestionali in area “Tesoreria”, settore nel quale vanta una quota di mercato prossima al 50% e nel quale concorre, di fatto, con un unico concorrente, ovvero SAP. PITECO (acronimo di Pianificazione TESoreria COmputerizzata), è una realtà capace di volumi affaristici nell’ ordine degli 11 milioni di Euro abitualmente tradotti in margini reddituali decisamente ottimi (il 2013 è stato caratterizzato da una marginalità lorda in relazione ai ricavi prossima al 40%).

Gli sforzi posti in essere finalizzati ad un generale efficientamento operativo (riduzione del costo del lavoro a parità di perimetro, migliore dispiegamento delle risorse sui vari progetti, riduzione dei progetti ritenuti “critici”, ovvero con un assorbimento di risorse extra budget rispetto alle stime iniziali di progetto, contenimento dei costi generali ed amministrativi, dei costi di logistica, dei consumi energetici e di quelli legati alle consulenze), hanno altresì permesso a DEDAGROUP di conseguire, sempre in relazione al 2011, un miglioramento della propria marginalità lorda; emerge infatti un EBITDA pari a 8,6 milioni di Euro circa (in miglioramento, in termini assoluti, di circa il 30% rispetto all’ esercizio precedente), con una marginalità lorda pari al 7,3%.

Di contro, se si prendono in considerazione i dati economico/reddituali della sola capogruppo (DEDAGROUP S.p.A.), emerge come il 2012 sia stato in realtà caratterizzato da una flessione affaristica quantificabile in un -12,6%, avendo chiuso con ricavi caratteristici pari a 61 milioni di Euro circa contro i 69,8 milioni di Euro del 2011. Tale decremento è in larga misura imputabile alla performance negativa del business legato alle tecnologie ed ai progetti tecnologici, un segmento esposto più di altri alla bassa propensione agli investimenti da parte della clientela (si tenga presente come nel corso del 2013 il segmento delle tecnologie è infatti decresciuto di oltre 16 punti percentuali a livello nazionale e come alcuni player di dimensioni globali hanno registrato decrescita in tale segmento di oltre il 26% con perdite operative di marginalità molto significative). Peraltro, il calo affaristico pocanzi descritto, non ha influito sulla marginalità lorda che anzi, proprio in ragione degli sforzi e delle iniziative poste in essere per l’ ottimizzazione e l’ efficientamento del processo operativo, evidenzia un miglioramento rispetto all’ esercizio precedente quantificabile in oltre 2 punti percentuali (in relazione ai ricavi). L’ incremento della marginalità lorda, pur a fronte di ammortamenti leggermente più incidenti rispetto al 2011 (appaiono consistenti in ragione dei rilevanti investimenti in soluzioni software posti in essere nel corso degli ultimi esercizi), ha altresì comportato per la capogruppo DEDAGROUP S.p.A. un ritorno, dopo alcuni esercizi di tensione in merito all’ EBIT, ad un risultato operativo positivo (anche se solo per 96 mila Euro). L’

esercizio 2012 è stato in ogni caso chiuso con una perdita netta pari di poco inferiore a 1,2 milioni di Euro. Opportuno sottolineare come sia l' esercizio 2010 quanto l' esercizio 2011 erano stati chiusi in utile (rispettivamente per 1,8 milioni di Euro e per 1,1 milioni di Euro) solo grazie alla contabilizzazione di rilevanti introiti di natura finanziaria, riconducibili in particolar modo alla cessione, in due diverse tranches, alla consociata SAN MARCO IMMOBILIARE, della partecipazione (pari al 30% del Capitale Sociale) che DEDAGROUP S.p.A. deteneva in PITECO.

Medesimo discorso può essere fatto prendendo in considerazione il Gruppo DEDAGROUP nel suo complesso; infatti, anche in questo caso, grazie al recupero in termini di marginalità lorda, nel 2012 si è tornati su un EBIT positivo (per un milione di Euro), dato tuttavia non sufficiente per garantire la chiusura dell' esercizio in utile: emerge infatti una perdita netta pari a 1,6 milioni di Euro circa.

Fattori di Rating

## Dati andamentali negativi

---

### Eventi negativi

Non sono stati rilevati protesti sull'azienda, né sui soggetti relazionati alla stessa. I controlli effettuati sugli incroci "dubbi" hanno comportato verifiche puntuali per escludere eventuali omonimie.

### Fallimenti e procedure concorsuali

Non sono stati rilevati Fallimenti e/o Procedure Concorsuali gravi sull'azienda, né sui soggetti relazionati alla stessa.

### Pregiudizievoli di conservatoria

Non sono stati rilevati Pregiudizievoli di Conservatoria sull'azienda, né sui soggetti relazionati alla stessa.

### Ritagli di stampa di tenore negativo

Dalla nostra rassegna stampa, che comprende l'analisi giornaliera di 100 quotidiani ad ambito nazionale, regionale e soprattutto provinciale, non emergono significative notizie di tenore negativo sull'impresa in esame.

Fattori di Rating

## Posizionamento competitivo

In Italia, DEDAGROUP opera in un settore caratterizzato anche nel 2013 da un andamento negativo (-2,8%) di entità non molto dissimile a quello verificatosi nei due anni precedenti. Sia nell'area dei servizi che quella dei software è stato stimato un calo sul 2012 rispettivamente del 3,8% e dello 0,9%. Le uniche aree in crescita sono state, per quanto riguarda i servizi, i sistemi "embedded" (+0,8% sul 2012), mentre per quanto riguarda i software, i software "middleware" (+1,6% sul 2012).

La competizione coinvolge tutti i principali operatori, in misura, però, differenziata nelle tre aree di business considerate.

- Software: l'offerta è caratterizzata dalla presenza di molti operatori, che operano come distributori dei grandi produttori mondiali. E' un'area meno soggetta delle altre al fenomeno del downpricing, perché i prezzi delle "suite" sono imposti dai grandi produttori di software
- Servizi IT: l'offerta è caratterizzata dalla presenza di società di grandi dimensioni con una gamma di servizi completa e di piccole realtà operanti in pochi segmenti. La concorrenza è elevata, con forte competitività sui prezzi
- Cloud Computing: il numero degli operatori è ancora limitato ma in tendenziale aumento, in un mercato con ottime prospettive di crescita.

I leader nel mercato del software e servizi IT sono nell'ordine: IBM ITALIA, ACCENTURE (CONS.), MICROSOFT, ENGINEERING INGEGNERIA INFORMATICA (CONS.), che detengono complessivamente nel 2012 una quota di poco superiore al 35% del mercato. IBM ITALIA, il principale operatore, ha decisamente peggiorato (-0,6 punti percentuali) la propria quota di mercato, per l'andamento negativo registrato nei servizi IT. Aumenta invece (+0,3 punti percentuali) la quota di mercato di ACCENTURE (CONS.), grazie alla crescita del fatturato specifico su alcune attività (outsourcing) in 2 divisioni di business. Mantengono rispettivamente la terza e quarta posizione MICROSOFT con un incremento della quota di mercato (+0,6 punti percentuali) grazie al buon andamento del software ed ENGINEERING INGEGNERIA INFORMATICA (CONS.) (+0,2 punti percentuali). Seguono ORACLE ITALIA (+0,4 punti percentuali), HP ENTERPRISE SERVICES ITALIA (+0,2 punti percentuali) e HEWLETT PACKARD ITALIANA (-0,2 punti percentuali). Il principale operatore italiano è ENGINEERING INGEGNERIA INFORMATICA (CONS.), con una quota 2012 del 5,8%. Nel 2013, le posizioni dei principali operatori non sono mutate. La quota dei primi 4 è leggermente aumentata al 35,6% (+0,4 punti percentuali).

Le principali strategie adottate dai competitors presenti sul mercato si sono indirizzate su tre direttrici: evoluzione dell'offerta, acquisizioni, evoluzione dei modelli di "go to market". L'attuale situazione economica ha indotto gli operatori a veicolare l'offerta su prodotti/servizi sempre più specializzati e focalizzati alle esigenze del cliente, capaci di determinare un considerevole recupero di efficienza e un incremento dell'efficacia. Molto importante per alcuni software vendor è stata la scelta di rendere fruibili le proprie soluzioni e i propri servizi tramite un browser ed internet. Importanti anche i processi di internazionalizzazione con acquisizioni o creazioni di aziende estere che consentono ai grandi gruppi

nazionali di aumentare i clienti e quindi i ricavi sui mercati esteri in una situazione di debolezza del mercato nazionale. Tra le iniziative rivolte all'evoluzione del "go to market" per lo sviluppo di nuove proposte commerciali, importanti sono gli interventi sulla rete di partner commerciali e sul canale.

In questo scenario, DEDAGROUP ha posto in essere una serie di azioni finalizzate ad incrementare ulteriormente il già discreto posizionamento delle sue soluzioni nei mercati di riferimento: il Gruppo ha mirato a rafforzarsi nei segmenti con migliori aspettative di tenuta o di crescita e ha condotto operazioni straordinarie, tra cui spiccano l'acquisizione di DDway, la costituzione di DEDAGROUP NORTH AMERICA, l'apertura di un ufficio a Parigi, l'acquisizione di nuove quote di capitale in PITECO, azienda leader in Italia nel segmento della tesoreria industriale, con l'obiettivo di rinforzarsi in termini di tecnologie e competenze.

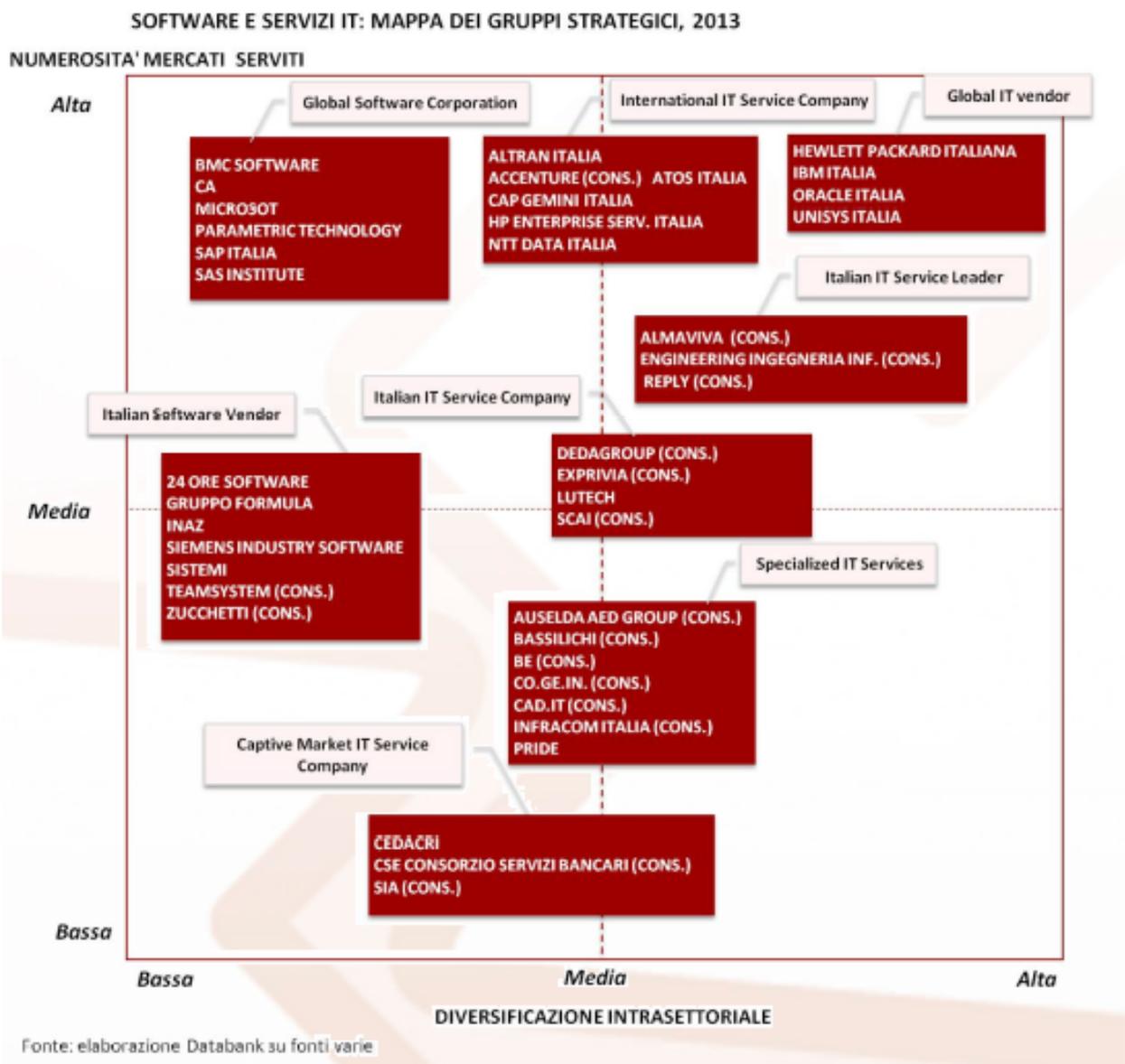
DEDAGROUP si distingue da molti concorrenti per un'offerta di soluzioni software proprietarie in diverse aree di business, a differenza del competitor più importante sul mercato italiano, per ricavi e marginalità, ovvero ENGINEERING. Altri operatori, invece, pur dotati di software proprietari sono presenti solo su specifici mercati o segmenti, come MAGGIOLI per il mercato della Pubblica Amministrazione Locale. Infine, vi sono operatori che offrono esclusivamente servizi tecnologici come CLOUD ITALIA e LUTECH.

Tra i prodotti che distingue DEDAGROUP, soprattutto sul territorio internazionale, dalla concorrenza vi è sicuramente "BankUp", software che si basa su sistemi di automatizzazione di bankoffice su modello europeo (servizi bancari integrati nella contabilità). Punto di forza di DEDAGROUP in tale contesto è altresì la capacità nel gestire nel modo più efficace possibile le delicate operazioni di migrazione dei dati nel settore bancario (operazioni portate a termine nell'arco di un week end), la disponibilità di centri di servizi in outsourcing che garantiscono affidabilità e sicurezza, nonché il progressivo ammodernamento dei servizi offerti ad un costo limitato ("cloud").

Di seguito si riporta la mappa strategica dei gruppi, realizzata considerando le seguenti variabili:

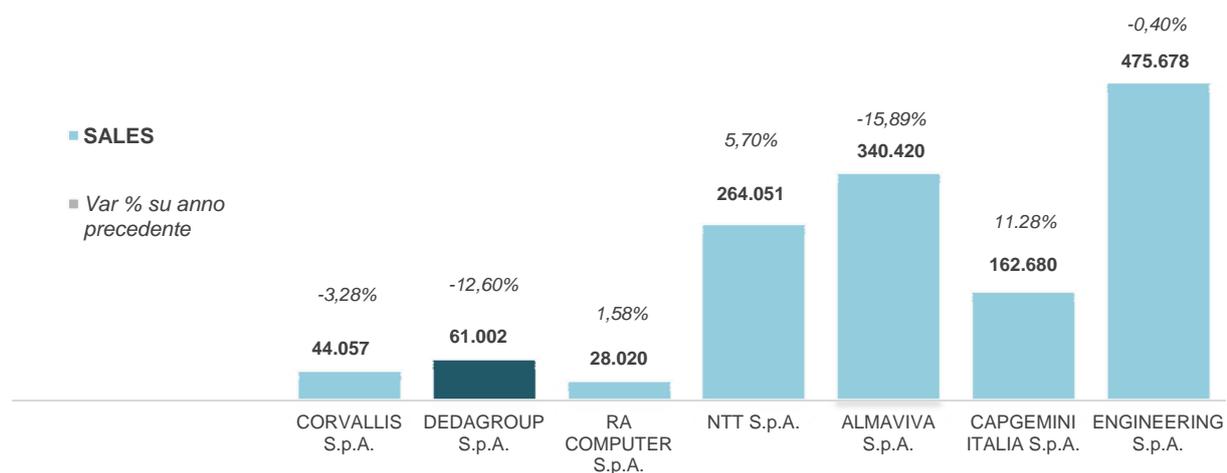
- diversificazione intrasettoriale, ovvero la presenza in una o più aree d'affari (prodotti software, servizi IT, cloud computing);
- numerosità mercati serviti, ovvero la presenza in uno o più settori economici.

Si possono così individuare 8 gruppi strategici di fornitori, con modelli di business, portafoglio di offerta e grado di specializzazione differenziati.

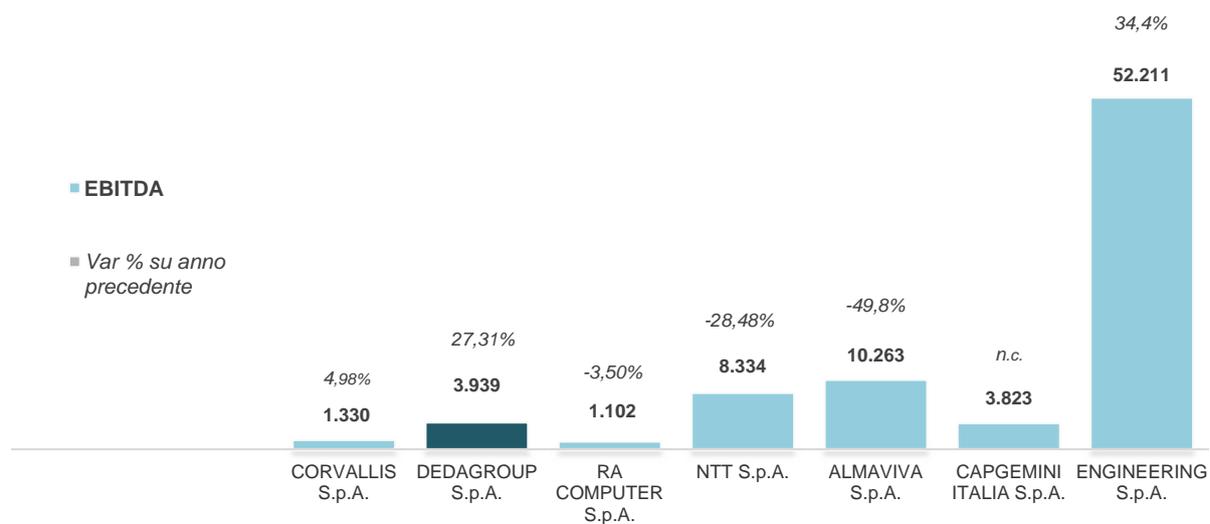


✓ **FINANCIAL INSTITUTIONS ITALIA****Posizione di Mercato**

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP S.p.A. con quelli dei principali concorrenti

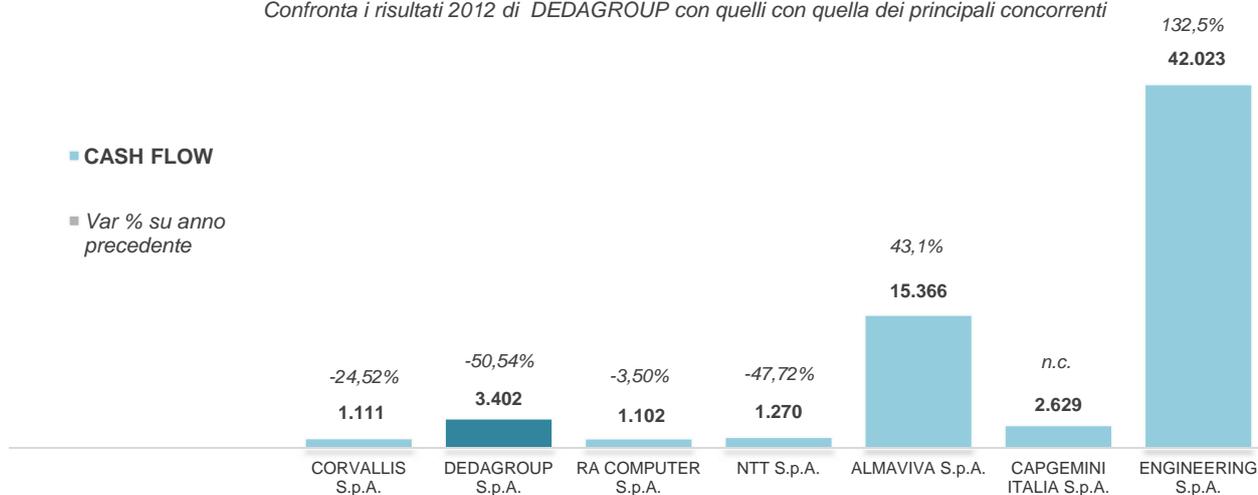
**Posizione di Mercato**

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



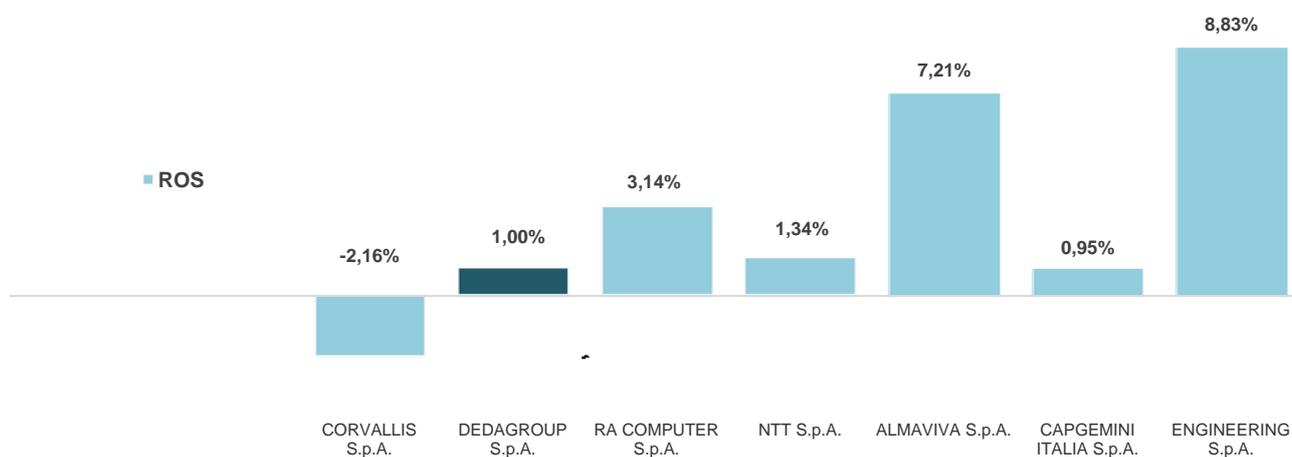
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli con quella dei principali concorrenti



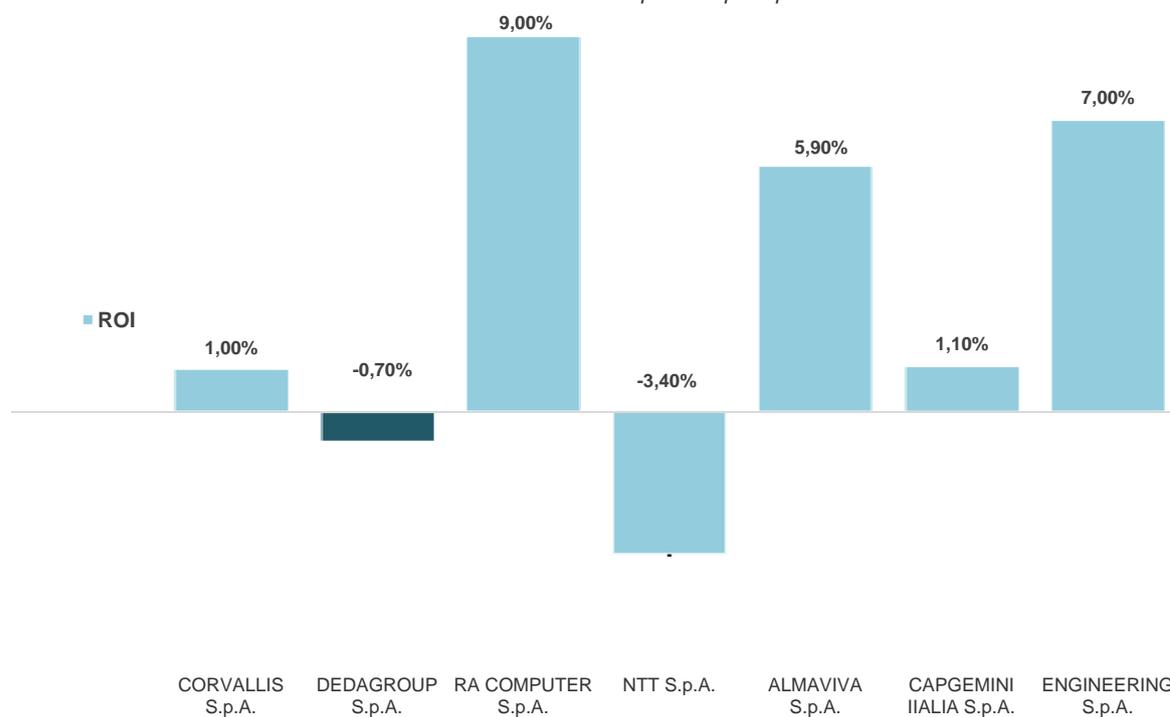
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti nazionali



### Posizione di Mercato

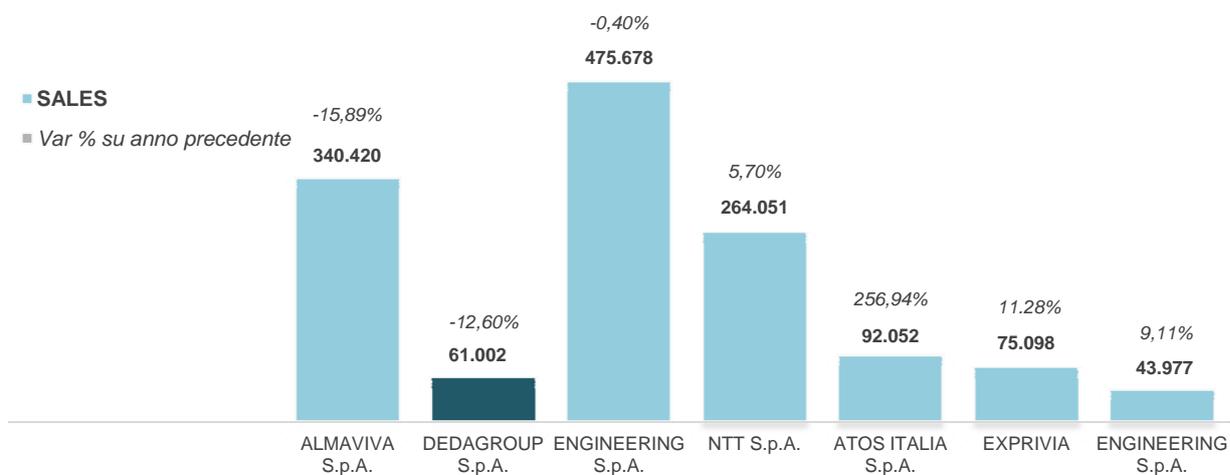
Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti nazionali



### ✓ PUBBLICA AMMINISTRAZIONE CENTRALE

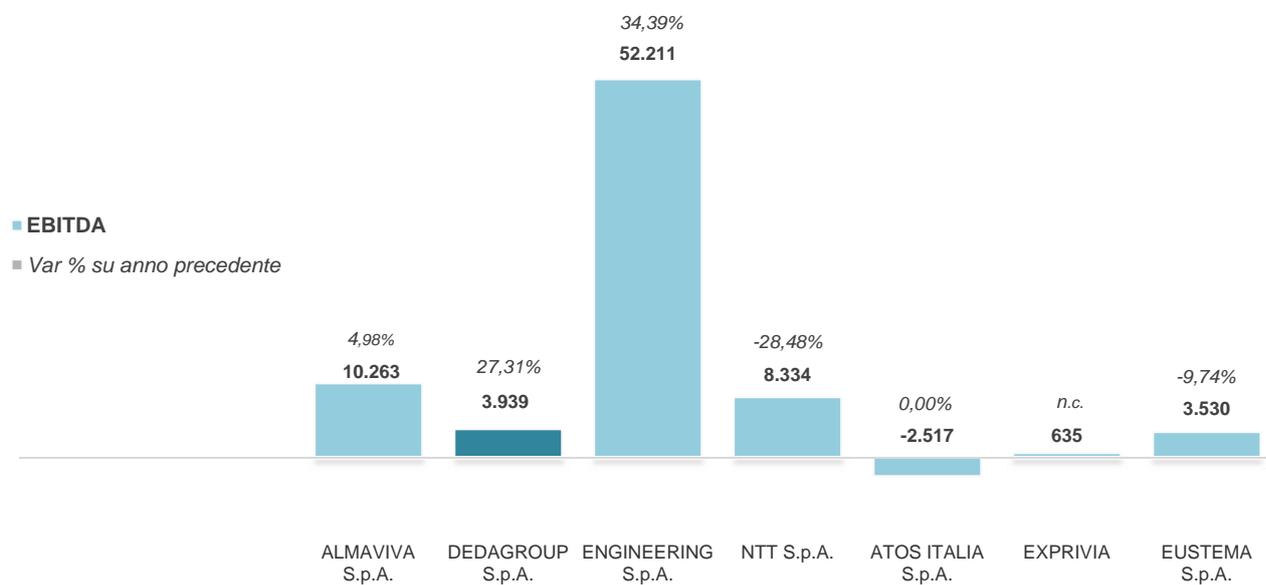
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



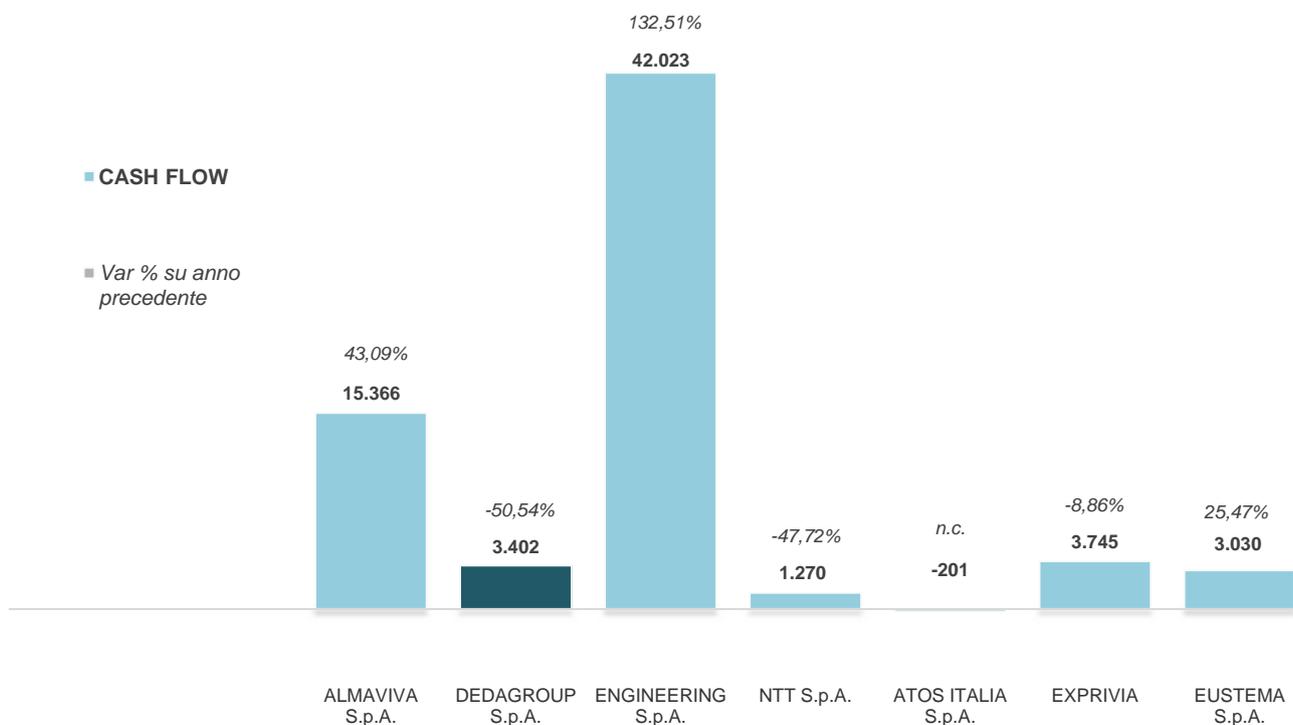
## Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



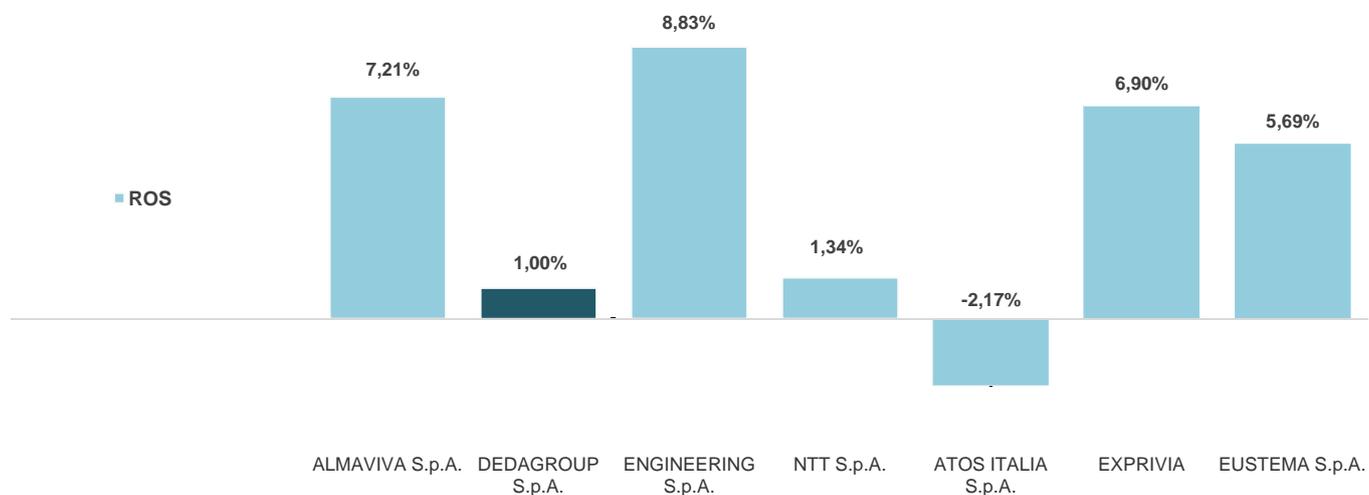
## Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



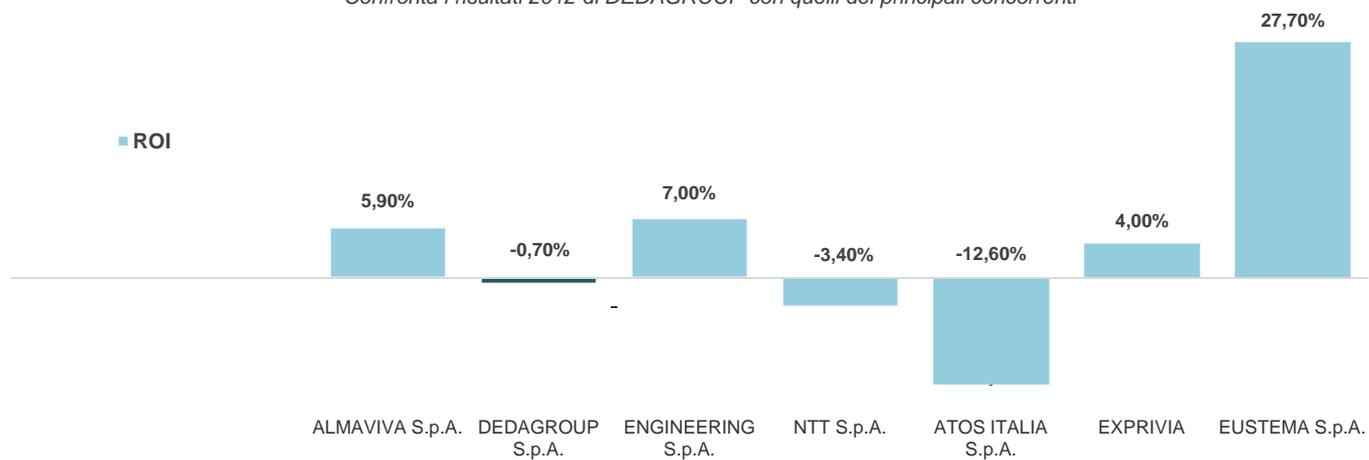
### Posizione di Mercato

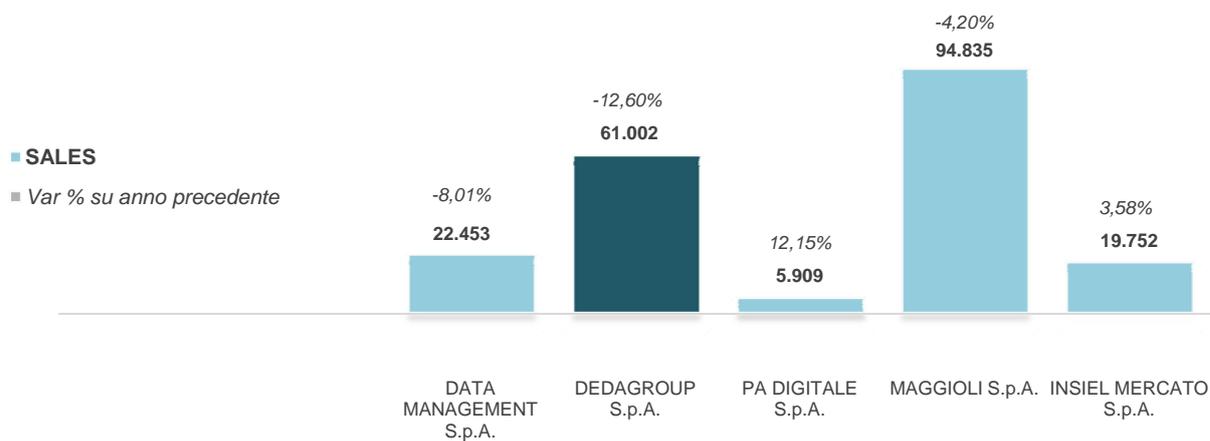
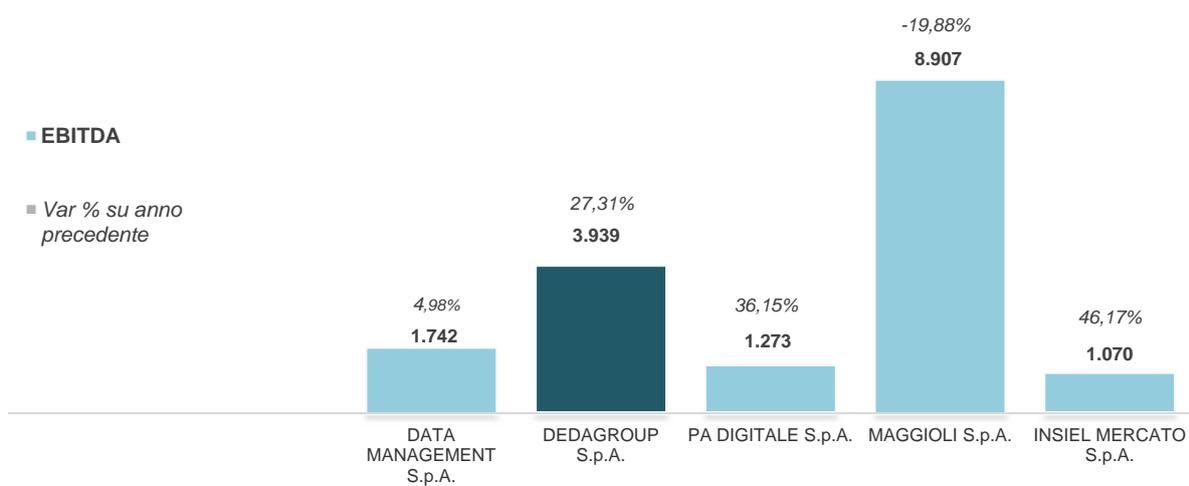
Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



### Posizione di Mercato

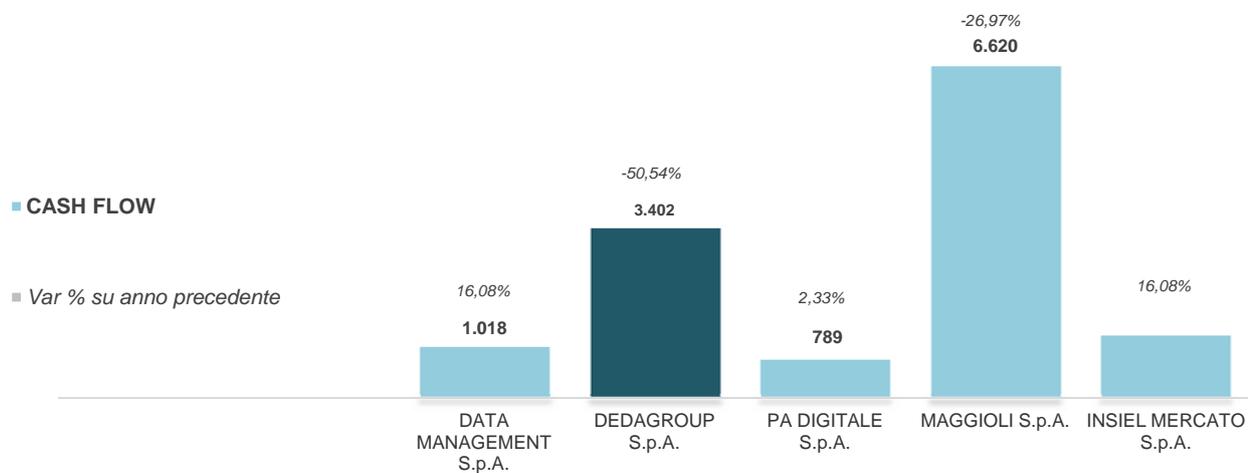
Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



✓ **PUBBLICA AMMINISTRAZIONE LOCALE****Posizione di Mercato***Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti***Posizione di Mercato***Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti*

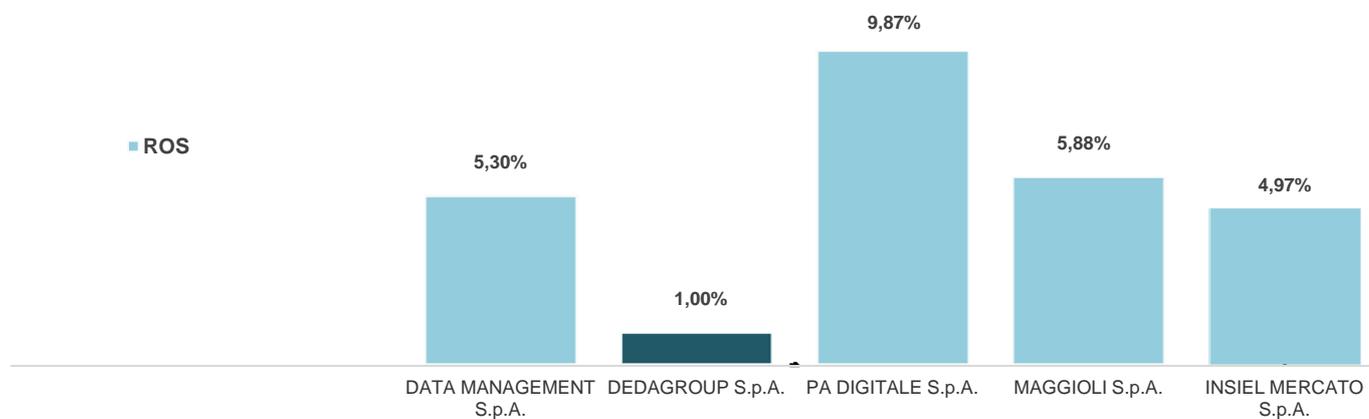
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



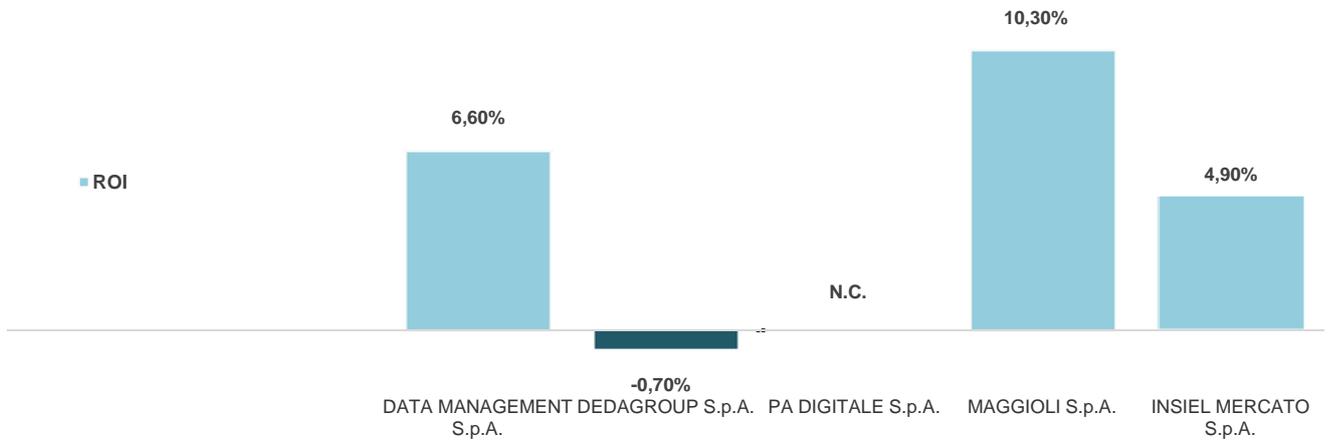
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quella dei principali concorrenti



### Posizione di Mercato

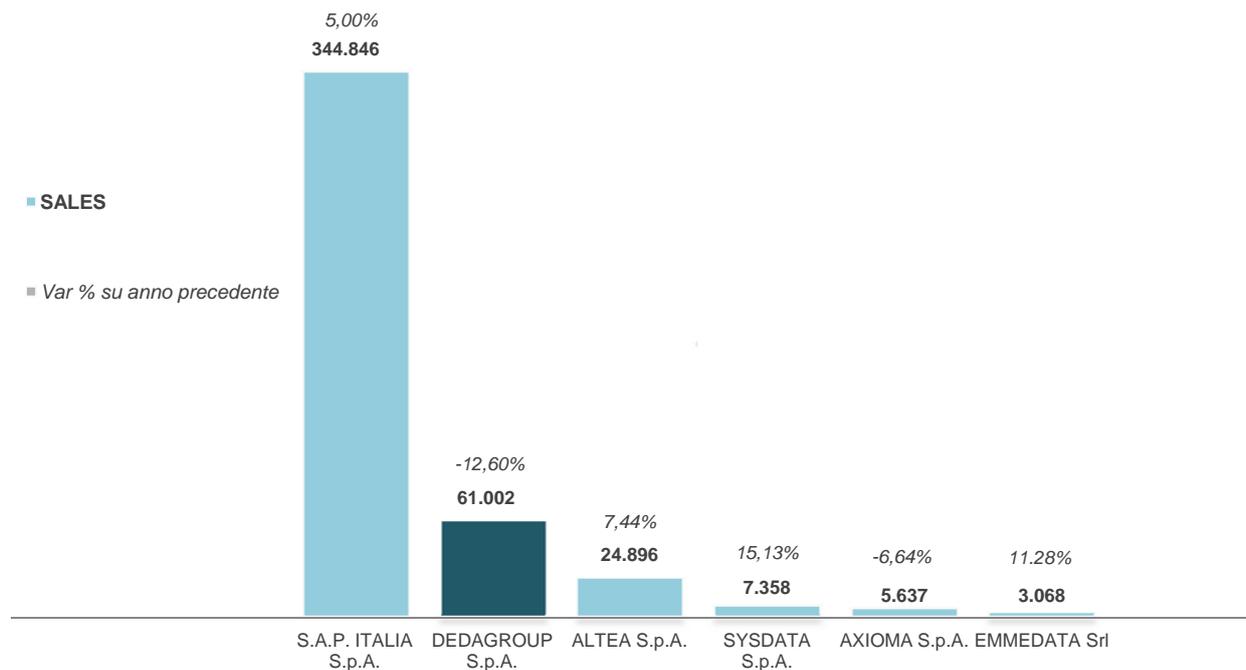
Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quella dei principali concorrenti



### ✓ FASHION AND RETAIL

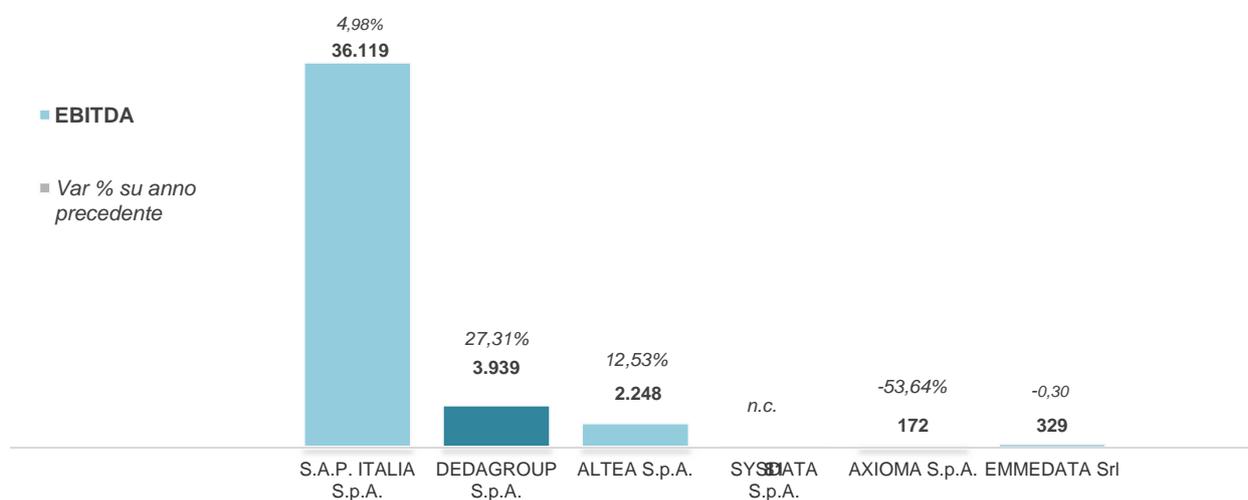
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quella dei principali concorrenti



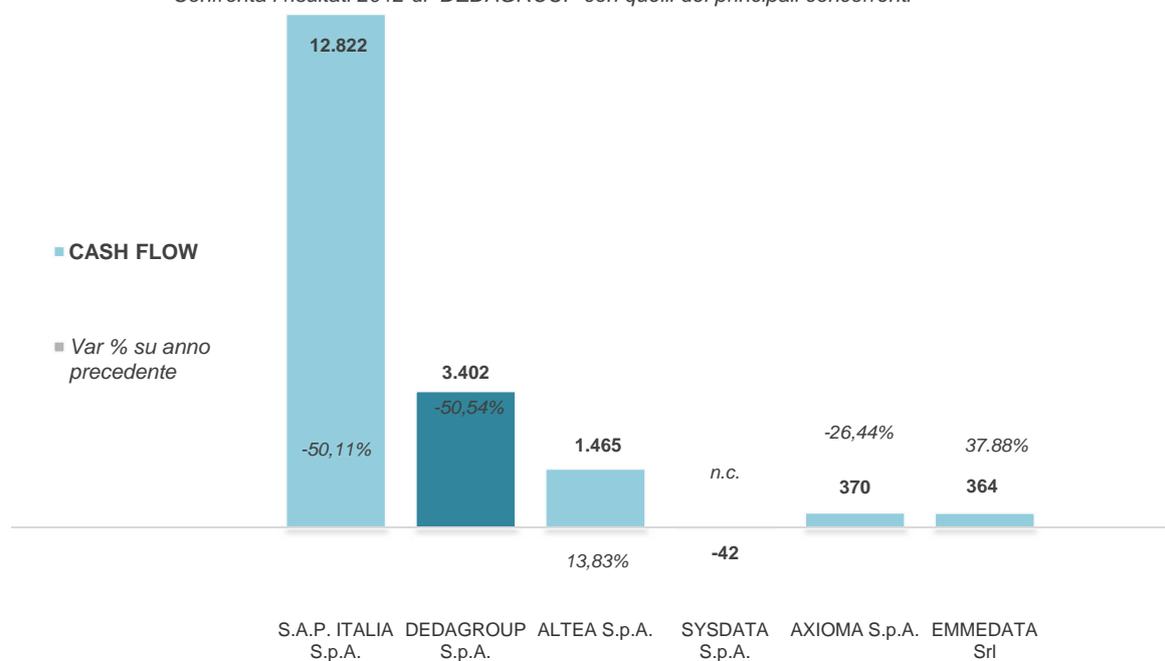
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quella dei principali concorrenti



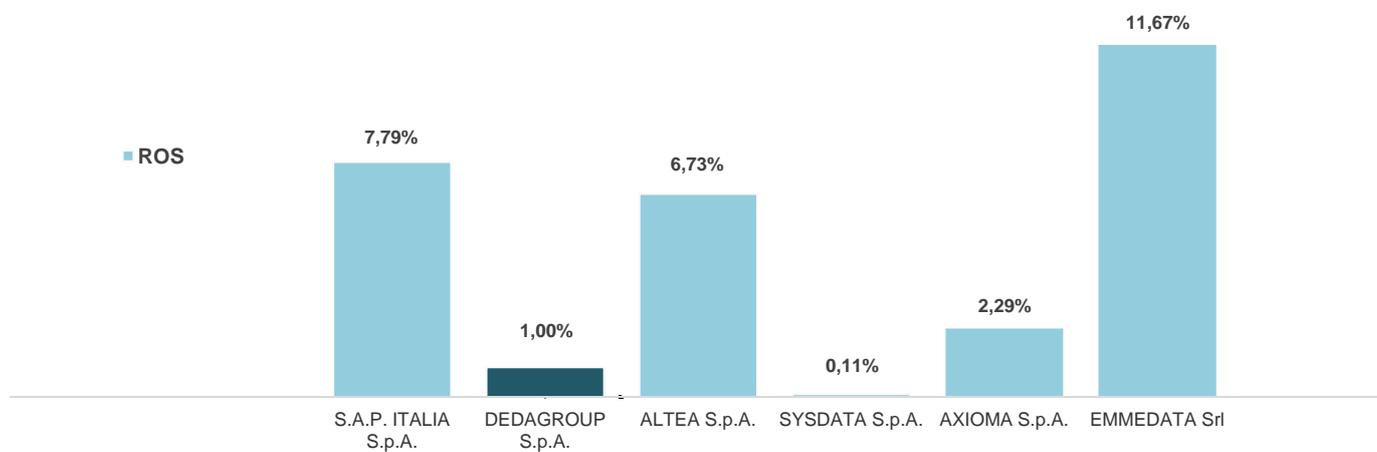
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



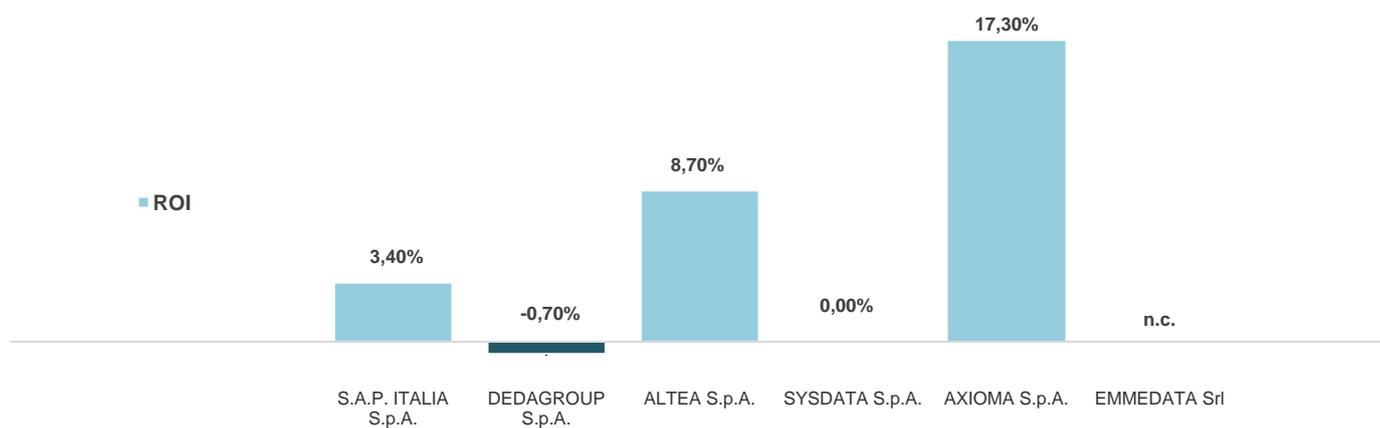
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



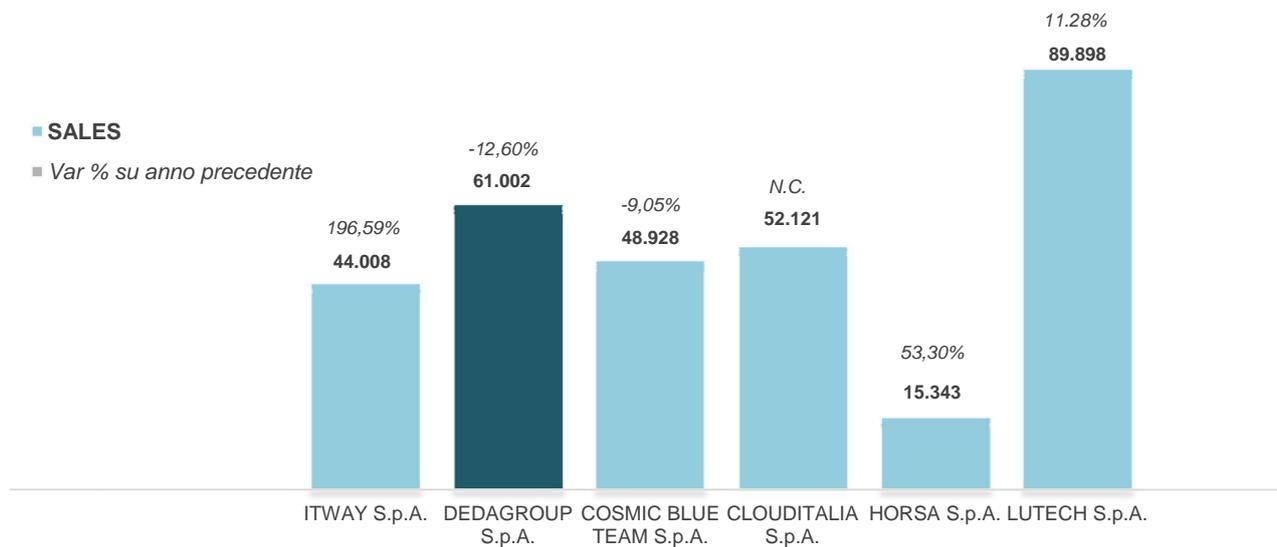
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti

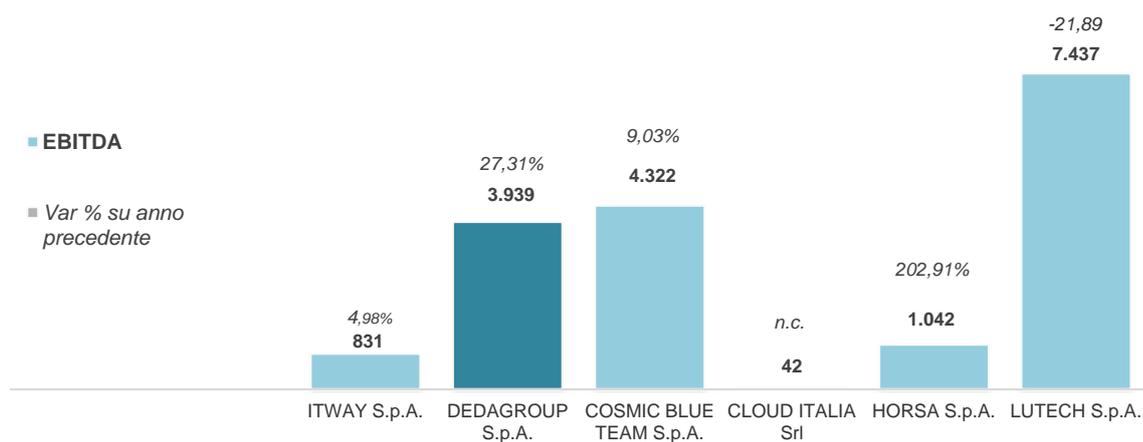


✓ **CAST - Soluzioni Tecnologiche e Cloud****Posizione di Mercato**

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti

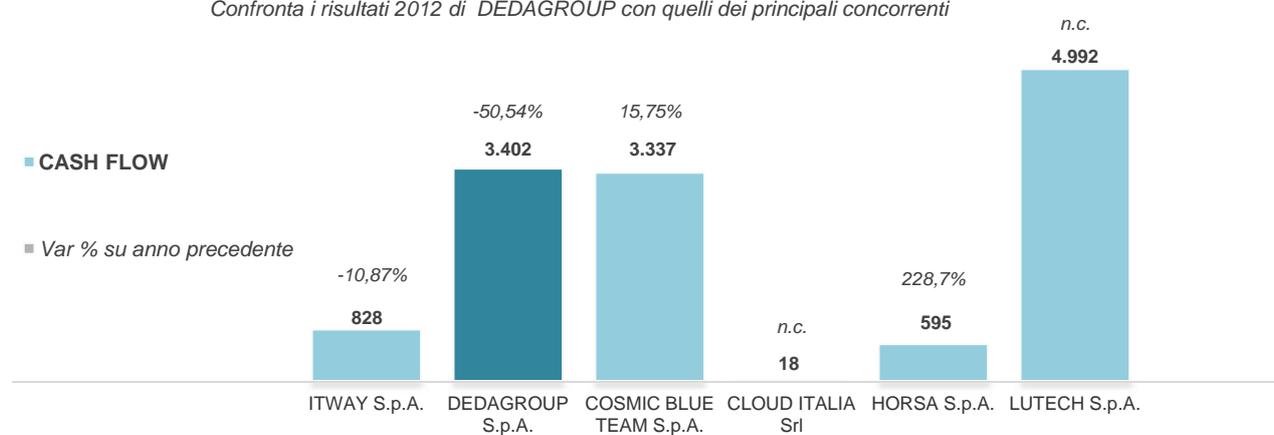
**Posizione di Mercato**

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



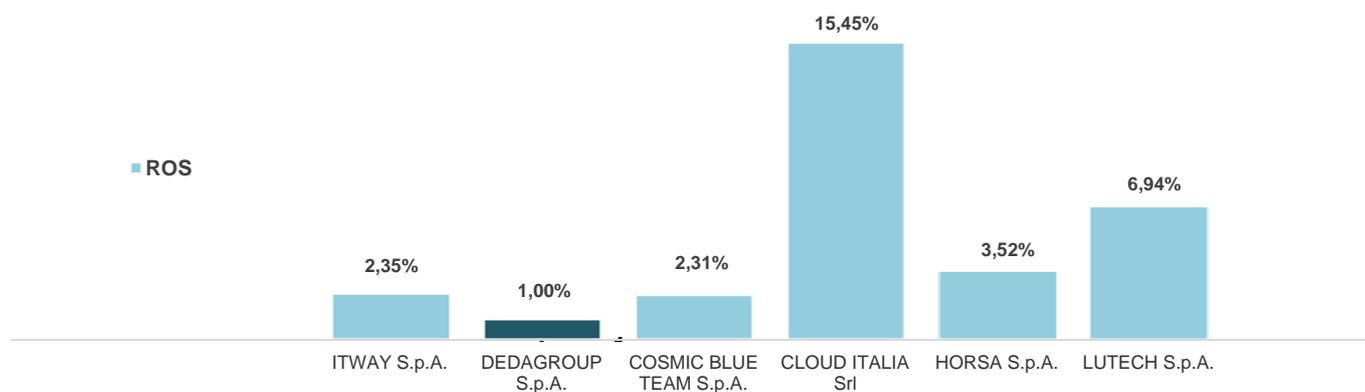
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



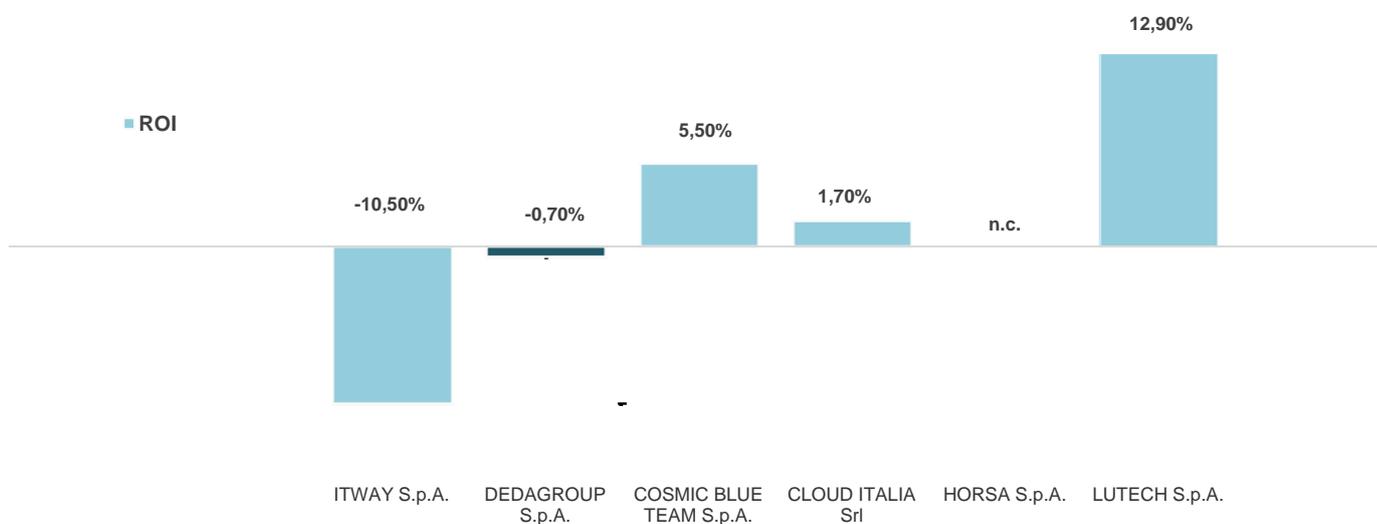
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



### Posizione di Mercato

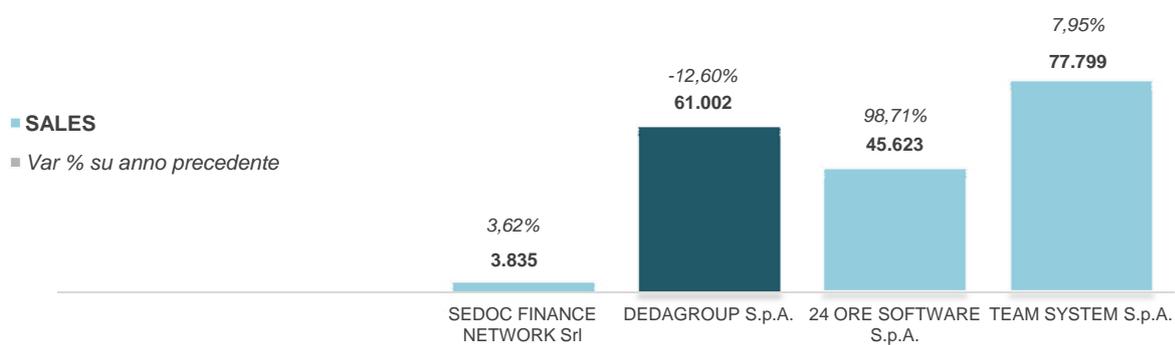
Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



### ✓ TESORERIA E CASH MANAGEMENT

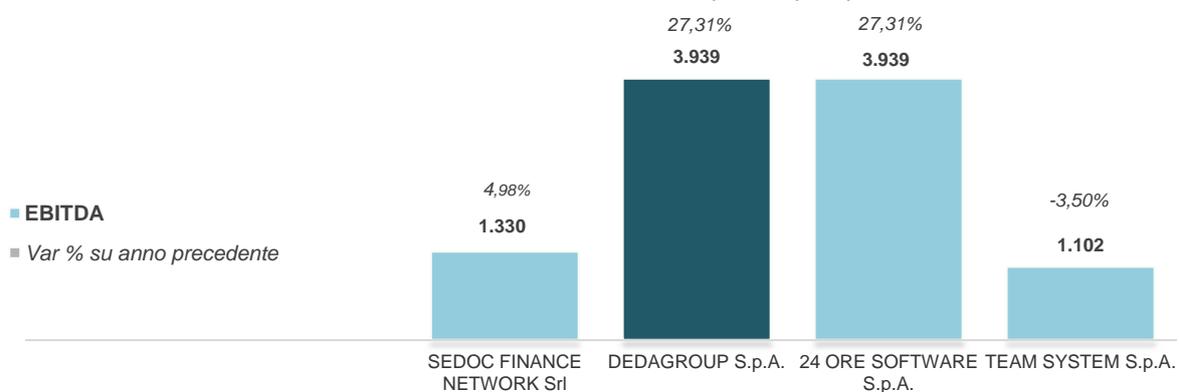
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



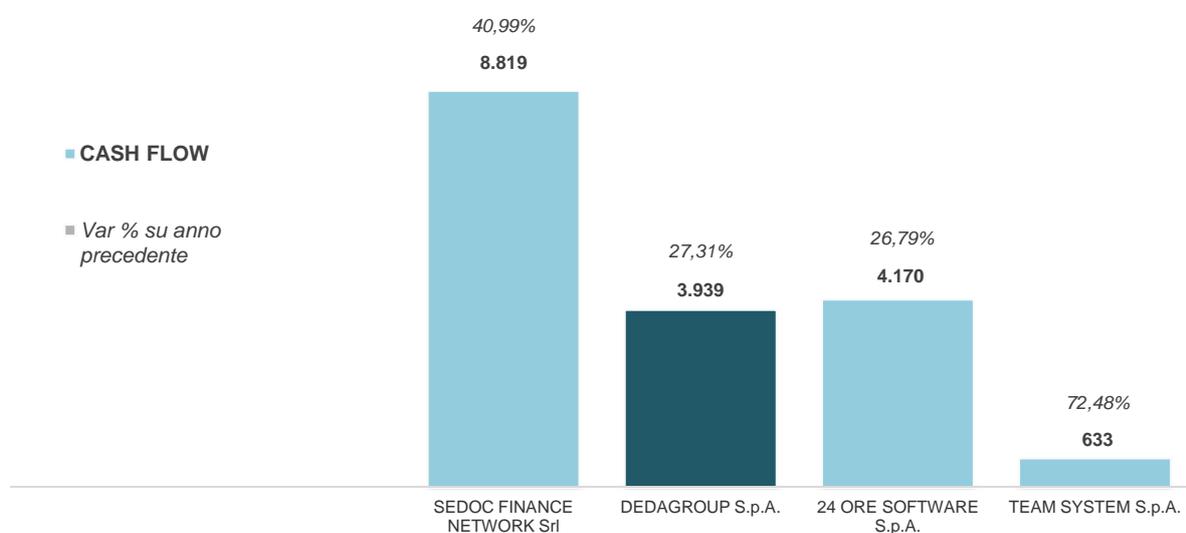
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



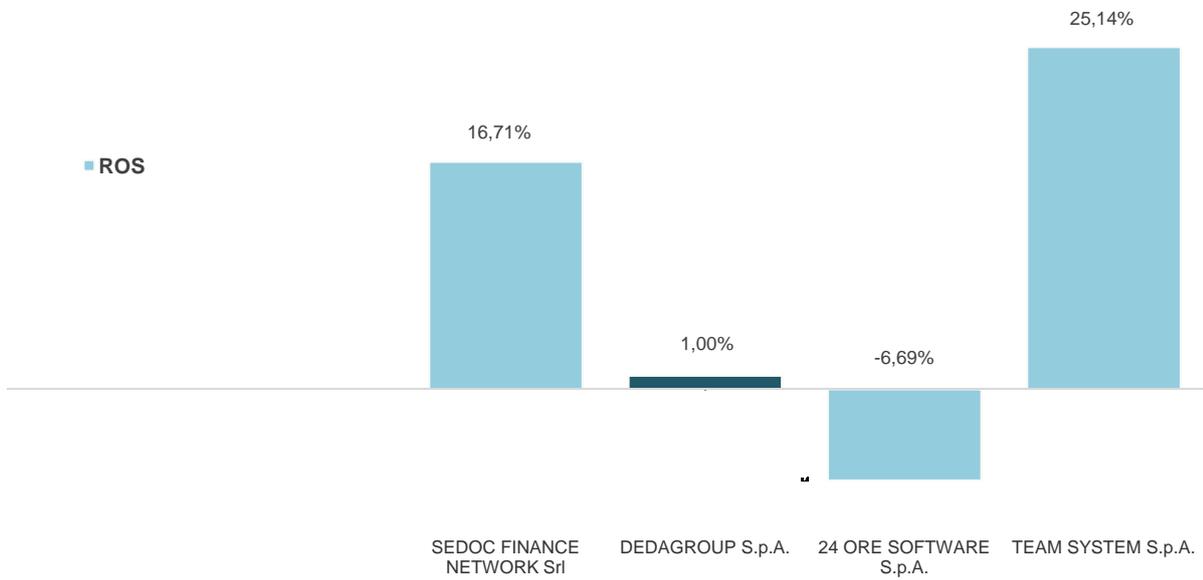
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



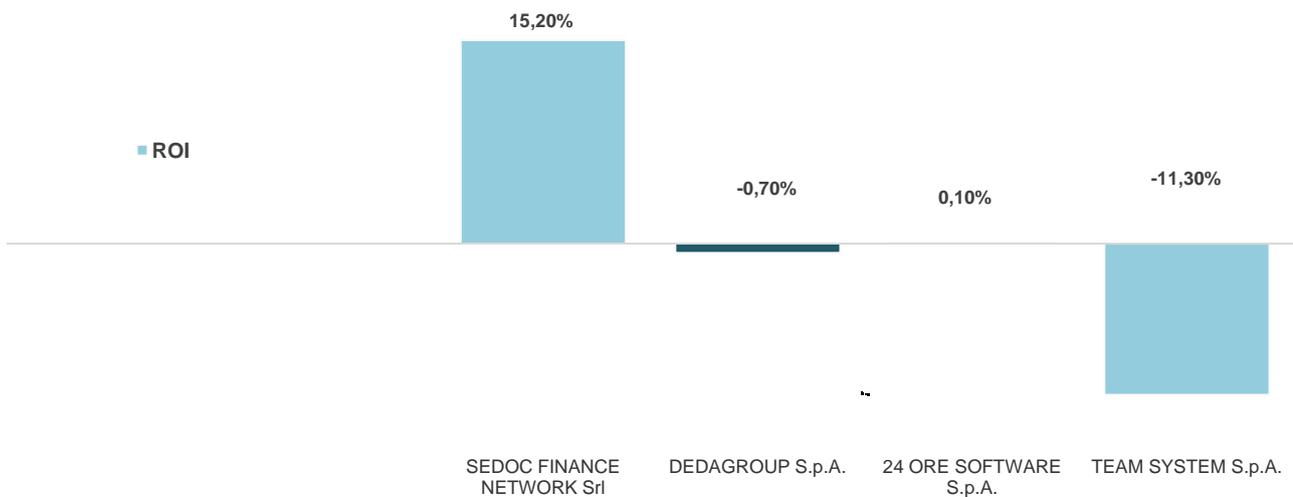
### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti



### Posizione di Mercato

Confronta i risultati 2012 di DEDAGROUP con quelli dei principali concorrenti

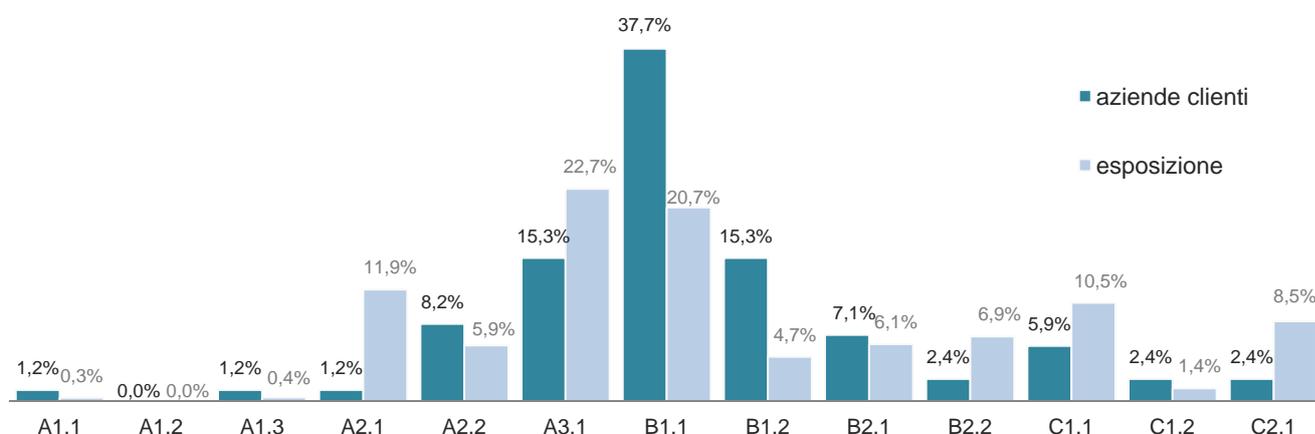


Fattori di Rating

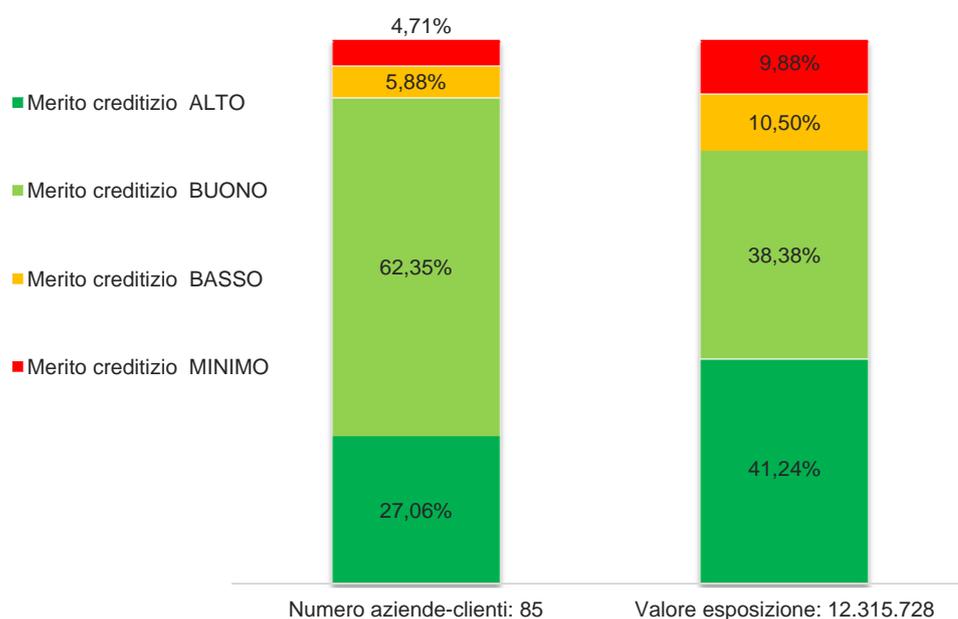
## Qualità del portafoglio clienti

Sulla base dei dati forniti dalla società DEDAGROUP S.p.A. in merito al proprio portafoglio clienti Italia, rispettivamente alle date del 31 dicembre 2012 e del 31 dicembre 2013, è stata effettuata un'analisi della rischiosità dello stesso per numerosità di clienti e relativo livello di esposizione. Il primo grafico riporta la distribuzione del numero delle aziende e delle esposizioni presenti nel database per classe di CGR (Rating Cerved Group), mentre il secondo grafico riporta la suddivisione delle aziende clienti e delle esposizioni presenti nel portafoglio clienti per classe di merito creditizio.

### Distribuzione dei clienti e esposizioni per classe di rating



### Rischiosità del portafoglio clienti



Dall'analisi emerge come oltre l' 89% delle aziende clienti si colloca in una condizione di merito creditizio "alto" o comunque "buono", il 5.88% di esse si colloca all' interno della classe di merito creditizio "basso" mentre il restante 4.71% delle aziende clienti è caratterizzato da un merito creditizio "minimo". Si evince altresì che oltre il 79% dell'esposizione totale di DEDAGROUP è verso aziende caratterizzate da un merito creditizio "alto" o "buono".

Lo score del portafoglio clienti, che esprime sinteticamente un giudizio sulla rischiosità, si colloca nella classe "B" evidenziando un medio rischio di insolvenza e un moderato valore del capitale di rischio, dato peraltro rimasto invariato rispetto alla situazione al 31 dicembre 2012. La stima di perdita attesa è pari a 946 mila Euro, cifra che indica il 7,68% circa dell' esposizione totale. Non emergono significative variazioni rispetto al 31/12/2012, dove la perdita attesa era pari a 975 mila Euro circa, ovvero il 7,44% circa dell' esposizione totale.

Fattori di Rating

## **Grado di concentrazione della clientela**

---

L'elevato grado di fidelizzazione della clientela di DEDAGROUP S.p.A. evidenzia in primo luogo la bontà dei prodotti offerti dalla società, la quale a sua volta può procedere con una tranquilla programmazione dell'attività con relativi benefici a livello operativo, economico e finanziario.

Il portafoglio clienti di DEDAGROUP Spa, composto esclusivamente da imprese italiane, si presenta diversificato, in quanto composto da istituti bancari / assicurazioni, Pubblica Amministrazione, vendor di tecnologia e industrie appartenenti a diversi settori merceologici.

Al di là di qualche fisiologica lungaggine nella dinamica degli incassi da parte della clientela pubblica (con tempi medi di incasso di circa 300 giorni), la composizione del portafoglio clienti evidenzia un buon livello qualitativo.

## Fattori di Rating

**Valutazione economica-finanziaria**

Rappresenta la distribuzione delle imprese del settore per categorie di rischio economico finanziario e confronta per l'ultimo triennio la rischiosità di impresa con il settore.



		PD 1 anno
31/12/2012	○○	0,59%
31/12/2011	○○	0,56%
31/12/2010	○○	0,55%

○ azienda      ○ settore

S1	Sicurezza elevata
S2	Sicurezza
S3	Ampia solvibilità
S4	Solvibilità
V1	Solvibilità moderata
V2	Solvibilità bassa
R1	Rischio moderato
R2	Rischio
R3	Rischio elevato
R4	Rischio molto elevato

Nell'ultimo anno considerato, l'azienda valutata si colloca nella classe V1 della scala della valutazione economico-finanziaria, evidenziando un livello di rischiosità in linea con quello mediano del settore di appartenenza

Fattori di Rating

## Situazione patrimoniale e finanziaria

DEDAGROUP S.p.A. appare caratterizzata da un sufficiente livello di patrimonializzazione; il Patrimonio Netto, ammontante a fine 2012 a 14,5 milioni di Euro circa, rappresentava il 17,5% delle fonti complessive.

L' esposizione verso terzi, sempre a fine esercizio 2012, appariva nel complesso significativa, sebbene sostenibile dalla struttura. Più nel dettaglio, le passività consolidate ammontavano a fine esercizio 2012 a 5,5 milioni di Euro circa (ovvero in flessione del 16% rispetto al 2011), rappresentando "solamente" il 6,7% delle fonti. I finanziamenti bancari a M/L termine ammontavano a 2,2 milioni di Euro. A fine esercizio 2012 risultavano in essere 4 mutui (rispettivamente con la CASSA CENTRALE, con il MEDIO CREDITO, con la MPS-ANTONVENETA e con la CASSA RURALE di LAVIS); nel corso dell' esercizio 2013 non si sono avute variazioni sostanziali in tal senso (l' unica variazione risulta essere l' accollo da parte di DEDAGROUP S.p.A. in ordine all' incorporazione di DEDANEXT, di un finanziamento in essere con la CASSA DI RISPARMIO DI CENTO per un debito residuale di 116 mila Euro circa, di cui 86 mila Euro da rimborsare entro la fine del 2014). Ben più consistente risultava a fine 2012 l' esposizione corrente; nel complesso le passività a breve ammontavano a 62,8 milioni di Euro (con un incremento del 20% rispetto all' esercizio precedente), rappresentando oltre 3/4 delle fonti complessive. Più nel dettaglio, i debiti a breve verso banche, pari a 15,4 milioni di Euro, hanno evidenziato una crescita progressiva nel corso del triennio 2010/2012. Di contro, i debiti di natura commerciale, pari a 20,3 milioni di Euro (di cui, 1,9 milioni di Euro riferibili a rapporti di fornitura infragruppo), apparivano ridimensionati del 7,4% rispetto al 2011, calo peraltro in linea con il calo complessivo di acquisti/servizi. Molto significativo il peso delle "altre passività a breve" (pari a 27,1 milioni di Euro, valore più che raddoppiato rispetto al 2011), tra le quali figurano debiti di natura finanziaria infragruppo per 16,4 milioni di Euro (in parte, ovvero 5,3 milioni di Euro, relative ad operazioni di "cash pooling"). Nel complesso a fine esercizio 2012 DEDAGROUP S.p.A. evidenziava una posizione finanziaria netta pari a 17,5 milioni di Euro. Di contro, a livello di Gruppo, emergeva a fine 2012 una PFN pari a 13,8 milioni di Euro, ovvero in deciso miglioramento rispetto all' esercizio precedente (soprattutto grazie al contributo positivo derivante dall' operazione di acquisizione di DDway).

In ordine al 2013 va innanzitutto evidenziato come la proprietà non abbia mancato di appoggiare il piano di sviluppo posto in essere da DEDAGROUP, attraverso l' apporto di rilevanti mezzi propri, necessari per rafforzare il livello di patrimonializzazione e appunto per fornire le risorse necessarie per sostenere le strategie di crescita adottate dal management. Nel mese di novembre è stato deliberato un aumento di capitale, in gran parte (6,1 milioni di Euro circa) sottoscritto e versato già nel dicembre seguente e, per la quota rimanente (935 mila Euro circa), sottoscritto e versato nel gennaio 2014, tale da apportare un aumento di mezzi propri per complessivi 7 milioni di Euro. Risorse per altro utilizzate per coprire le perdite conseguite nel biennio 2012/2013 e per la restante parte utili appunto per rafforzare la dotazione patrimoniale; ne consegue che DEDAGROUP S.p.A. evidenzia a fine 2013 un Patrimonio Netto pari a 18,2 milioni di Euro (ovvero 3,2 milioni di Euro in più rispetto a fine 2012), mentre a livello di Gruppo emerge un Patrimonio Netto pari a 13,1 milioni di Euro (contro i 9,4 milioni di Euro di fine 2012).

Dall' analisi delle poste patrimoniali relative a DEDAGROUP S.p.A., emerge come nel corso del 2013 si sia registrato un incremento del capitale investito, dovuto sia ai nuovi investimenti posti in essere

(adeguamento e miglioramento delle soluzioni software di proprietà, investimenti sostenuti per le operazioni in internazionalizzazione del business, sforzi sostenuti per la diffusione del nuovo sistema informativo di Gruppo e per il potenziamento dei data-center di Trento e Roma) che all' incremento delle partecipazioni in portafoglio; si pensi in particolare all' investimento sostenuto (2,8 milioni di Euro circa) per incrementare la quota di partecipazione in PITECO dal precedente 7% all' attuale 21%. Anche le dinamiche del CCN (a fronte di una crescita dell' attivo corrente ben maggiore rispetto alla crescita delle passività operative correnti) hanno comportato l' assorbimento di risorse per oltre 3 milioni di Euro. Pertanto, pur a fronte del consolidamento della base patrimoniale, DEDAGROUP S.p.A. ha visto a fine esercizio 2013 un ampliamento della propria posizione finanziaria netta, che risulta pari a 18 milioni di Euro circa.

Ancora più significativa la crescita della posizione finanziaria netta considerando le dinamiche di Gruppo; essa passa infatti da 13,8 milioni di Euro del 2012 agli oltre 19,9 milioni di Euro di fine esercizio 2013, scontando di fatto una serie di fenomeni legati al processo di sviluppo in essere. Ciò nonostante, l' indebitamento complessivo di Gruppo permane entro le soglie di sostenibilità nonché entro gli obiettivi posti dal management all' interno del piano, nel quale viene indicato quale target un rapporto PFN/EBITDA inferiore al 3% (si tenga conto che tale rapporto risulta essere pari a fine esercizio 2013 a poco meno di 1,2).

#### Fattori di Rating

### **Relazioni creditizie a breve termine**

In merito alle relazioni creditizie a breve termine, non emergono elementi di palese pregiudizio nei confronti del soggetto esaminato, il quale mantiene un comportamento commerciale improntato su un' assoluta correttezza.

Dal punto di vista commerciale il Gruppo DEDAGROUP non è esposto ad un elevato rischio di credito. Ciò si ravvisa anche dalla percentuale, solitamente piuttosto contenuta, dei crediti insoluti in portafoglio. Se in merito alle commesse con il settore "privato" tale affermazione assume ancora più valore, qualche problema in più è da annotare in merito alle commesse chiuse con il settore "pubblico". In effetti le tempistiche di incasso verso la Pubblica Amministrazione, comparto che peraltro rappresenta da sempre una quota significativa dei ricavi conseguiti da DEDAGROUP, non risultano sempre in linea con quanto stipulato in sede di contratto, ravvisando anzi in alcuni casi ritardi decisamente significativi. In tal senso si dovrebbe comunque assistere ad un miglioramento già a partire dal 2014 allorché diventerà effettivamente attuale il cosiddetto "decreto del fare" che dovrebbe porre dei vincoli restrittivi nelle modalità e nelle tempistiche di pagamento adottate dalla Pubblica Amministrazione.

In merito ai pagamenti, l' azienda si caratterizza per essere considerata sul mercato quale un ottimo pagatore; è solita adottare tempistiche molto ravvicinate con i fornitori ritenuti più strategici e caratterizzati in genere da elevato potere contrattuale, mentre talvolta è solita adottare tempistiche maggiormente comode con i fornitori ritenuti meno importanti.

Nel complesso DEDAGROUP si configura quale iniziativa caratterizzata dall' assenza di rilevanti problematiche a livello di liquidità (a tal proposito l' adozione del sistema di "cash pooling" all' interno del Gruppo favorisce una più efficace gestione dei mezzi liquidi, limitando al minimo il verificarsi di possibili tensioni). Eventuali momenti caratterizzati dalla disponibilità di minori mezzi liquidi potrebbero verificarsi sul finire degli esercizi (novembre/dicembre), dato che il monte crediti commerciali, a fronte di un' effettiva stagionalità in alcuni comparti specifici, tende ad essere più elevato proprio in questa parte dell' anno.

DEDAGROUP è in ogni caso realtà adeguatamente supportata dal sistema creditizio sia nel breve che nel medio - lungo periodo. Complessivamente si evidenzia un utilizzo medio dei fidi concessi nel corso del 2013 privo di particolari tensioni.

Fattori di Rating

## Qualità del management

---

Il giudizio sul management è ampiamente positivo, sia in termini di elevata competenza tecnica che gestionale. La prontezza nel sapere cogliere nel migliore dei modi le opportunità offerte da un mercato comunque non semplice ed in costante mutazione, la capacità di delineare strategie che sappiano garantire all'azienda un costante vantaggio competitivo non solo nel presente ma anche e soprattutto nel M/L termine, nonché l' oculata gestione del processo di ristrutturazione ed integrazione posto in essere nel corso del biennio 2012/2013 in riferimento a DDway ma anche al Gruppo nel suo complesso, risultano essere chiavi fondamentali per il successo di DEDAGROUP.

# Informazioni

Informazioni

## Profilo societario

### Anagrafica

Denominazione	DEDAGROUP
Indirizzo	LOCALITA' PALAZZINE, 120 (GARDOLO) – TRENTO (TN)
Telefono	+39 0461 997111
Fax	+39 0461 997110
Indirizzo Internet	<a href="http://www.dedagroup.it">http://www.dedagroup.it</a>
E-mail	<a href="mailto:info@dedagroup.it">info@dedagroup.it</a>
E-mail certificata	<a href="mailto:DEDAGROUP@LEGALMAIL.IT">DEDAGROUP@LEGALMAIL.IT</a>
Forma giuridica	SOCIETA' PER AZIONI
Stato Attività	Operativa
Data costituzione	19/11/2001
Data inizio attività	19/11/2011
Capitale sociale	1.185.000,00
Numero Rea / registrata il	TN 175519, iscritta il 30/11/2001
Codice fiscale	01763870225
Partita IVA	01763870225
Codice Istat	62.09.09
Codice Nace	62.01
Codice Rae	830
Codice Sae	430
Numero sedi operative	21

## Notizie storiche

Società ufficialmente costituita nel novembre 2001, iscritta presso la Camera di Commercio di Trento con numero di repertorio 175519. Di fatto la storia di DEDAGROUP affonda le sue radici all' inizio degli anni '80 allorquando videro la luce alcune delle realtà che, a seguito di un processo di accorpamento e di riorganizzazione, hanno contribuito a formare quello che oggi rappresenta un Gruppo leader, in ambito nazionale, nel campo dell' IT.

Nel 1982 sorge a Bolzano DATA COMPUTER Srl su iniziativa di Alfredo GUARRIELLO; successivamente, ovvero nel 1985 vede invece la luce la DATA SYSTEM Srl, con sede in quel di Trento. Nel 1995 DATA SYSTEM viene trasformata in S.p.A. mutando ragione sociale in DELTA INFORMATICA S.p.A. La stessa è guidata a quel tempo dal Presidente Diego SCHELFI coadiuvato dall' Amministratore Delegato Fulvio RIGOTTI. La stessa nel 1998 diventa partner ufficiale IBM; sempre nel corso del 1998 DATOR COMPUTER viene fusa in DATOR Srl.

La vera svolta si ha nel corso del 2000, allorquando la famiglia PODINI, già brillantemente attiva nel campo della grande distribuzione, decide di ampliare il perimetro del proprio business; la stessa acquisisce il controllo sia di DATOR Srl che di DELTA INFORMATICA S.p.A. Marco PODINI diventa quindi Presidente di DATOR Srl. L' anno seguente, ovvero nel 2001, DELTA INFORMATICA S.p.A. e DATOR Srl si fondono in un' unica realtà che prende il nome di DELTADATOR S.p.A. società guidata inizialmente da Fulvio RIGOTTI quale Amministratore Delegato e a Patrizio PODINI nelle vesti di Presidente.

Il 2008 è un altro anno fondamentale nella storia di DEDAGROUP; DELTADATOR S.p.A. assume infatti l' attuale ragione sociale di DEDAGROUP S.p.A. punta d' iceberg di un gruppo di aziende federate tra loro capaci di sviluppare un modello di business basato sulla competenza e sulla specializzazione. Fin da subito DEDAGROUP viene a rappresentare un punto di riferimento, prima in ambito territoriale (Trentino Alto Adige) e quindi su tutto il territorio nazionale nel campo dell' IT. Sempre nel corso del 2008 DEDAGROUP acquisisce il 30% delle quote di PITECO, società di spicco specializzata nella progettazione e nell' implementazione di soluzioni gestionale per la "tesoreria", campo nel quale rappresenta un vero leader.

Nel corso del 2009 da segnalare l' acquisizione da parte di DEDAGROUP S.p.A. del controllo di SINTECOP S.p.A. (dall'unione tra l' Area "Pubblica Amministrazione" di DEDAGROUP e SINTECOP, nasce di fatto un polo leader nella realizzazione di sistemi informativi per i Comuni italiani di ogni dimensione). DEDAGROUP acquisisce altresì il controllo di DEXIT Srl. ALPIKOM viene acquisita e si fonde con MC-LINK che diventa dunque partecipata da DEDAGROUP. Il 2009 rappresenta anche l' anno di avvio del processo di internazionalizzazione di DEDAGROUP; viene infatti fondata DEDAMEX (con sede in Messico), prima partecipata estera del Gruppo, il cui fine è quello di penetrare il mercato bancario messicano con la soluzione "BankUp".

Nel 2010 Marco PODINI diventa Presidente del C.d.A. Da segnalare l' acquisizione da parte di DEDAGROUP di ECOS Srl, operazione che conferma la volontà del Gruppo di continuare nella sua espansione seguendo la logica del modello federativo, rafforzandosi nel settore della "Business Intelligence" e del "Performance Management". Attraverso l' acquisizione di ECOS, DEDAGROUP diventa inoltre partner IBM.

Sempre nel corso del 2010, DEXER Srl ed INFOLAB Srl si fondono dando di fatto vita a DEDANEXT, società che fa crescere a Bologna il distretto dell' "Information Technology" e che rafforza la presenza del network DEDAGROUP in Emilia-Romagna.

Nel corso del 2011 DEDAGROUP ottiene per la prima volta la certificazione "Top Employers Italia" (riconoscimento che verrà confermato anche nei tre anni seguenti). INTEGRA Srl, società specializzata in soluzioni di "storage" ed "High Availability" per tutti i mercati, e DEXEA Srl vengono fuse nella capogruppo.

Nel 2012 un' altra tappa fondamentale per il processo di crescita di DEDAGROUP; sfruttando infatti un' opportunità difficilmente ripetibile in termini di vantaggi a livello economico, DEDAGROUP riesce infatti ad acquisire dalla multinazionale CSC, una delle due filiali italiane e con essa una realtà di spicco nel settore, capace di apportare a DEDAGROUP un portafoglio clienti rilevante in termini di numerosità e di importanza ed un insieme di competenze di primo livello (primo fra tutti il software "Stealth", leader indiscusso nel settore "fashion and retail"). L' operazione ha peraltro previsto la predisposizione di un necessario e profondo processo di ristrutturazione dell' azienda appena acquisita, peraltro interamente speso da parte della stessa CSC (in virtù di un accordo stipulato in sede di vendita), tale da andare ad eliminare tutte le inefficienze che la caratterizzavano a livello operativo e gestionale e da permetterle quindi di potere sfruttare a pieno le proprie potenzialità e di ritornare conseguentemente a realizzare margini reddituali positivi (si consideri come con a capo la vecchia gestione CSC, DDway aveva chiuso gli ultimi esercizi con rilevanti perdite d' esercizio).

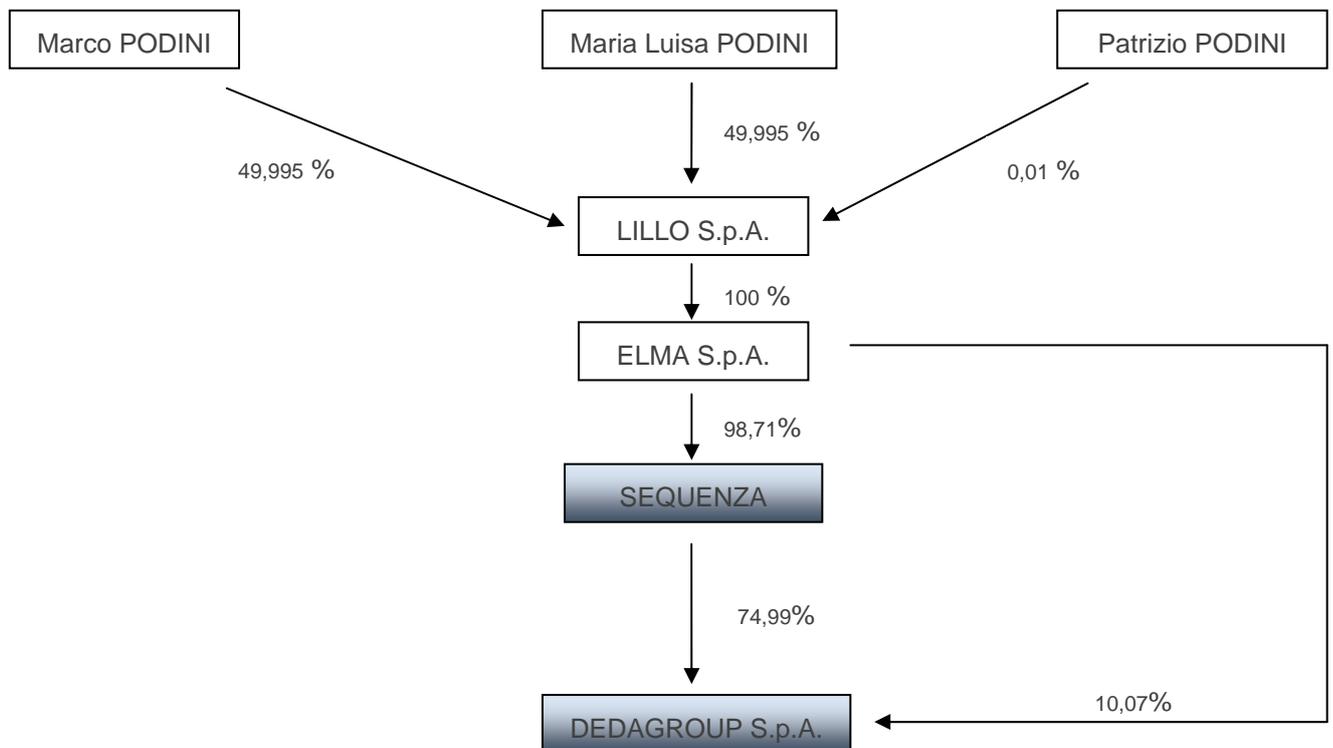
Da segnalare come nel 2013 DEDAGROUP continui nell' implementare la propria strategia di internazionalizzazione aprendo una sede in Francia (Parigi) e ponendo le basi per sbarcare in nuovi Paesi. Sempre nel 2013 è stata portata a termine la fusione per incorporazione in DEDAGROUP S.p.A. di DEDANEXT (operazione finalizzata alla nascita della nuova divisione CAST - Cloud, Applicativi, Servizi e Tecnologia), e di SINTECOP. Tra le ultime operazioni straordinarie portate a termine, nel 2014 DEDAGROUP ha acquisito una partecipazione di maggioranza in BELTOS.

## Proprietà

Il Capitale Sociale risulta attualmente sottoscritto e versato per 1.185.000 Euro. Esso risulta composto da 1.185.000 azioni ordinarie, ognuna del quale del valore nominale di 1 Euro.

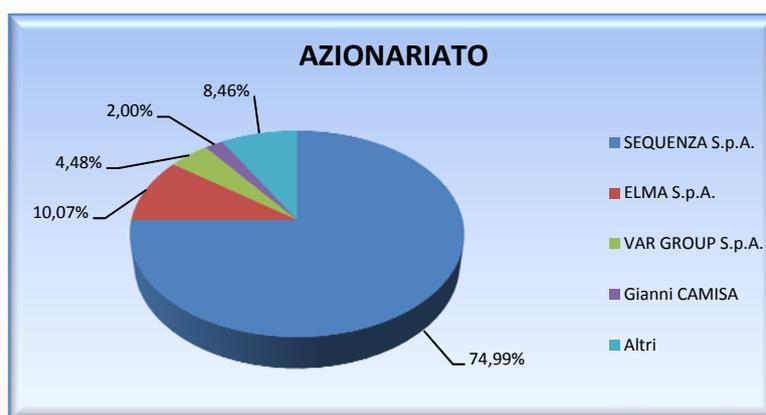
Già sottoscritto e versato per 961.600 Euro. In data 10 dicembre 2012 veniva deliberata dall' assemblea un' aumento di Capitale per complessivi 46.875 Euro (con un sovrapprezzo di 1.453.125 Euro, tale da configurare un aumento di mezzi propri per complessivi 1,5 milioni di Euro), operazione di fatto finalizzata all'entrata nella compagine sociale di VAR GROUP S.p.A. (società riconducibile al Gruppo SESA, quotato presso la Borsa Valori nazionale e leader in ambito nazionale nel campo della distribuzione di soluzioni IT a valore per le imprese). Tale aumento di capitale veniva quindi sottoscritto e versato dalla stessa VAR GROUP nel gennaio 2013. Al termine di tale operazione il Capitale Sociale risultava quindi pari a 1.009.475 Euro.

In data 25 novembre 2013 veniva quindi deliberato dall' Assemblea un nuovo aumento di Capitale, attraverso l' emissione di 176.525 mila nuove azioni (del valore nominale di 1 Euro), con un sovrapprezzo complessivo di 6.884.475 Euro (tale da configurare un aumento di mezzi propri per complessivi 7.061.000 Euro). Una parte di tale aumento di capitale (ovvero 153.139 azioni, con un sovrapprezzo di 5.972.421 Euro, per un immissione di nuovi mezzi propri per complessivi 6.125.560 Euro) è stata sottoscritta e versata già nel dicembre 2013. La restante parte (23.386 azioni, per un immissione di nuovi mezzi propri, in virtù del sovrapprezzo, per complessivi 935.440 Euro) è stata invece sottoscritto e versata nel corso del gennaio 2014.



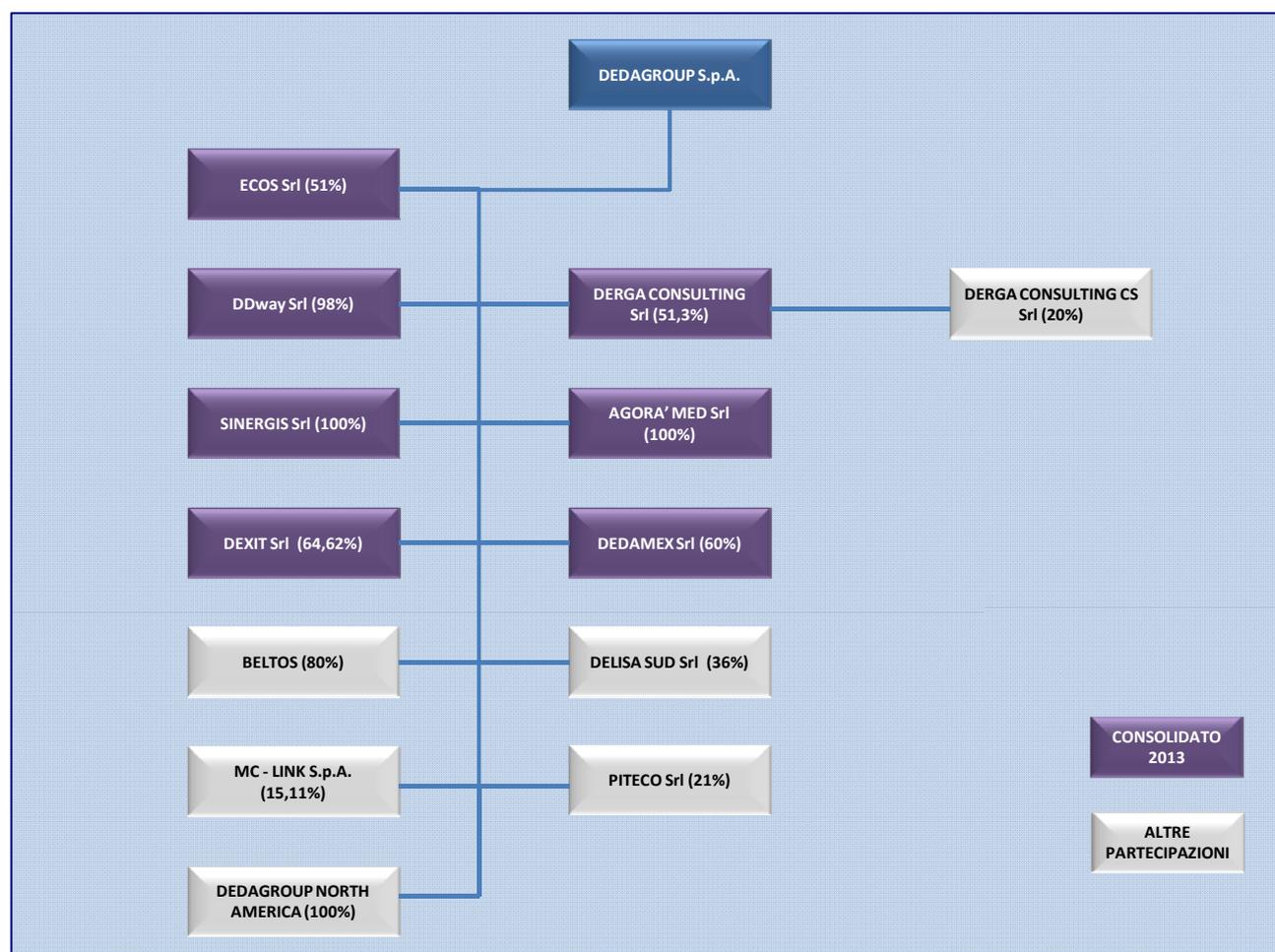
La proprietà di fatto è riconducibile alla famiglia PODINI, la quale in parte attraverso SEQUENZA S.p.A. (74,99%) ed in parte attraverso ELMA S.p.A. (10,07%) detiene attualmente il controllo dell' 85,06% dell' intero pacchetto azionario di DEDAGROUP.

Formalmente azionista di riferimento risulta essere la SEQUENZA S.p.A. (C.F. 02215750213), la quale detiene il 74,99% del pacchetto azionario. Con sede legale a Roma in Via Paolo di Dono 73, la società in esame opera principalmente quale holding e nel settore della logistica integrata, attività alle quali dal 2011 ha affiancato un' attività relativa alla produzione di energia da fonti rinnovabili mediante l' impiego di una centrale fotovoltaica installata sulla copertura del fabbricato di Gricignano d' Aversa (entrata in funzione nell' aprile 2011, vanta una potenza di 2,235 MW e garantisce una produzione annua di energia pari a 2.900 MWh) e di una centrale fotovoltaica installata sulla copertura del fabbricato di Dittaino (entrata in funzione ad inizio dicembre 2011, vanta una potenza di 0,642 MW e garantisce una produzione annua di circa 964 MWh). In merito al settore della logistica, SEQUENZA S.p.A. opera in qualità di "outsourcer" per la capogruppo di riferimento, ovvero la LILLO S.p.A. (società che opera direttamente ed indirettamente, con quasi 400 punti vendita dislocati nel Centro/Sud Italia e caratterizzati da insegna commerciale "MD – DISCOUNT", nella vendita di prodotti alimentari e non). Più nel dettaglio SEQUENZA S.p.A. si occupa della gestione del processo di movimentazione e stoccaggio della merce all' interno dei tre centri distributivi di Gricignano d' Aversa (CE), Dittaino (EN) e Bitonto (BA). SEQUENZA S.p.A. è a sua volta caratterizzata da un Capitale Sociale sottoscritto e versato per 65 milioni di Euro; azionista di riferimento è la ELMA S.p.A. (CCIAA di Bolzano REA n° 124094 – C.F. 01480200219), la quale controlla il 98,71% delle azioni. ELMA S.p.A. opera quale immobiliare/holding e fa direttamente riferimento alla LILLO S.p.A. (CCIAA di Caserta REA n° 144144 – C.F. 06744850634), direttamente ed interamente controllata da membri della famiglia PODINI. SEQUENZA S.p.A. è stata caratterizzata nell' esercizio 2013 da un utile netto di 2,6 milioni Euro a fronte di ricavi per 15,4 milioni di Euro (ovvero in crescita rispetto all' esercizio precedente) e di una marginalità lorda prossima significativamente superiore al 60%.



ELMA S.p.A. anch' essa riconducibile alla famiglia PODINI detiene un pacchetto azionario quantificabile in un 10,07%. Tra gli azionisti di minoranza segnaliamo la già citata VAR GROUP S.p.A. (C.F. 03301640482), entrata a far parte della compagine azionaria nel gennaio 2013; quest' ultima detiene il 4,48% delle azioni. Gianni CAMISA, attuale Amministratore Delegato di DEDAGROUP, detiene un pacchetto azionario pari al 2% del Capitale Sociale (quota da poco incrementata). Figurano infine soci di minoranza (altri amministratori della società, ex-amministratori e soci terzi) che complessivamente detengono il restante 8,46% del Capitale.

## Gruppo



### VARIAZIONI AVVENUTE NEL 2012/2013 IN MERITO AL PERIMETRO DI CONSOLIDAMENTO

- Nel corso del 2012 DEDAGROUP ha incrementato la propria partecipazione in *MC – LINK* (C.F. 05646921006), società con sede legale a Trento in Via Farnesina 23 ma con sede operativa principale a Roma. Ad oggi DEDAGROUP S.p.A. detiene il 15,11% di *MC – LINK*. In passato *MC – LINK* aveva a sua volta acquisito ALPIKOM (società nella quale DEDAGROUP deteneva una partecipazione di rilievo). *MC - LINK* è il partner specializzato nelle attività legate alla connettività, alla gestione delle reti. Più nel dettaglio *MC –LINK* è proprietaria di data center, siti sul territorio nazionale, connessi da backbone in banda larga e certificati ISO 27001:2005, sui quali si basano di fatto le soluzioni ed i servizi “cloud” di DEDAGROUP. *MC – LINK*, che a gennaio 2013 ha positivamente portato a termine il suo percorso di quotazione al mercato AIM italiano, ha chiuso il 2012 con ricavi per circa 35 milioni di Euro ed un EBITDA superiore ai 6 milioni di Euro.

- Nel 2012 è stata posta in Scioglimento e Liquidazione la società *SWING Srl* (C.F. 01828040228), società con sede a Trento, di fatto inattiva da tempo e nella quale DEDAGROUP S.p.A. deteneva una partecipazione minoritaria pari al 30% (valutata in bilancio 2012 per poco meno di 30 mila Euro). Tale società è stata infine cancellata dal Registro Imprese in data 24 gennaio 2014.
- Sempre nel 2012 si è altresì assistito alla svalutazione in bilancio della partecipazione (40%) in *AR TECNOIMPIANTI Srl* (C.F. 01300610225), società con sede in quel di Trento. Il valore della partecipazione è passato dai 153 mila Euro circa di fine 2011 a poco più di 76 mila Euro. La società in esame, di fatto già non operativa da alcuni anni, in data 30 ottobre 2012 è stata posta in Scioglimento e Liquidazione. Ad oggi di fatto non rientra più nell'orbita DEDAGROUP.
- A gennaio 2013 è stata alienata la partecipazione (60%) nella *ERA INFORMATICA* (C.F. 02452200922), società con sede a Cagliari, caratterizzata nel 2012 da ricavi per 600 mila Euro circa e con un EBITDA positivo per 16 mila Euro. La collaborazione con *ERA INFORMATICA* si era rilevata importante nel recente passato al fine di un miglior presidio del mercato della Pubblica Amministrazione in Sardegna. Causa l'avvenuta modifica delle condizioni operative in tale mercato, DEDAGROUP ha ritenuto non più strategica tale partecipazione, alienata quindi al socio fondatore della società.
- Nel corso del 2013 DEDAGROUP ha provveduto ad incorporare la controllata (deteneva a fine 2012 una quota al 51%) *DEDANEXT Srl* (C.F. 04211410370), società attiva nel segmento dei progetti e delle soluzioni tecnologiche, la quale aveva conseguito nel 2012 una significativa crescita in termini di volumi e di ricavi (pari a poco meno di 16 milioni di Euro), con un EBITDA positivo per 700 mila Euro. Significativa la mole di attività gestita nel corso del 2012 da *DEDANEXT*: in particolar modo da segnalare il progetto, condotto in collaborazione con EMC e con la giapponese NTT DATA, relativo alla digitalizzazione di manoscritti antichi per conto della BIBLIOTECA VATICANA (una prima parte del progetto condotta a termine nel corso del 2013 ha comportato introiti per circa 4 milioni di Euro, mentre nel corso del 2014 dovrebbe essere condotta in porto una seconda parte del progetto con ricavi nell'ordine dei 5 milioni di Euro), attività peraltro caratterizzata da un rilevante marginalità. Da segnalare, altresì, in merito alle attività condotte, lo sviluppo di progetti SAP realizzati con primarie aziende ed Enti del territorio emiliano - romagnolo, lo sviluppo di progetti di disegno e successiva realizzazione di soluzioni tecnologiche di ultima generazione per clienti del mondo trasporti, produzioni e servizi.

L'incorporazione di *DEDANEXT* rientra all'interno del processo di creazione all'interno di DEDAGROUP S.p.A. di una nuova divisione dedicata alle soluzioni tecnologiche, al "*cloud computing*" ed alla fornitura di soluzioni applicative in modalità "as – a – service" (soluzioni che costituiscono tra l'altro per il cliente finale importanti risparmi in termini di spesa monetaria). Tale divisione, denominata "CAST" (Cloud Applicativi Servizi e Tecnologie), è frutto quindi dell'unione di tutte le realtà del Gruppo attive nel comparto delle tecnologie e dei servizi gestiti e della fornitura di servizi applicativi ERP in modalità innovativa.

Al fine di procedere con la incorporazione di *DEDANEXT*, si è reso innanzitutto necessaria l'acquisizione da parte di DEDAGROUP S.p.A. delle quote di partecipazioni di minoranza (complessivamente il 49%), per un controvalore di circa 1,1 milioni di Euro. Tale operazione di acquisizione è stata siglata nell'agosto 2013; a novembre 2013 è stata quindi portata a termine l'operazione di incorporazione (con effetti a far data dal 1 gennaio 2013).

Si tratta in ultima analisi di un'operazione strategica per l'intero Gruppo DEDAGROUP ai fini di un migliore sviluppo del progetto del "cloud services", segmento caratterizzato da un rilevante potenziale di crescita in ottica futura, ma che comunque già nel corso del 2013 ha permesso al Gruppo di acquisire importanti clienti quali ARTONI TRASPORTI (con un contratto quinquennale di circa 1 milione l'anno per servizi gestiti in data center), MACCAFERRI (contratto analogo al precedente anche se per un corrispettivo annuo inferiore al milione di Euro), ITAS ASSICURAZIONI (contratto da oltre 1 milione l'anno per 3 anni con l'opzione per un biennio aggiuntivo), DOMPE' FARMACEUTICI (contratto che prevede un "full outsourcing tecnologico ed applicativo" per oltre un milione l'anno).

- Nel corso del 2013 (sempre nel mese di novembre) DEDAGROUP S.p.A. ha altresì provveduto alla fusione per incorporazione della *SINTECOP S.p.A.* (C.F. 02684580018), società con sede ad Ivrea (TO) peraltro già controllata al 100%. Tale operazione si è resa necessaria al fine di formalizzare una situazione di sostanziale e, già realizzata di fatto, piena integrazione tra l'attività di *SINTECOP* stessa e quella svolta dalla divisione "Pubblica Amministrazione" della capogruppo. *SINTECOP* era stata caratterizzata nel corso del 2012 da una performance in linea con l'esercizio precedente, con ricavi nell'ordine dei 3,5 milioni di Euro ed un EBITDA positivo per 21 mila Euro.
- Nel primo semestre 2013 si è provveduto allo scorporo (a favore di DEDAGROUP S.p.A.) del ramo d'azienda "laboratorio sviluppo software PAL" da parte di *DELISA SUD Srl* (C.F. 04834560825), società con sede in quel di Palermo (PA), nella quale, sino al 2012, DEDAGROUP S.p.A. figurava quale socio di maggioranza con una quota superiore al 50% e che nel corso del 2012 aveva conseguito ricavi per 1,8 milioni di Euro con risultati reddituali sostanzialmente positivi. Tramite tale operazione, che ha portato alla cessione di un pacchetto di quote da parte di DEDAGROUP pari al 16% (ora detiene il 36% del Capitale Sociale), ha reso possibile il pieno controllo da parte di DEDAGROUP stessa del succitato laboratorio (con relative risorse e know how) e dall'altro ha permesso la fuoriuscita di *DELISA SUD* dal perimetro di consolidamento (la controllata siciliana non era infatti ritenuta più strategica all'interno del piano di sviluppo di DEDAGROUP).
- Discorso diverso deve essere fatto per la società *PITECO S.p.A.* (C.F. 04109050965) - Pianificazione TESoreria COMputerizzata, società con sede a Milano ed attiva da più di 30 anni nel comparto della produzione di software per la gestione tesoreria aziendale (attività che, in virtù della crescita delle aziende e di una normativa sempre più stringente in merito ai sistemi di pagamento, sta diventando sempre più critica all'interno delle funzioni di staff). In tale mercato

*PITECO* ricopre oggi una posizione di assoluta leadership incontrastata (detiene di fatto il 50% delle quote di mercato in termini di valore, con un unico potenziale concorrente, ovvero SAP, il quale risulta tuttavia svantaggiato in ambito nazionale dal presentare un prodotto, che a differenza di *PITECO*, non è stato appositamente studiato e sviluppato per il solo mercato italiano). *PITECO*, con poco meno di 500 installazioni del proprio software e con un portafoglio clienti di oltre 1.200 clienti tra cui molte tra le principali società nazionali nei più diversi comparti industriali, rappresenta una vera potenza anche sotto l'aspetto affaristico/reddituale.

(in milioni di Euro)	PITECO			
	2010	2011	2012	2013
<b>RICAVI TOTALI</b>	<b>9,9</b>	<b>10,9</b>	<b>10,8</b>	<b>11,2</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3,5</b>	<b>4,2</b>	<b>4,3</b>	<b>4,4</b>
% sui ricavi	35,3%	38,4%	39,8%	39,2%

*PITECO* ha chiuso il 2013 con un MOL pari a 4,4 milioni di Euro a fronte di ricavi totali per 11,2 milioni di Euro (in crescita del 3,7% rispetto al 2012), riscontrando quindi una marginalità di oltre il 38% in relazione ai ricavi). La società registra negli anni una graduale crescita della redditività dovuta al fatto che i canoni di manutenzione (oggi circa 4 milioni annui), peraltro interamente fatturati già nel mese di gennaio, aumentano in linea con la continua espansione della clientela a seguito dell'introduzione nelle aziende delle nuove tecnologie. E' altresì una realtà capace di generare flussi di cassa costantemente positivi per importi rilevanti, in ragione del completo ammortamento dei software di proprietà.

Di fatto DEDAGROUP gravita in *PITECO* sin dal 2008, allorché l'azienda in questione venne acquisita (al 30%) all'interno di un procedimento fallimentare; il rimanente 70% delle quote risultava essere in possesso di persone fisiche, nella fattispecie manager della "vecchia" realtà *PITECO*. All'interno di tale acquisizione, DEDAGROUP si era peraltro riservata l'opzione di acquisire entro 5 anni, ovvero entro la fine del 2012, la totalità della proprietà di *PITECO*.

Nel frattempo, nel corso del biennio 2010/2011, DEDAGROUP S.p.A. ha ceduto, in due diverse tranche, il proprio 30% in *PITECO* alla consociata SAN MARCO IMMOBILIARE Srl (C.F. 02503970218), società sempre riconducibile alla famiglia PODINI, conseguendo peraltro una plusvalenza di bilancio.

Nel corso del 2012 DEDAGROUP ha deciso quindi di far valere la propria opzione, ponendo in essere l'operazione di acquisizione del pacchetto di maggioranza delle quote di *PITECO*; l'operazione è stata portata a termine attraverso la società "veicolo" appositamente costituita ALTO Srl (C.F. 02767370212), realtà controllata per 66% da SEQUENZA S.p.A. (controllante di DEDAGROUP S.p.A.), per l'8% dalla suddetta SAN MARCO IMMOBILIARE Srl, per il 7% dalla stessa DEDAGROUP S.p.A. e per il restante 19% da soci terzi (nella fattispecie per il 10% dal MEDIO CREDITO TRENTO ALTO ADIGE e per il 9% da tre "vecchi" manager nell'ordine del 3% a testa). La necessità di inserire nella trattativa SEQUENZA S.p.A. va ricondotta al fatto che, in quanto società dotata di migliore livello di patrimonializzazione e con un indebitamento

complessivo inferiore a DEDAGROUP S.p.A. la stessa potesse rappresentare per il sistema bancario, in sede di erogazione dei finanziamenti necessari per portare a termine l'operazione di acquisizione, un interlocutore maggiormente solido e quindi meritevole di tassi meno penalizzanti (si tenga in considerazione anche il periodo, ovvero luglio/agosto 2012, già di per sé caratterizzato da una forte crisi del sistema bancario e finanziario nel suo complesso). L'operazione è stata portata a termine per un corrispettivo pari a 34 milioni di Euro, importo finanziato per 12 milioni di Euro attraverso un finanziamento "senior" erogato da un pool di banche composto da BANCA POPOLARE DI VICENZA (7 milioni di Euro), MPS (3 milioni di Euro) e CASSA DI RISPARMIO DI BOLZANO (2 milioni di Euro), per 3,4 milioni di Euro attraverso un finanziamento "vendor's loan" (da rimborsare in tre diverse rate e comunque estinto entro la fine del 2014), per 3 milioni attraverso un finanziamento soci (2 milioni di Euro da parte di SEQUENZA e 250 mila Euro da parte di DEDAGROUP S.p.A. entrambi postergati rispetto al finanziamento bancario, e 750 mila Euro da parte dei rimanenti soci, da rimborsare nel corso del 2015), e per i restanti 15.550 mila Euro attraverso versamento del Capitale Sociale della stessa ALTO Srl.

L'operazione è stata poi conclusa, a tutti gli effetti, in data 8 luglio 2013 con l'incorporazione di ALTO Srl nella controllata PITECO. Sempre nell'anno 2013 DEDAGROUP S.p.A. ha accresciuto la sua partecipazione in PITECO S.p.A. portandola dal precedente 7% all'attuale 21%, acquisendo da SEQUENZA S.p.A. un pacchetto di azioni pari al 14% del Capitale Sociale (nel frattempo SEQUENZA S.p.A. aveva a sua volta acquisito da SAN MARCO IMMOBILARE l'intera sua partecipazione in PITECO S.p.A. pari all'8% del Capitale Sociale) a fronte di un corrispettivo di circa 2,3 milioni di Euro. Pertanto attualmente PITECO S.p.A. è società controllata per il 60% da SEQUENZA, per il 21% da DEDAGROUP S.p.A. per il 10% dal MEDIOCREDITO TRENINO ALTO ADIGE e per il restante 9% dai "vecchi" manager.

Si tenga presente come è obiettivo primario di DEDAGROUP S.p.A. di acquisire, nel corso del 2014, un ulteriore pacchetto di azioni da SEQUENZA S.p.A. (pari al 40% del Capitale Sociale), divenendo conseguentemente azionista di maggioranza di PITECO con il 61% delle azioni. Tale operazione avrà un corrispettivo di 8,8 milioni di Euro (con plusvalenza per SEQUENZA), e verrà finanziata in parte attraverso un aumento di Capitale Sociale (portato a termine entro la fine di marzo 2014 / inizio aprile 2014) ed in parte attraverso l'emissione di tre distinti prestiti obbligazionari, l'uno convertibile per un valore di 5 milioni di Euro (offerto in opzione ai soci, con SEQUENZA che di fatto si impegnerà a sottoscrivere l'eventuale inoptato), uno sempre dell'importo di 5 milioni di Euro, offerto ai dipendenti DEDAGROUP, un terzo (sempre per 5 milioni di Euro) proposto a soci e ad investitori istituzionali.

Dal 2014 DEDAGROUP avrà quindi la possibilità di consolidare integralmente nel proprio bilancio i numeri di PITECO (circa 12 milioni di Euro di ricavi con un MOL positivo per 4,6 milioni di Euro, nonché una posizione finanziaria netta di poco superiore ai 9 milioni di Euro).

- Nel novembre 2013 è stata costituita la *DEDAGROUP NORTH AMERICA Inc* con sede operativa a New York, seconda consociata estera (dopo la messicana DEDAMEX), controllata al 100% ed almeno per ora caratterizzata da personale italiano momentaneamente ad essa dedicato. Di fatto

tale operazione è da ricollegare alla volontà di approcciare il mercato americano delle piccole banche di credito cooperativo, ovvero le “Credit Unions” con il prodotto “BankUp” già con successo commercializzato in ambito nazionale, in alcuni Paesi dell’ Est Europa ed infine esportato con successo in Messico. Trattasi di un bacino potenziale di circa 15 mila clienti (circa 7 mila “Credit Unions” più altrettante “Local Community Banks”, ovvero piccole “banche popolari”), caratterizzate da 100 milioni di conti correnti e con una penetrazione pari al 40% della popolazione USA economicamente attiva.

In tale ottica DEDAGROUP ha stretto un rapporto privilegiato con una delle Federazioni delle Credit Unions locali, ovvero la NATIONAL FEDERATION OF COMMUNITY DEVELOPMENT CREDIT UNIONS, importante organismo federativo che conta circa 250 “Credit Unions”. E’ stato con essa siglato un accordo finalizzato alla realizzazione di quattro progetti pilota presso “Credit Unions” associate, nel dettaglio la LOWER EASTSIDE PEOPLE’S CREDIT UNION e la NEIGHORHOOD TRUST FEDERAL CREDITI UNION di New York, la ASI FEDERAL CREDIT UNION di New Orleans e la CARTER FEDERAL CREDIT UNION di Shreveport (Louisiana). Il software prototipo, di fatto il medesimo utilizzato in Messico reimpostato con funzionalità per il mercato bancario americano, dovrebbe essere pronto nell’ autunno 2014 ed i progetti pilota dovrebbero partire subito; il periodo di test dovrebbe durare qualche mese e, qualora terminati con esiti positivi, già nei primi mesi del 2015 DEDAGROUP dovrebbe avviare con successo la predisposizione del primo servizio (erogato in “full outsourcing”) a favore proprio della ASI FEDERAL CREDIT UNION di New Orleans. Almeno inizialmente il software verrà proposto in esclusiva alle federate della NATIONAL FEDERATION OF COMMUNITY DEVELOPMENT CREDIT UNIONS. E’ bene puntualizzare come sia stata anche posta in essere una joint venture (denominata COOP CORE DEVELOPMENT Llc), partecipata al 20% da DEDAGROUP NORTH AMERICA ed all’ 80% dalla stessa NATIONAL FEDERATION OF COMMUNITY DEVELOPMENT CREDIT UNIONS, il cui primo obiettivo sarà quello di localizzare la soluzione e realizzare il data center in territorio statunitense, ovvero una piattaforma tecnologica comune in grado di servire in prospettiva tutte le “Credit Unions” associate.

Tutto il progetto prevede investimenti complessivi per circa 13 milioni di Dollari (DEDAGROUP parteciperà per circa 3 milioni di Dollari mentre il resto è ha carico della NATIONAL FEDERATION OF COMMUNITY DEVELOPMENT CREDIT UNIONS), con ritorni previsti già a partire dal 2015.

Ad oggi la necessità di sviluppare relazioni in USA, di definire il perimetro economico dell’ operazione, di progettare la nuova soluzione core banking americana basata su “BankUp”, di analizzare le specifiche funzionali con il mercato USA, di sviluppare i primi moduli applicativi, hanno comportato un volume di costi rilevante (più o meno 4 milioni di Euro nel corso del 2013), di cui una parte (3,2 milioni di Euro) capitalizzati tra le immobilizzazioni.

- A gennaio 2014 è stata acquisita una partecipazione dell’ 80% in *BELTOS Srl* (C.F. 02042940508), società con sede a Pisa (PI), la quale opera sul territorio toscano, con un portafoglio clienti di elevato standing, offrendo soluzioni e servizi nel comparto della business intelligence, del “cloud” e dell’ outsourcing. Partecipazioni

- **DDway Srl**

C.F. 07374190580

SEDE: Trento – Via di Spini 50

CAPITALE SOCIALE: 6.750.000 Euro

% CONTROLLO: 98% (il restante 2% fa capo a SEQUENZA)

VALORE IN BILANCIO 2012 DELLA PARTECIPAZIONE: 4.641.066

CRITERIO DI VALUTAZIONE: costo

(/000 Euro)	2012*	2013
Ricavi	4.284	66.259
EBITDA	-1.092	-4.214
Risultato Netto	-2.132	-15.031
P.N.	29.137	14.138
PFN	-6.820	128

\*i dati 2012 sono relativi al solo mese di Dicembre

Società in essere dal febbraio '86, già denominata CSC ITALIA Srl, fungeva di fatto quale filiale italiana della multinazionale CSC – Computer Sciences Corporation. Trattasi di una realtà caratterizzata nel 2012 da fatturato pari a 67 milioni di Euro, con un portafoglio di oltre 300 clienti ed un organico composto da circa 1.200 dipendenti.

E' stata quindi acquisita da DEDAGROUP a fine esercizio (in data 1 dicembre era stata acquisita una partecipazione pari all' 85% del Capitale sociale, incrementata quindi sino al 98% attuale sempre nel corso del dicembre 2012), con relativa variazione della ragione sociale nell' attuale DDway Srl. Si rileva come il contributo di DDway ai risultati di Gruppo del 2012 è relativo al consolidamento del solo mese di dicembre. L' operazione ha tratto origine dalla necessità da parte di CSC di disinvestire in alcune aree geografiche giudicate a bassa crescita e redditività e di cedere attività non più in linea con il proprio core business. Pertanto DEDAGROUP ha potuto acquisire una realtà, simile in termini di struttura ed organizzazione e con competenze complementari alle proprie (quindi strategiche per garantire a DEDAGROUP significative opportunità di crescita e sviluppo, nonché di internazionalizzazione in virtù della notorietà e della visibilità di cui gode a livello globale un' azienda quale CSC), ad un prezzo molto favorevole se posto in relazione all' effettivo potenziale di DDway.

Da considerare come CSC ITALIA Srl era una realtà caratterizzata da una gestione non propriamente efficiente, con rilevanti costi organizzativi (si tenga, ad esempio, presente il "peso" di un organico eccessivamente dimensionato, con molte figure ridondanti, fatto peraltro tipico di molte filiali locali di multinazionali) tali da non permettere all' azienda di chiudere con margini reddituali positivi (le perdita netta media rilevata negli ultimi anni era pari a circa 10 milioni di Euro).

Il piano di riorganizzazione è stato di fatto portato a termine con successo e con contenuti contraccolpi a livello "sociale" con la chiusura dell' esercizio 2013. Spesata completamente nel corso dell' esercizio

(anche se una parte dei costi verranno effettivamente sostenuti solo nel corso del 2014), la ristrutturazione ha di fatto comportato la riduzione del numero dei dirigenti ex CSC con un beneficio netto sul costo del lavoro (si vedrà a bilancio a partire dal 2014).

Oltre che a benefici in termini di minori costi del lavoro, la ristrutturazione comporterà, giunta a regime, anche una contrazione dei costi generali sostenuti dal Gruppo; ciò grazie, soprattutto, all'accorpamento in un'unica location delle sedi ridondanti delle diverse società, alla rinegoziazione dei contratti di locazione in essere nonché dei contratti di fornitura dei servizi generali.

Se da un lato il piano di ristrutturazione ha comportato un indubbio vantaggio in termini di minori costi, grazie alla predisposizione di una serie incisiva e pervasiva di iniziative di integrazione, DDway ha saputo mantenere vivi i rapporti in essere con tutti i vecchi clienti, acquistandone anzi decine nuovi, riscontrando conseguentemente una crescita dei ricavi stessi (nel 2013 DDway ha chiuso con un volume affaristico pari a 66,3 milioni di Euro, in crescita di circa il 10% rispetto al 2012, mentre in ordine al 2014 viene preventivata una possibile crescita del 20% circa). Da segnalare inoltre, come gli sforzi posti in essere dal management abbiano cominciato a dare i frutti sperati già a partire dagli ultimi mesi del 2013 stesso; a partire dal mese di ottobre, infatti, l'azienda è tornata a conseguire un MOL positivo, fatto che non si realizzava ormai da diversi esercizi.

Tornando al contesto di Gruppo, ricordiamo ancora una volta come l'operazione di acquisizione di DDway si stia rilevando strategica per DEDAGROUP ai fini del compimento del proprio piano di crescita. Infatti tale acquisizione ha portato in dote al Gruppo un ampio patrimonio di clienti di primissimo piano nonché ha permesso a DEDAGROUP di potere acquisire un set di soluzioni software e competenze di industry di primo livello e complementari a quelle che già il Gruppo possedeva. DDWAY ha portato professionisti nei segmenti "banche e assicurazioni", "P.A. centrale", "fashion" e "retail", "manufacturing", "utilities", "food", "pharma". Significativo anche l'apporto in termini di software e soluzioni specifiche soprattutto per il mercato "fashion" e "retail", ma anche per il "documentale", i "sistemi di pagamento", i "crediti". Elevate inoltre le capacità di DDway in termini di system integration "intelligence" e nel campo della consulenza IT, dell'"application maintenance" e nella gestione dei processi core di alcuni segmenti industriali evoluti.

Dal punto di vista competitivo, l'acquisizione di DDway permette a DEDAGROUP di entrare tra i primi 10 player nazionali nel mercato di riferimento oltre a garantire interessanti opportunità di sviluppo a livello internazionale. DEDAGROUP vede altresì incrementata la propria offerta al mercato.

Più nel dettaglio, grande interesse è attribuibile all'applicativo gestione "STEALTH", leader indiscusso nel comparto "fashion" e "retail". Nel corso del 2012 DDway ha siglato un importante accordo con FENDI, parte del Gruppo LVMH, per la realizzazione di un progetto di rinnovamento ed armonizzazione della produzione e della distribuzione dei prodotti del celebre marchio. Nel 2013 tale applicativo è stato oggetto di nuovi e cospicui investimenti mirati al suo arricchimento funzionale, al miglioramento della sua navigabilità ed interfaccia, alla estensione delle funzioni legate al "retail" ed la "mobile", con la realizzazione di una versione light del prodotto (per azione di piccole/medie dimensioni) e la realizzazione di un'offerta "cloud" per coloro che non vogliano investire in infrastrutture fisse (quindi una formula dello stesso maggiormente flessibile ed innovativa).

- **SINERGIS Srl**

C.F. 03188950103

SEDE: Trento – Località Palazzine 120/F, Località Gardolo

CAPITALE SOCIALE: 129.010 Euro

% CONTROLLO: 100%

VALORE IN BILANCIO 2012 DELLA PARTECIPAZIONE: 5.819.075

CRITERIO DI VALUTAZIONE: costo rettificato

(/000 Euro)	2012	2013
Ricavi	8.387	8.643
EBITDA	88	219
Risultato Netto	-603	-713
P.N.	598	-115
PFN	1.296	1.009

SINERGIS ha grandi competenze nel campo dell' informazione geografica, degli "open geo data", della gestione di database geografici complessi. A queste storiche competenze, negli ultimi anni si sono affiancate competenze nel mondo della gestione delle reti tecnologiche (energia, fibra ottica, distribuzione di gas ed acqua), particolarmente appetibili in ottica futura.

Nel corso dell' esercizio 2012 DEDAGROUP è intervenuta per ripianare le perdite di SINERGIS tramite la rinuncia a 700 mila Euro di crediti; per questo, al netto della perdita di 603 mila Euro, il valore della partecipazione a fine 2012 è stato rivalutato in bilancio per 97 mila Euro circa. Ha contribuito allo sviluppo di una soluzione, con la Regione Emilia Romagna, che consente di rendere disponibili come "open data" e "link open data" dati e metadati geografici, stabilendo un modello di riferimento in materia di dati geografici. Sempre nel corso del 2012 SINERGIS ha supportato DOLOMITI ENERGIA nella gestione della rete di distribuzione dell' energia elettrica e delle interruzioni di servizio che interessano i clienti ad essa allacciati, secondo i parametri di qualità del servizio impostati da AEEG.

In ordine al 2013 SINERGIS ha chiuso il 2013 con una perdita di oltre 700 mila Euro pur a fronte di una crescita dei ricavi (8,6 milioni di Euro), seppur marginale, e di un recupero in termini di marginalità lorda. In ottica futura l' azienda mira a sfruttare sempre di più le sinergie con le altre aziende del Gruppo, per promuovere un' offerta integrata e ad alto valore aggiunto nei comparti di riferimento, ovvero soluzioni territoriali regionali e locali. Obiettivo è sfruttare al meglio le possibilità che nasceranno dall' implementazione della "Agenzia Digitale Italiana".

- **DEXIT Srl**

C.F. 01829680220

SEDE: Trento – Via Gilli 2

CAPITALE SOCIALE: 700.000 Euro

% CONTROLLO: 64,62%

VALORE IN BILANCIO 2012 DELLA PARTECIPAZIONE: 2.541.168

CRITERIO DI VALUTAZIONE: costo

(/000 Euro)	2012	2013
Ricavi	9.269	9.026
EBITDA	1.163	1.039
Risultato Netto	762	644
P.N.	1.917	2.104
PFN	-315	-12

Nel corso del 2012 si è avuto un rafforzamento di DEDAGROUP S.p.A. in DEXIT, società controllata che gestisce, a seguito di una gara bandita nel corso del 2010, la flotta di apparecchiature per l' informatica individuale della Provincia Autonoma di Trento (ed anche di molti altri clienti ed Enti non necessariamente collegati con la Provincia stessa). DEDAGROUP, a seguito della decisione del socio ALDEBRA S.p.A. di cedere una parte consistente della sua partecipazione (pari al 14,52%) in DEXIT, ha esercitato nel corso del 2012 il suo diritto di opzione portando quindi la quota di partecipazione all' attuale 64,62% ( a fronte di investimento di 590 mila Euro).

Nel corso del 2012 la performance di DEXIT è risultata positiva sia in termini di ricavi che di margini; i ricavi hanno superato i 9 milioni di Euro (in crescita rispetto al 2011), mentre la marginalità lorda si è mantenuta su un discreto 13%, pur in presenza di tensioni sui prezzi legate ai programmi di efficienza e spendig review delle pubbliche amministrazioni.

Parimenti positivi appaiono i margini conseguiti nel corso del 2013, esercizio chiuso con un risultato netto positivo per 644 mila Euro a fronte di ricavi per 9 milioni di Euro (ovvero stazionari rispetto all' esercizio precedente) e di un MOL positivo per un milione di Euro circa (11,5% circa in relazione ai ricavi).

- **ECOS Srl**

C.F. 01600410060

SEDE: Tortona (AL) – Corso Romita 71

CAPITALE SOCIALE: 10.200 Euro

% CONTROLLO: 51%

VALORE IN BILANCIO 2012 DELLA PARTECIPAZIONE: 139.800

CRITERIO DI VALUTAZIONE: costo

(/000 Euro)	2012	2013
Ricavi	2.765	2.741
EBITDA	309	273
Risultato Netto	155	238
P.N.	173	411
PFN	218	154

ECOS è la società del Gruppo attiva nel segmento della “business analytics” e della “business intelligence” (ha tra l'altro affiancato all' esperienza in ambito di “controlling”, “reporting” e “datawarehouse”, anche competenze di “analytics evolute” in ambito di pianificazione, simulazione e “big data”), comparto interessante in termini di dinamismo nell' innovazione, competenza e tecnologia e quindi con significative possibilità di crescita. ECOS in tale mercato rappresenta uno dei player primari; nel 2012 ha registrato una crescita affaristica quantificabile in un +60%, chiudendo con ricavi pari a 2,8 milioni di Euro, con una marginalità lorda superiore all' 11%.

ECOS lavora con primari gruppi industriali nazionali, pubblici privati, nei settori della sanità, del manufacturing, della grande distribuzione. Appare sempre più in grado di offrire soluzioni “pre configurate” su piattaforme tecnologiche di avanguardia le quali permettono ai clienti di gestire in modo ottimale il loro “forecasting” e “planning economico”, finanziario ed industriale. Così come altre azienda del Gruppo, anche ECOS potrà sfruttare nei prossimi anni importanti sinergie con DDway: nel corso del 2013 ECOS ha sviluppato “FashionInsight” per “Stealth”, ovvero ha sviluppato un cruscotto di performance management che consente alle evolute funzionalità di business intelligence di “Stealth” di affiancare un sistema di reporting anche “mobile” (iPad) fondamentale per distribuire il controllo delle informazioni nelle reti vendita. Inoltre ECOS sta collaborando con la divisione “banche” e con la divisione “International business” del Gruppo per la realizzazione dei moduli di intelligence da integrare con la soluzione “BankUp” di prossimo inserimento sul mercato americano.

Positivi anche i dati conseguiti nel 2013, esercizio chiuso con un utile netto di 238 mila Euro a fronte di ricavi per 2,7 milioni di Euro e di un MOL positivo per 273 mila Euro (10% circa in relazione ai ricavi).

- **DERGA CONSULTING Srl**

C.F. 00759940216

SEDE: Bolzano (BZ) – Via Lucia Frischin 3

CAPITALE SOCIALE: 99.500 Euro

% CONTROLLO: 51,3%

VALORE IN BILANCIO 2012 DELLA PARTECIPAZIONE: 556.002 Euro

CRITERIO DI VALUTAZIONE: costo

(/000 Euro)	2012	2013
Ricavi	14.297	14.527
EBITDA	1.022	1.004
Risultato Netto	714	556
P.N.	2.706	3.002
PFN	479	734

DERGA CONSULTING rappresenta uno dei tre primi partners italiani di SAP. In particolare è il primo partner in assoluto per il mercato mid-market (particolarmente rilevante l'esperienza maturata nel settore "food&beverage"). A sua volta DERGA CONSULTING controlla il 20% di DERGA CONSULTING CS Srl (C.F. 04472330655), società con sede a Battipaglia (BA) e che di fatto si occupa di presidiare il mercato locale.

Nonostante un clima economico non certo favorevole e la bassa attitudine dei clienti ad intraprendere percorsi di innovazione ed investimento, anche nel 2012 DERGA CONSULTING ha registrato un'importante crescita (con nuovi 30 nominativi aggiunti al portafoglio clienti). Ha conseguito ricavi per 14 milioni di Euro con una marginalità lorda di oltre milione di Euro.

DERGA CONSULTING ha chiuso il 2013 con ricavi per 14,5 milioni di Euro (ovvero leggermente superiori a quelli conseguiti nel 2012), con un utile netto di 556 mila Euro a fronte di un MOL positivo per un milione di Euro.

In ottica futura ampie aspettative sono state riposte nella collaborazione tra DERGA CONSULTING e DDway, al fine di affrontare insieme in modo integrato e pianificato le numerose opportunità offerte dal nuovo portafoglio clienti del Gruppo.

Sempre in ottica futura, emerge come SAP abbia scelto DERGA CONSULTING come azienda a cui affidare l'esplorazione delle opportunità nel mercato del medio-oriente, in particolare nei Paesi che si affacciano sul Golfo Arabico. L'attività di scouting svolta ha evidenziato l'esistenza di importanti opportunità legate al rapido sviluppo economico dell'area. In tale ottica è stata costituita una joint venture (DERGA MIDDLE EAST) con un importante partner locale (MIDIS GROUP, con sede in Dubai, realtà di grandi dimensioni con oltre 40 aziende e 3.500 collaboratori), nel quale DERGA CONSULTING detiene il 30%, dedicata appunto allo sviluppo del mercato del medio-oriente.

- **AGORA' MED Srl**

C.F. 03018811210

SEDE: Napoli (NA) – Via ferrante Imparato 192

CAPITALE SOCIALE: 100.000 Euro

% CONTROLLO: 100%

VALORE IN BILANCIO 2012 DELLA PARTECIPAZIONE: 475.000 Euro

CRITERIO DI VALUTAZIONE: costo rettificato

(/000 Euro)	2012	2013
Ricavi	941	1.083
EBITDA	-248	35
Risultato Netto	-466	-206
P.N.	360	-96
PFN	-94	-152

AGORA' MED è una società in grado di fornire “soluzioni web-based” per supportare strategie di digitalizzazione dei modelli di business, non solo in chiave di comunicazione marketing digitale, ma anche in chiave di multicanalità (programmi di “rewarding”, sistemi di “mobile payment”, “e-commerce”, “social commerce”).

Sinora la società in esame non è stata caratterizzata dai risultati auspicati da DEDAGROUP. Inoltre, nonostante le operazioni poste in essere atte a contenere i costi operativi, anche il 2012 non è stato caratterizzato da risultati positivi. Si rileva infatti un MOL negativo per 248 mila Euro a fronte di ricavi per poco meno di un milione di Euro (ridimensionati rispetto al 2011). Sempre nel corso del 2012 DEDAGROUP S.p.A. ha ricapitalizzato la società in esame rinunciando ad un credito per 190 mila Euro (successivamente svalutato).

In ottica futura, oltre a continuare nel processo di contenimento dei costi, DEDAGROUP già nel corso del 2013 ha dimostrato di sapere cogliere le opportunità di integrazione e di espansione offerte dalla nuova configurazione del Gruppo, contribuendo tra l'altro in modo attivo a molte trattative, gare ed opportunità sui mercati presidiati. I dati evidenziano in tal senso un leggero miglioramento, con ricavi (di poco inferiori ad 1,1 milioni di Euro) in crescita ed un MOL tornato su valori positivi, ancorché non ottimali.

- **DEDAMEX Srl**

SEDE: Durango (Messico)

CAPITALE SOCIALE: 2.589.550 Euro

% CONTROLLO: 60%

VALORE IN BILANCIO 2012 DELLA PARTECIPAZIONE: 2.349.504 Euro

CRITERIO DI VALUTAZIONE: costo

(/000 Euro)	2012	2013
Ricavi	595	816
EBITDA	1	-56
Risultato Netto	-594	-315
P.N.	2.590	2.325
PFN	-137	17

DEDAMEX, costituita nel 2009, ha rappresentato di fatto il primo passo verso un' effettiva internazionalizzazione da parte di DEDAGROUP. Ad oggi DEDAGROUP controlla il 60% di DEDAMEX (percentuale incrementata nel corso del 2013), mentre il restante 40% fa capo a SIMEST, società che fornisce assistenza alle imprese italiane nel processo di internazionalizzazione (entro il 2017 DEDAGROUP dovrà in ogni caso rilevare l' intera partecipazione di SIMEST).

In DEDAMEX, che oggi si articola su tre diverse sedi (Durango, Guadalajara e Città del Messico) ed è di fatto completamente autonoma da un punto di vista manageriale, commerciale e tecnico (mentre per quanto riguarda le attività di marketing ha potuto contare sull' appoggio della capogruppo), è sorta con lo specifico obiettivo di localizzare prima e commercializzare poi (dopo un primo tentativo, condotto unitamente al BANCO POPOLARE, di alcune installazioni pilota in Paesi dell' Europa dell' Est), all' interno del mercato messicano, il software "BankUp", ovvero un core system bancario in grado di gestire tutti processi back office e front office di una banca multicanale. In tal senso si osserva come il mercato messicano emerga quale ricco di opportunità in relazione ad un' economia generale in tendenziale crescita, alla forte presenza di banche di credito cooperativo (cliente target per tale programma) ed alla necessità (fattore espressamente richiesto dalla banca centrale messicana in cambio dell' avvenuta estensione della garanzia sui depositi anche per gli istituti bancari di credito cooperativo) di quest' ultime di dotarsi di strumenti innovativi che possano garantire maggiore efficienza in termini di gestione dei flussi informativi.

Ad oggi DEDAMEX, struttura caratterizzata da una cinquantina di dipendenti e capace di operare per conto delle banche clienti quale effettivo "centro di outsourcing" (oltre alla dotazione del software effettua in prima persona anche le operazioni di migrazione), vanta in portafoglio una decina di clienti medio/grandi (tra i quali figura la CAJA POPULARES DI GUADALAJARA) nonché altri 30/40 banche di dimensioni maggiormente contenute. Se le funzionalità core del prodotto vengono sviluppate nei laboratori italiani di DEDAGROUP S.p.A. presso il laboratorio di Durango vengono localizzate le

funzionalità per il mercato messicano (ed in prospettiva anche per quello USA) gestendo in modo autonomo il delivery dei progetti, la manutenzione del software ed il servizio clienti.

La performance affaristico/economica di DEDAMEX nel corso del 2012 non appariva completamente positiva se raffrontata con le aspettative (anche se bisogna tenere in considerazione come il risultato 2012 di fatto risentisse di una serie di fenomeni non ricorrenti). I ritardi e le criticità di progetto sono state peraltro pienamente recuperate sul finire del 2012, permettendo a DEDAMEX di superare le fasi di collaudo e l' audit sul progetto. Emerge inoltre come la COMISION NACIONAL BANCARIA Y DEL VALORES (CNBV), autorità di vigilanza messicana sul sistema finanziario, abbia effettuato, sempre nel corso del 2012, due ispezioni presso la suddetta CAJA POPULARES DI GUADALAJARA, concluse con esito positivo; ciò ha indirettamente costituito una sorta di certificazione delle conformità alla normativa vigente del prodotto e del servizio proposti da DEDAMEX, con evidenti possibili ripercussioni positive per il futuro (da sottolineare in tale ottica l' apprezzamento espressamente espresso sul prodotto dalla stessa CNBV e dal BANCO DEL MEXICO).

Nel corso del 2013 DEDAMEX è stata invece in grado di acquisire importanti commesse su nuovi clienti; in particolare sono stati conclusi accordi con la COOPDESARROLLO (tra le principali casse popolari messicane) e con numerose Casse Rurali, tra cui la CAJA HERENCIA RURAL DE MORELIA, la CAJA TEPORAKAS DE GUERRERO di Chihuahua e la CAJA SOLIDARIA VICENTE GUERRERO di Durango. Nel settore delle "Cajas Populares" si è realizzata un' importante fusione tra 4 diverse piccole banche. Da ultimo DEDAMEX ha acquisito un progetto, sempre basato sulla piattaforma "BankUp", per realizzare il sistema informativo di una società finanziaria di Città del Messico, specializzata nell' emissione di carte di debito e credito multi circuito. L' esercizio è stato chiuso con una perdita netta di 315 mila Euro a fronte di ricavi per 816 mila Euro e di un EBITDA positivo negativo per 56 mila Euro.

## Eventi straordinari registrati negli ultimi 12 mesi

- COMPRAVENDITA

Data atto 27/06/2013  
 Data protocollo 25/07/2013  
 Data deposito 25/07/2013  
 Numero repertorio 68.110/17.779  
 Notaio DOLZANI MARCO

*Cessionario*

Denominazione: DEDAGROUP S.p.A.  
 Codice fiscale 01763870225

*Cedente*

Denominazione: DELISA SUD Srl  
 Codice fiscale 04834560825

- AFFITTO/COMODATO

Data atto 31/05/2013  
 Data protocollo 24/06/2013  
 Data deposito 24/06/2013  
 Numero repertorio 68.015/17.715  
 Notaio DOLZANI MARCO

*Cessionario*

Denominazione: DEDAGROUP S.p.A.  
 Codice fiscale 01763870225

*Cedente*

Denominazione: OPERA21 NORDEST Srl  
 Codice fiscale 04417330968

L'EFFICACIA GIURIDICA DELL'ATTO DECORRE DAL 1 GIUGNO 2013

- Fusione mediante incorporazione di:

DEDANEXT Srl  
 Sede legale: Casalecchio di Reno (BO)  
 Codice Fiscale: 04211410370  
 Numero Rea / Numero Registro ditte: BO 355472  
 Data iscrizione: 09/08/2013  
 Data modifica: 22/11/2013  
 Data delibera: 05/08/2013  
 Data atto Esecuzione: 01/12/2013

- Fusione mediante incorporazione di:

SOLUZIONI INFORMATICHE TELEMATICHE CONSULENZA PROGETTAZIONE S.p.A.

Sede legale: Ivrea (TO)

Codice Fiscale: 02684580018

Numero Rea / Numero Registro ditte: TO 584583

Data iscrizione: 09/08/2013

Data modifica: 22/11/2013

Data delibera: 05/08/2013

Data atto Esecuzione: 01/12/2013

## Soci

Socio	Numero Azioni	Tipo Azioni	Valore nominale	% quota	Tipo di diritto
<b>SEQUENZA S.p.A.</b> Codice Fiscale: 02215750213	888.585	Azioni Ordinarie	888.585 €	74,99%	PROPRIETA'
<b>ELMA S.p.A.</b> Codice Fiscale: 01480200219	119.298	Azioni Ordinarie	119.298 €	10,07%	PROPRIETA'
<b>VAR GROUP S.p.A.</b> Codice Fiscale: 03301640482	53.029	Azioni Ordinarie	53.029 €	4,48%	PROPRIETA'
<b>CAMISA GIANNI</b> Codice Fiscale: CMSGNN60E02D612R	17.511	Azioni Ordinarie	17.511 €	1,48%	PROPRIETA'
<b>TORBOL FRANCESCA</b> Codice Fiscale: TRBFNC58B59H612D	13.668	Azioni Ordinarie	13.668 €	1,15%	PROPRIETA'
<b>REVOLTI MAURIZIO</b> Codice Fiscale: RVLMRZ54P11L378N	13.426	Azioni Ordinarie	13.426 €	1,13%	PROPRIETA'
<b>DOSSI MARIA ROSA</b> Codice Fiscale: DSSMRS54A59H612R	13.426	Azioni Ordinarie	13.426 €	1,13%	PROPRIETA'
<b>BRUGNARA LORELLA</b> Codice Fiscale: BRGLLL60C46E500L	8.793	Azioni Ordinarie	8.793 €	0,74%	PROPRIETA'
<b>POSTAL ROBERTO</b> Codice Fiscale: PSTRRT52L03L378T	8.792	Azioni Ordinarie	8.792 €	0,74%	PROPRIETA'
<b>KELLER CRISTIANA</b> Codice Fiscale: KLLCST58L63C794V	6.940	Azioni Ordinarie	6.940 €	0,59%	PROPRIETA'
<b>ACABA SAS</b> Codice Fiscale: 01123980219	6.740	Azioni Ordinarie	6.740 €	0,57%	PROPRIETA'
<b>FILIPPI PAOLO</b> Codice Fiscale: FLPPLA64P28H612N	3.899	Azioni Ordinarie	3.899 €	0,33%	PROPRIETA'
<b>SEAC LEASING S.p.A.</b> Codice Fiscale: 00591210224	3.736	Azioni Ordinarie	3.736 €	0,32%	PROPRIETA'
<b>MILANI GISELLA</b> Codice Fiscale: MLNGLL52A50L219A	3.370	Azioni Ordinarie	3.370 €	0,28%	PROPRIETA'
<b>ZANOTTO EZIO</b> Codice Fiscale: ZNTZEI52T07H340B	3.370	Azioni Ordinarie	3.370 €	0,28%	PROPRIETA'
<b>CONSOLATI PIETRO</b> Codice Fiscale: CNSPTR51M11Z102J	3.129	Azioni Ordinarie	3.129 €	0,26%	PROPRIETA'

<b>PIZZINI MAURIZIO</b> Codice Fiscale: <i>PGNGUO49A01A326E</i>	2.498	Azioni Ordinarie	2.498 €	0,21%	PROPRIETA'
<b>MARTINELLI PIERINO</b> Codice Fiscale: <i>MRTPRN62B27H612T</i>	1.630	Azioni Ordinarie	1.630 €	0,14%	PROPRIETA'
<b>RANGONI GIANNI</b> Codice Fiscale: <i>PGNGUO49A01A326E</i>	1.525	Azioni Ordinarie	1.525 €	0,13%	PROPRIETA'
<b>DELLIGUANTI POALO</b> Codice Fiscale: <i>DLLPLA63E11H612T</i>	1.457	Azioni Ordinarie	1.457 €	0,12%	PROPRIETA'
<b>DEL FREO FEDERICO</b> Codice Fiscale: <i>DLFFRC60L24F023N</i>	1.295	Azioni Ordinarie	1.295 €	0,11%	PROPRIETA'
<b>PEDROTTI FRANCO</b> Codice Fiscale: <i>PDRFNC49S24C393D</i>	1.248	Azioni Ordinarie	1.248 €	0,11%	PROPRIETA'
<b>RIGOTTI FULVIO</b> Codice Fiscale: <i>RGTFVL53C06L378I</i>	1.074	Azioni Ordinarie	1.074 €	0,09%	PROPRIETA'
<b>ZENI LORENZO</b> Codice Fiscale: <i>ZNELNZ65M27Z103I</i>	713	Azioni Ordinarie	713 €	0,06%	PROPRIETA'
<b>ROSS MARCO</b> Codice Fiscale: <i>RSSMRC64R01H612L</i>	702	Azioni Ordinarie	702 €	0,06%	PROPRIETA'
<b>BAROZZI MASSIMO</b> Codice Fiscale: <i>BRZMSM66M08H612G</i>	540	Azioni Ordinarie	540 €	0,05%	PROPRIETA'
<b>GIULIANI NICOLA</b> Codice Fiscale: <i>GLNNCL66B05H612H</i>	409	Azioni Ordinarie	409 €	0,03%	PROPRIETA'
<b>PANIZZA PAOLO</b> Codice Fiscale: <i>PNZPLA65M26E507R</i>	409	Azioni Ordinarie	409 €	0,03%	PROPRIETA'
<b>DE PAOLI DOMENICO</b> Codice Fiscale: <i>DPLDNC56B24G291X</i>	381	Azioni Ordinarie	381 €	0,03%	PROPRIETA'
<b>ZANETTI ROBERTO</b> Codice Fiscale: <i>ZNTRRT63T27L378H</i>	324	Azioni Ordinarie	324 €	0,03%	PROPRIETA'
<b>GALVAN BRUNO</b> Codice Fiscale: <i>GLVBRN56P19L378Q</i>	278	Azioni Ordinarie	278 €	0,02%	PROPRIETA'
<b>BAROZZI MASSIMO</b> Codice Fiscale: <i>BSSMHL66H30L378A</i>	278	Azioni Ordinarie	278 €	0,02%	PROPRIETA'

## Esponenti ufficiali significativi

Esponente	Carica
<p><b>Marco PODINI</b></p> <p>Codice Fiscale: PDNMRC66H05A952A            Nato a Bolzano (BZ) il 05/06/1966            Residente in Via Fago 16, 39100 Bolzano (BZ)</p>	<p><b>Presidente C.d.A.</b>            in carica dal 06/08/2010</p> <p><b>Consigliere</b>            in carica dal 03/12/2001</p>
<p><b>Gianni CAMISA</b></p> <p>Codice Fiscale: CMSGNN60E02D612R            Nato a Firenze (FI) il 02/05/1960            Residente in Via Trivulziana 18/I, 20097 San Donato Milanese (MI)</p>	<p><b>Amministratore Delegato</b>            in carica dal 01/04/2008</p> <p><b>Consigliere</b>            In carica dal 01/04/2008</p>
<p><b>Maria Luisa PODINI</b></p> <p>Codice Fiscale: PDNMLS65C71A952T            Nata a Bolzano (BZ) il 31/03/1965            Residente in Via Fago 16, 39100 Bolzano (BZ)</p>	<p><b>Consigliere</b>            In carica dal 24/06/2002</p>
<p><b>Patrizio PODINI</b></p> <p>Codice Fiscale: PDNPRZ39A28A952N            Nato a Bolzano (BZ) il 28/01/1939            Residente in Via Fago 16/03, 39100 Bolzano (BZ)</p>	<p><b>Consigliere</b>            in carica dal 24/06/2002</p>
<p><b>Diego SCHELFI</b></p> <p>Codice Fiscale: SCHDGI51H09B153S            Nato a Brentonico (TN) il 09/06/1951            Residente in Via della Rozola 37, 38060 Trento (TN)</p>	<p><b>Consigliere</b>            in carica dal 24/06/2002</p>

## Cariche aziendali ricoperte dagli Esponenti in altre società

<b>Marco PODINI</b>		Codice Fiscale: PDNMRC66H05A952A Nato a Bolzano (BZ) il 05/06/1966 <b>Presidente del C.d.A.</b>
<i>Azienda</i>	<i>Carica</i>	
<b>ECOS Srl</b>		<b>CONSIGLIERE</b> dal 10/07/2011
Indirizzo:	Corso Romita 71 - 15057 Tortona (AL)	
Situazione impresa:	ATTIVA dal 12/01/1994	
Attività:	Realizzazione di software; consulenza software	
Capitale Sociale:	10.200 Euro	
N. REA:	AL172344	
Codice Fiscale:	01600410060	
<b>LDD S.p.A.</b>		<b>CONSIGLIERE</b> dal 30/09/2013
Indirizzo:	Via Provinciale 80 – 24044 Dalmine (BG)	
Situazione impresa:	ATTIVA dal 31/07/2013	
Attività:	Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati con prevalenza di prodotti alimentari e bevande	
Capitale Sociale:	10.000 Euro	
N. REA:	BG420487	
Codice Fiscale:	03930380161	
<b>DERGA CONSULTING Srl</b>		<b>PRESIDENTE DEL C.d.A.</b> dal 29/04/2011
Indirizzo:	Via Lucia Frasin 3 – 39100 Bolzano (BZ)	
Situazione impresa:	ATTIVA dal 24/02/1997	
Attività:	Realizzazione di software; consulenza software	
Capitale Sociale:	99.500 Euro	
N. REA:	BZ153518	
Codice Fiscale:	00759940216	
<b>CONSORZIO DIAS</b>		<b>CONSIGLIERE</b> dal 18/02/2014
Indirizzo:	Via Fago 60 – 39100 Bolzano (BZ)	
Situazione impresa:	ATTIVA dal 23/05/1995	
Attività:	Consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale	
Capitale Sociale:	10.329 Euro	
N. REA:	BZ203914	
Codice Fiscale:	11541790157	

**PITECO S.p.A.**

Indirizzo: Via Mercalli 16 - 20122 Milano (MI)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 24/10/2003  
 Attività: Realizzazione di software; consulenza software  
 Capitale Sociale: 15.550.000 Euro  
 N. REA: MI1726096  
 Codice Fiscale: 04109050965

**PRESIDENTE DEL C.d.A.**

dal 26/10/2012

**CONSIGLIERE**

dal 26/10/2012

**AGORA' MED Srl**

Indirizzo: Via Ferrante Imparato 192 – 80146 Napoli (NA)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 19/05/1995  
 Attività: Creazione grafica in ambiente web  
 Capitale Sociale: 100.000 Euro  
 N. REA: NA537779  
 Codice Fiscale: 03018811210

**CONSIGLIERE**

dal 04/05/2012

**CENTRO DI PRODUZIONE S.p.A.**

Indirizzo: Via Principe Amedeo 2 – 00185 Roma (RM)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 30/01/1979  
 Attività: Attività radiotelevisive, esclusa la gestione di reti di trasmissione dei segnali radiotelevisivi  
 Capitale Sociale: 2.099.500 Euro  
 N. REA: RM437318  
 Codice Fiscale: 03434490581

**CONSIGLIERE**

dal 10/05/2013

**SINERGIS Srl**

Indirizzo: Località Palazzine 120/F – 38121 Trento (TN)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 24/05/1990  
 Attività: Realizzazione di software; consulenza software  
 Capitale Sociale: 129.010 Euro  
 N. REA: TN172914  
 Codice Fiscale: 03188950103

**PRESIDENTE DEL C.d.A.**

dal 24/04/2012

**CONSIGLIERE**

dal 24/04/2012

**DEXIT srl**

Indirizzo: Via Gilli 2 – 38121 Trento (TN)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 31/03/2003  
 Attività: Installazione, manutenzione e riparazione di macchine per ufficio e di apparecchiature informatiche  
 Capitale Sociale: 700.000 Euro  
 N. REA: TN180601  
 Codice Fiscale: 01829680220

**PRESIDENTE DEL C.d.A.**

dal 15/04/2013

**CONSIGLIERE**

dal 15/04/2013

**DDWAY Srl**

Indirizzo: Via di Spini 50 – 38121 Trento (TN)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 17/02/1986  
 Attività: Realizzazione di software; consulenza software  
 Capitale Sociale: 6.750.000 Euro  
 N. REA: TN212293  
 Codice Fiscale: 07374190580

**PRESIDENTE DEL C.d.A.**

dal 30/11/2012

**CONSIGLIERE**

dal 30/11/2012

**ELMA S.p.A.**

Indirizzo: Via Fago 60 – 39100 Bolzano (BZ)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 24/11/1992  
 Attività: Attività immobiliari su beni propri  
 Capitale Sociale: 62.656.202 Euro  
 N. REA: BZ124094  
 Codice Fiscale: 01480200219

**CONSIGLIERE DELEGATO**

dal 09/05/2012

**CONSIGLIERE**

dal 27/04/2012

**SEQUENZA S.p.A.**

Indirizzo: Via Paolo di Dono 73 – 00142 Roma (RM)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 16/03/2000  
 Attività: Logistica aziendale, esterna e dei flussi di ritorno  
 Capitale Sociale: 65.000.000 Euro  
 N. REA: RM1057188  
 Codice Fiscale: 02215750213

**CONSIGLIERE DELEGATO**

dal 16/04/2013

**CONSIGLIERE**

dal 16/04/2013

**ANTURIUM S.S.**

Indirizzo: Piazza Pozzo 2 – 37017 Lazise (VR)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 03/08/1971  
 Attività: Lavori generali di costruzione di edifici  
 Capitale Sociale: 72.303 Euro  
 N. REA: VR127037  
 Codice Fiscale: 00673750238

**SOCIO AMMINISTRATORE**

dal 30/01/2014

**Gianni CAMISA**

Codice Fiscale: CMSGNN60E02D612R  
 Nato a Firenze (FI) il 02/05/1960  
**Amministratore Delegato**

*Azienda**Carica***ECOS Srl**

**PRESIDENTE DEL C.d.A.**  
 dal 21/07/2010

Indirizzo: Corso Romita 71 - 15057 Tortona (AL)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 12/01/1994  
 Attività: Realizzazione di software; consulenza software  
 Capitale Sociale: 10.200 Euro  
 N. REA: AL172344  
 Codice Fiscale: 01600410060

**CONSIGLIERE**  
 dal 21/07/2010

**DERGA CONSULTING Srl**

**CONSIGLIERE**  
 dal 29/04/2009

Indirizzo: Via Lucia Frascini 3 – 39100 Bolzano (BZ)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 24/02/1997  
 Attività: Realizzazione di software; consulenza software  
 Capitale Sociale: 99.500 Euro  
 N. REA: BZ153518  
 Codice Fiscale: 00759940216

**PITECO S.p.A.**

**CONSIGLIERE**  
 dal 26/10/2012

Indirizzo: Via Mercalli 16 - 20122 Milano (MI)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 24/10/2003  
 Attività: Realizzazione di software; consulenza software  
 Capitale Sociale: 15.550.000 Euro  
 N. REA: MI1726096  
 Codice Fiscale: 04109050965

**AGORA' MED Srl**

**PRESIDENTE DEL C.d.A.**  
 dal 04/05/2012

Indirizzo: Via Ferrante Imparato 192 – 80146 Napoli (NA)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 19/05/1995  
 Attività: Creazione grafica in ambiente web  
 Capitale Sociale: 100.000 Euro  
 N. REA: NA537779  
 Codice Fiscale: 03018811210

**BELTOS Srl**

Indirizzo: Via di Capiteta 22 – Pisa (PI)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 28/02/2012  
 Attività: Consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale  
 Capitale Sociale: 100.000 Euro  
 N. REA: PI176240  
 Codice Fiscale: 01457570065

**PRESIDENTE DEL C.d.A.**

dal 07/02/2014

**CONSIGLIERE**  
dal 07/02/2014

**SINERGIS Srl**

Indirizzo: Località Palazzine 120/F – 38121 Trento (TN)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 24/05/1990  
 Attività: Realizzazione di software; consulenza software  
 Capitale Sociale: 129.010 Euro  
 N. REA: TN172914  
 Codice Fiscale: 03188950103

**CONSIGLIERE DELEGATO**

dal 24/04/2012

**CONSIGLIERE**  
dal 24/04/2012

**DEXIT srl**

Indirizzo: Via Gilli 2 – 38121 Trento (TN)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 31/03/2003  
 Attività: Installazione, manutenzione e riparazione di macchine per ufficio e di apparecchiature informatiche  
 Capitale Sociale: 700.000 Euro  
 N. REA: TN180601  
 Codice Fiscale: 01829680220

**CONSIGLIERE**

dal 15/04/2013

**DDWAY Srl**

Indirizzo: Via di Spini 50 – 38121 Trento (TN)  
 Situazione impresa: ATTIVA dal 17/02/1986  
 Attività: Realizzazione di software; consulenza software  
 Capitale Sociale: 6.750.000 Euro  
 N. REA: TN212293  
 Codice Fiscale: 07374190580

**CONSIGLIERE DELEGATO**

dal 30/11/2012

**CONSIGLIERE**  
dal 30/11/2012

## Caratteristiche commerciali e politiche di marketing-mix

DEDAGROUP S.p.A. ha sede legale, amministrativa ed operativa a Trento in Località Palazzine 120/F - Frazione Gardolo, presso immobile indicato in leasing della consociata LILLO S.p.A. L' area destinata agli uffici è ampia circa 4.000 mq, a cui si aggiunge l'interrato e l'area adibita a parcheggio. Tale sede è provvista di sistema di generazione di energia elettrica da fonte solare (di 200 kwh di potenza nominale) in grado di coprire circa il 70% del fabbisogno complessivo.

Sono indicate le seguenti sedi locali operative:

- ❖ Ufficio a Trento in Via Segantini 16/18, adiacente alla Via Dogana 3/5
- ❖ Ufficio a Terranuova Bracciolini (AR) in Via Ottava Strada Poggilupi 62, ex sede di PUBBLICA TOSCANA Srl.
- ❖ Ufficio a Bergamo (BG) in Via Maglio del Lotto 36, dove sino al 2013 si sviluppava il prodotto "BankUp". Attualmente ivi lavorano circa 10 dipendenti.
- ❖ Unità locale a Bolzano (BZ) in Via Bruno Buozzi 8, ove è tuttora localizzato un ufficio, destinato tuttavia alla chiusura al termine dell' operazione di cessione di ramo di azienda a DELTA INFORMATICA S.p.A. prevista entro aprile 2014.
- ❖ Ufficio di sviluppo software " banche" a Rende (CS) in Contrada Cutura 1.
- ❖ A Cesena (FO) in Piazzale Gennaro Biguzzi 20/1 si trova ufficio e laboratorio sviluppo "BankUp" destinato al mercato europeo.
- ❖ Uffici e laboratori di sviluppo del software "Stealth" a Padova in Via San Crispino 28, a Cassina Dè Pecchi (MI) in Via Roma 108 - Palazzina F, a Casalecchio di Reno (BO) in Via Del Lavoro 71 (dove hanno sede anche le controllate SYNERGIS e DDway).
- ❖ A Napoli in Via Ferrante Imparato – Pal. D2 192 si trova ufficio (ivi hanno sede anche AGORÀ MED Srl nonché DDway).
- ❖ Ufficio e laboratorio di sviluppo di software per la Pubblica Amministrazione Locale a Palermo in Via Crispi 1, dove di fatto aveva sede la DELISA SUD Srl.
- ❖ Ufficio a Fidenza (PR) in Località Pieve di Cusignano 17, dove vi lavora un tecnico.
- ❖ Uffici e laboratori di sviluppo della soluzione "Folium" per la Pubblica Amministrazione a Roma in Via Paolo di Dono 73 dove hanno sede anche DDway ed ECOS. In loco vi lavorano circa 300 dipendenti.
- ❖ Ufficio a Torino in Via Pianezza 289 dove ha sede la DDway.

- ❖ Aveva ufficio ad Ivrea (TO) in Corso Vercelli 163, ex sede di SINTECOP; di fatto tale sede è stata da poco trasferita a Colletterto Giacosa (TO) presso il “Bio Industries Park”, unità locale ad oggi non ancora presente sulla documentazione ufficiale.
- ❖ Dal dicembre 2012 dispone di ufficio a ZAC PARIS Rive Gauche 118/122 Avenue De France 75013 Parigi, dove vi lavorano due dipendenti.

A livello consolidato DEDAGROUP annovera inoltre altre tre sedi, attraverso la controllata DEDAMEX, a Durango (Messico) - Paseo de Las Palmas 306 (sede legale), a Guadalajara (Messico) ed a Città del Messico. In Messico si trovano uffici e laboratori di sviluppo della soluzione “BankUp” per il mercato messicano e, in prospettiva, americano gestendo autonomamente il delivery dei progetti, la manutenzione del software e il servizio clienti. Vi lavorano una cinquantina circa di risorse (tutte messicane), suddivise tra personale commerciale, tecnico e circa 10 unità specializzate nell’attività di sviluppo.

DEDAGROUP opera nel settore dell’IT come fornitore globale: la sua principale attività è quella di “Added Value Solution Provider” che sviluppa soluzioni applicative proprie sui mercati di elezione (Banche, Pubblica Amministrazione ed aziende private) e realizza progetti integrati per la gestione aziendale tramite la fornitura di software, servizi e componenti infrastrutturali.

Il Gruppo DEDAGROUP è organizzato in unità strategiche differenziate in base al mercato di riferimento (Banche ed Istituzioni Finanziarie, Pubblica Amministrazione, Fashion e Industrial & Consumer) e agli asset forniti.

### ➤ **BANCHE ED ISTITUZIONI FINANZIARIE**

In tale comparto il Gruppo ha come mission la progettazione e lo sviluppo di soluzioni e servizi per supportare il processo di cambiamento in atto nel settore bancario, verso un modello di banca integrata e multicanale.

DEDAGROUP offre sistemi informativi integrati e ottimizzati, oltre a soluzioni specialistiche rivolte a specifici comparti verticali. I settori di attività sono “Banche Retail e Filiali di Banche Estere”, “Private Banking Italia ed Estero”, “Retail Banking Estero”, “BCC e Casse Rurali”, “Confidi”, “Intermediari Finanziari (SIM/SGR)”.

Tra i clienti, circa 250, annovera primarie banche nazionali ed estere quali INTESA SAN PAOLO, DEUTSCHE BANK, CAJA POPULAR OBLATOS, THE ROYAL BANK OF SCOTLAND, BARCLAYS BANK, BCC di medio/piccole dimensioni nonché rilevanti istituto assicurativi quali GENERALI, ALLEANZA TORO, ZURICH ed ALLIANZ.

	Attività					Attrattività di mercato	
	Progetti	Application Management	T&M	IT Outsourcing	Prodotti / Soluzioni		
Ambiti	Gestionale/ ERP						
	Pagamenti / Incassi						
	Crediti						
	Document Management						
	Confidi						
	Tesoreria						
	Finanza						
	Legacy Transformation						

Con riferimento al settore bancario, il Gruppo conta su due principali soluzioni software proprietarie:

- “BankUp” è un core system bancario in grado di gestire tutti i processi backoffice e front end di una banca multicanale e nasce dall’esperienza maturata da DEDAGROUP nel segmento del credito cooperativo. E’ il prodotto con cui il Gruppo ha avviato nel 2009 la strategia di internazionalizzazione sul settore bancario con la costituzione di DEDAMEX. In ottica futura, il Gruppo prevede di commercializzare la soluzione negli Stati Uniti, dove esiste un vasto bacino di Credit Unions (circa 14.000 tra istituti popolari e crediti cooperativi).
- “BankPay” è una suite per la gestione di incassi e pagamenti sviluppata da DDway nel laboratorio di Milano e proposta a banche di grandi e medie dimensioni.

Le iniziative di integrazione dell’offering nel settore bancario sono:

- “*BankInsight*” e “*BankInsight per BankUp*” - Nell’ambito della verticalizzazione delle competenze trasversali, la federata ECOS, punto di riferimento per la business intelligence/analytics, ha sviluppato due soluzioni per la gestione della performance analysis in ambito bancario, integrabili alla suite BankUp e ai principali core systems bancari.
- “*BankIn*” - Dall’unione delle competenze DDway in ambito “banking e insurance” è nata la soluzione per la gestione della “BancAssicurazione”, proposta sia ai clienti banca che ai clienti assicurazione.

- “SAP for Insurance” - Sempre nell’ambito della verticalizzazione delle competenze trasversali, la federata DERGA CONSULTING è impegnata con DDway nella localizzazione italiana dell’ERP SAP.

### ➤ **PUBBLICA AMMINISTRAZIONE**

DEDAGROUP si propone come partner di riferimento per la Pubblica Amministrazione italiana, grazie a un’offerta integrata GIS / ERP. Offre soluzioni per l’e-government, la dematerializzazione, la valutazione delle performance, la gestione di territorio e ambiente, in grado di accompagnare la P.A. nel suo percorso di innovazione.

Il portafoglio clienti P.A. è composto da circa 1.400 nominativi, 980 Comuni e 69 Aziende Sanitarie.

		Attività							
		Consulting	Progetti / System Integration	Applicat. Manag.	T&M	IT Outsourc.	Prodotti / Soluzioni	Help desk	Attrattività del Mercato
Ambiti	Gestionale/ ERP								
	Gestione debiti								
	Gestione pagamenti								
	Gestione dati/ reporting								
	Document managem.								
	GIS								
	Desktop managem.								
	Applicativi mainframe								
	Applicazioni web								

Con riferimento alla Pubblica Amministrazione, DEDAGROUP può contare su due soluzioni proprietarie principali e su competenze specifiche:

- “Civilia” è un sistema gestionale per l’Ente Pubblico che copre tutti i domini di attività del Comune o dell’Amministrazione Provinciale.
- “Folium” è una soluzione software per la gestione del protocollo informatico e la realizzazione di progetti di dematerializzazione degli Enti. E’ fruibile in modalità ASP prestandosi ad essere erogato come servizio.

- “Competenze GIS” in materia di sistemi georeferenziati e sistemi informativi territoriali rappresentate da SINERGIS.
- “Competenze di system integration” apportate da DDway.

In merito alla P.A. il Gruppo prevede di sfruttare le opportunità offerte dalla “Agenda Digitale” e di proteggere l’asset del gestionale “Civilia” da una prospettiva di riduzione dei livelli amministrativi dello Stato (eliminazione delle Province) e del numero di comuni (processi di aggregazione, unioni/consorzi di comuni), riposizionando “Civilia Web” come l’orchestratore dei servizi che la Pubblica Amministrazione locale mette a disposizione di cittadini e imprese interagendo con i database unici (Anagrafe Unica, Catasto, Anagrafe degli Immobili) alla base dei progetti di realizzazione dell’ “Agenda Digitale”.

### ➤ **FASHION & RETAIL**

Con riferimento al mercato della moda, prodotto di punta è la soluzione “Stealth” (che copre il 60% del mercato italiano), software per la gestione della produzione e della logistica delle aziende del Fashion, intese sia come abbigliamento che come pelletteria e calzature. La soluzione è stata poi arricchita e sviluppata per la gestione del punto vendita, sia esso mono-brand o pluri-brand, ovvero “Stealth Retail”. Circa 180 aziende hanno scelto Stealth.

Le strategie per rafforzare ulteriormente la posizione di leadership di Stealth possono essere così sintetizzate:

- “*FashionInsight per Stealth*” - ECOS ha sviluppato un cruscotto di performance management che consente alle già evolute funzionalità di business intelligence di “Stealth” di affiancare un sistema di reporting anche mobile (iPad) fondamentale per distribuire il controllo delle informazioni nelle reti di vendita.
- “*Pianificazione e analisi predittiva*” - Il filone business analytics verrà ulteriormente sviluppato con il potenziamento degli strumenti di pianificazione retail e lo sviluppo di strumenti di analisi predittiva.
- “*StealthLite*” - Al fine di allargare il mercato italiano, già fortemente penetrato nel segmento alta gamma, viene proposta una soluzione “Lite” destinata alle medie imprese. La soluzione presenta la stessa copertura funzionale di “Stealth” ma viene proposta con una metodologia di progetto semplificata che consente di ridurre i tempi necessari per l’implementazione e di ottenere marginalità più elevate.

- “Stealth as a Service” - La versione “as a service” è la naturale conseguenza del processo di standardizzazione dei processi sviluppata per “StealthLite”. E’ destinata in prevalenza al mercato delle “PMI Fashion” ma presenta interessanti potenzialità anche per le case di moda che possono avvalersene per informatizzare le aziende della filiera con le quali interagiscono.

### ➤ **INDUSTRIAL & CONSUMER**

DEDAGROUP si propone di soddisfare le esigenze, in termini di IT, dei vari modelli di business, in partitocolare con riferimento alla flessibilità della struttura IT, alla velocizzazione del “time to market”, alla gestione efficiente dei processi di R&S, alla sicurezza informatica, allo sfruttamento delle nuove opportunità di relazione con mercati, consumatori e filiera offerte dalla diffusione di device mobili e di modelli collaborativi social, che si traducono nell’esigenza di fare business “in tempo zero e spazio zero”.

Il portafoglio clienti conta circa 1.800 nominativi.

		Attività								Attrattività del Mercato	
		Consulting	Progetti / System Integration	Applicat. Manag.	T&M	IT Outsourc.	Prodotti / Soluzioni	Help desk			
Ambiti	Gestionale/ ERP										
	New Prdct Costing										
	SCM & Mfg systems										
	R&D support										
	CRM										
	Document managem.										
	Sicurezza										
	Email										
	Crediti										
	Portali e sviluppo SW										
BI											

In merito al segmento “Industrial & Consumer” il Gruppo conta su competenze specifiche e sono:

- “SAP” - La federata DERGA CONSULTING è il primo partner di SAP ITALIA per il mercato mid-market.

- “Ricerca & Sviluppo e Product Costing” - DDway ha esperienze consolidate, maturate soprattutto nei settori “pharma” e “automotive”, di system integration a supporto dei processi di Ricerca & Sviluppo, in particolare nell’area della pianificazione e del controllo del costo del prodotto.
- “Architetture IT e Business Technology” – Ad esse è dedicata la divisione “CAST”, che si occupa dell’architettura dei sistemi informativi, sia *on premise* che *cloud*, supportata da partnership con i principali vendor internazionali di IT e numerose certificazioni. Un ulteriore asset sono i data center di proprietà della partecipata MC-LINK, siti in territorio italiano, connessi da backbone in banda larga nazionale e certificati ISO 27001, sui quali si basano le soluzioni e i servizi cloud del Gruppo.
- “Business Analytics” - Grazie alla società ECOS, DEDAGROUP affianca all’esperienza in ambito controlling, reporting e datawarehouse competenze di analytics evolute in ambito pianificazione, simulazione e “big data”.
- “Web, Mobile, Social” - La federata AGORÀ MED è in grado di fornire soluzioni web-based per supportare strategie di digitalizzazione dei modelli di business, non solo in chiave di comunicazione e marketing digitale, ma anche in chiave di multicanalità: programmi di rewarding, sistemi di mobile payment, e-commerce, social commerce.

Le azioni di intervento in tale segmento mirano a ridurre la dipendenza dei flussi di ricavo dalle attività di rivendita a basso regime. In particolare:

- “IT Transformation” - DDway Manufacturing e la divisione CAST puntano ad una offerta di servizi consulenziali e di analisi, da un lato, e di servizi IT complessi e articolati in outsourcing o as a service, consentendo al business “tecnologico” di assumere un profilo di rischio molto più ridotto (destagionalizzazione delle vendite, marginalità elevate, modello di ricavi ricorrenti).
- “BusinessInsight” - ECOS sta sviluppando una suite di soluzioni software proprie, pacchettizzate, per la gestione dei processi di pianificazione, controlling e reporting tipici di alcuni settori industriali (come banche e fashion) o di alcuni processi aziendali (come la pianificazione HR).
- “Sicurezza informatica” - DEDAGROUP mira a consolidare le proprie esperienze sul tema della sicurezza informatica e a proporre soluzioni di “cyber security”.
- “Electronic Content Management” – E’ stato creato un centro ECM con l’obiettivo di consolidare le esperienze del Gruppo in tema di dematerializzazione, gestione documentale e fatturazione elettronica.

- *“PLM e Ricerca & Sviluppo”* - Integrando le competenze sui processi di R&S e l’esperienza sulle soluzioni di Product Lifecycle Management DEDAGROUP ha sviluppato un’offering di soluzioni PLM.

Il modello di vendita adottato dal Gruppo è quasi esclusivamente diretto. Nell’ambito della Pubblica Amministrazione la vendita avviene attraverso partecipazioni a gare pubbliche, gestite da account dedicati a specifici segmenti di clientela (nel caso della Pubblica Amministrazione Centrale, o a Territori, nel caso della Pubblica Amministrazione Locale). Esistono pochi accordi di distribuzione dei prodotti software della suite “Civilia” nel caso della PAL.

Il modello di vendita è di tipo diretto anche per i segmenti “banche”, “assicurazioni”, “industrial and consumer” e “fashion”, gestito peraltro con il coinvolgimento diretto del top management della singola VdG o del gruppo.

Analogamente per quanto riguarda la divisione CAST, che è dotata di una propria Direzione Commerciale che indirizza, con venditori ed account manager diretti, il segmento dei clienti “large” e dei clienti “mid size” affiancando anche le direzioni di mercato per le vendite e trattative focalizzate sulla business technology. Alla Direzione Commerciale CAST è affidato anche il compito di gestire le relazioni con i vendor di tecnologia (IBM, CISCO, ORACLE, ecc.) e con i loro distributori (COMPUTER GROSS, AVNET, ecc).

In merito all’organizzazione commerciale estera, DEDAMEX opera con propri account in loco, supportati da un International Sales Leader. La filiale francese è gestita da un Sales Director con il supporto di una struttura di pre-sales locale. Le attività di vendita e promozione negli Usa vengono gestite, al momento, direttamente dalla Vdg International Business.

Tutti i team di vendita sono supportati da consulenti di processo: nel fashion per le attività di manufacturing, operations and logistics, nelle banche per i temi del risk management e compliance, nonché dei crediti e dei sistemi di pagamento, nel mondo pharma per i processi di compliance, gestione documentale, ecc.

DEDAGROUP ha concentrato le attività di marketing & comunicazione su due principi, ovvero migliorare ulteriormente il profilo valoriale del brand di Gruppo e promuovere le soluzioni del Gruppo stesso, attraverso la presenza su riviste di settore (oltre 900 articoli ed interviste), la partecipazioni ad eventi di settore quali il CONVEGNO FINALE OSSERVATORIO MOBILE PAYMENT & COMMERCE di Milano (20 febbraio), CONFIRE di Firenze (26/27 febbraio), SPIN 2014 (23/24 giugno), EVOLUZIONE DEL PROCESSO DEL CREDITO NEI CONFIDI di Milano (8 aprile), EQUIPEMAG SALONE DEL RETAIL di Parigi (16/18 settembre), CONVEGNO FINALE DIGITAL BUSINESS INNOVATION ACADEMY di Milano (3 dicembre).

Particolarmente soddisfacente la valutazione espressa dai clienti sulle soluzioni e professionalità di DEDAGROUP come emerso dalla "customer satisfaction survey" del 2013 (la prima effettuata come Gruppo), in miglioramento rispetto al 2012 (in cui il 75% dei clienti aveva giudicato DEDAGROUP come un partner "molto" o "abbastanza" affidabile.). L'89,1% del campione ha riferito di essere "completamente soddisfatto" o "abbastanza soddisfatto" di DEDAGROUP.

Sul fronte interno, si punta alla diffusione della cultura della integrazione; in tale ottica rientra "DEDAFLASH", aggiornamento quindicinale del Gruppo con oltre 23 "uscite", la diffusione di "WeDEDA", l'house organ digitale del Gruppo rivolto a clienti, partner ed analisti e numerosi eventi interni. Anche nel 2013, infatti, vi è stata l'edizione di "IGNITION", evento di Gruppo, a cui hanno partecipato fisicamente 500 persone mentre la restante parte della popolazione ha potuto seguire i lavori in diretta streaming da tutte le sedi del Gruppo, appositamente attrezzate. "IGNITION" ha permesso al management di presentare il nuovo Piano Industriale e le linee guida del nuovo modello organizzativo di Gruppo.

Nel 2012 in tutte le sedi del Gruppo vi è stato il dispiegamento di un sistema avanzato di videocomunicazione integrata; si è raggiunto nel 2013 un risparmio di costi di trasferta del personale del 5/7% (a fronte del preventivato 10%).

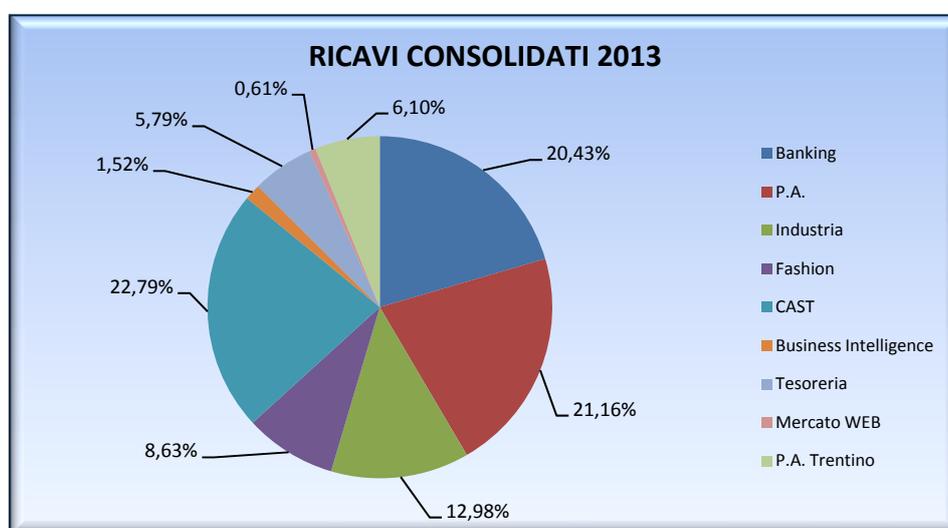
Nel 2014 l'attività di marketing sarà finalizzata al lancio di una nuova "piattaforma di offering digitale", che non è solo un sito web ma racchiude un vero e proprio modello di "go-to-market", ovvero "SIMPLYDEDA.IT". Le tipologie di soluzione che potranno essere promosse attraverso la piattaforma sono di quattro tipi: software pacchettizzati DEDAGROUP o di terze parti; hardware e software di vendor internazionali potenzialmente sostituibili tra loro, servizi gestiti IT e soluzioni infrastrutturali "as a service", servizi e formazione con taglio operativo.

Al fine di cogliere nuove opportunità di crescita e di differenziazione sul mercato, vi è l'avvio di nuove partnership con soggetti e tecnologie innovative o di nicchia. Negli esercizi precedenti sono state avviate collaborazioni con aziende emergenti come HUAWEI per i data center (collaborazione che al momento non ha generato i risultati attesi) e QUANTUM. Vi sono accordi in essere con DELOITTE CONSULTING Srl, BIP (azienda di consulenza direzionale specializzata nella business integration and innovation) e con EMC (in merito al progetto di digitalizzazione di manoscritti storici condotto in Vaticano).

## Dimensioni

### ✓ VOLUMI AFFARISTICI

DEDAGROUP S.p.A. ha chiuso l'esercizio 2013 con ricavi pari a 83,5 milioni di Euro, con una crescita di oltre il 30% circa rispetto al 2012, crescita riconducibile in gran parte all'incorporazione avvenuta nel corso del 2013 di DEDANEXT Srl (ricavi 2012 per 15,6 milioni di Euro) e di SINTECOP S.p.A. (ricavi 2012 per 3,1 milioni di Euro). Tuttavia, al netto di tali operazioni, DEDAGROUP S.p.A. avrebbe in ogni caso evidenziato una crescita, quantificabile in un +2/3% circa.



A livello consolidato, il 2013 si è chiuso con un fatturato di 191,3 milioni di Euro, evidenziando una crescita del 62,3% rispetto al 2012, quando i ricavi totali erano pari a 117,9 milioni di Euro. Tale crescita è ottenuta anche per effetto dell'acquisizione di DDway Srl a fine 2012.

Come emerge dal grafico, il Gruppo, nel 2013, ha realizzato il 22,79% del fatturato con la "Divisione CAST" ed il 27,3% nel segmento "Pubblica Amministrazione" (a fronte del 25% nel 2012), di cui 6,1% riferibile alla P.A. Trentina. Il 20,4% del fatturato è riferibile all'area "Banking", mentre il settore "Fashion" ha consentito di realizzare l'8,6% dei ricavi. Infine, al settore "Industria" è imputabile il 13% circa dei ricavi.

Quanto alla "Divisione CAST" sono indicati in aumento soprattutto i ricavi legati ai servizi in cloud erogati ai clienti nel 2013 (tra i clienti acquisiti si cita ARTONI TRASPORTI); favorevoli anche le previsioni per l'esercizio in corso. DEDAGROUP, nel dettaglio, costruisce "private cloud" (infrastrutture, software, rete e gestione di servizi) per il cliente il quale paga un canone annuale ma con fatturazione mensile o trimestrale. La durata del contratto è pluriennale (minimo 3 anni) con finestra predefinita di estensione. I servizi erogati da DEDAGROUP sono "Platform as a service", "Infrastructure as a service" e "Software as a service". Tali servizi consentono di realizzare margini di circa il 30%.

Andando a dettagliare i margini DEDAGROUP per aree di business emerge che i margini nell'area software ammontano a circa il 15% (con punte del 42% per quanto riguarda il software di tesoreria PITECO e del 25% per il prodotto "Stealth"), al 25% per i servizi di integrazione ed al 15% per l'area "tecnologia e servizi", escludendo i servizi in cloud (con cui i margini del segmento passerebbero al 20% circa).

### ✓ ORGANICO

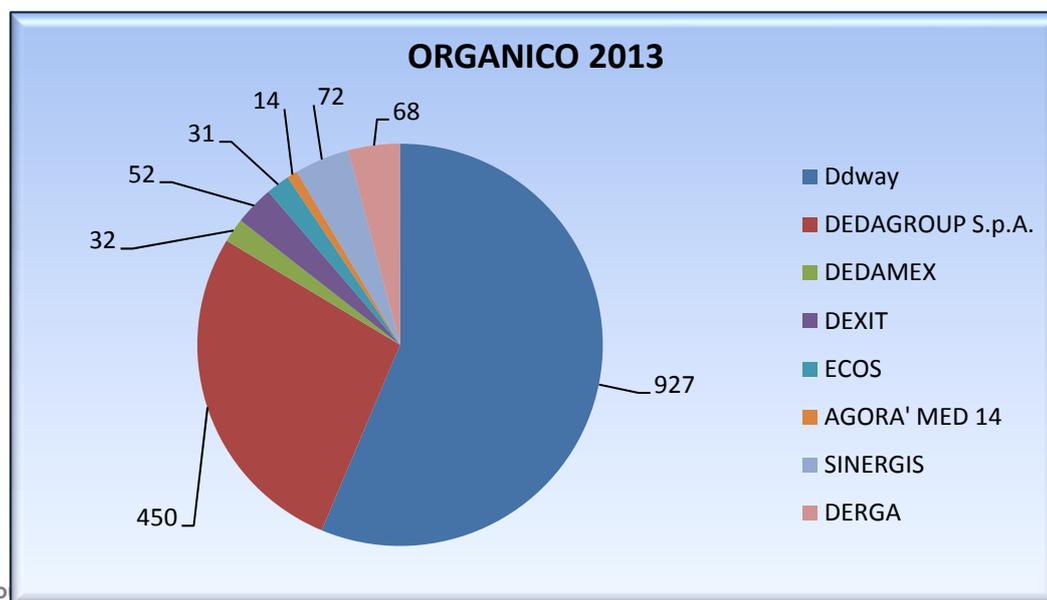
Attualmente DEDAGROUP S.p.A. dispone di un organico composto da 450 dipendenti, suddivisi tra area commerciale (39) , area professional (354) ed "altro" (57). La divisione "CAST" occupa 104 dipendenti, suddivisi tra 14 dirigenti, 22 quadri e 68 impiegati. L' area "Banche" assorbe 121 dipendenti, di cui 2 dirigenti, 6 quadri e 113 impiegati. La divisione "Pubblica Amministrazione" occupa 166 dipendenti ripartiti tra 2 dirigenti, 17 quadri e 147 impiegati. Due dipendenti operano nell'area "Mercati" (un dirigente ed un impiegato).

Nel 2012 il costo del personale ammontava a 17,8 milioni di Euro, andando ad incidere il 29,1% del "valore della produzione" (percentuale rimasta pressoché stabile nel 2013).

L'acquisizione di DDway ha reso necessario una riorganizzazione che ha influito anche sul personale, sovradimensionato rispetto alle necessità.

A livello consolidato al 31 dicembre 2013 DEDAGROUP occupava oltre 1.600 unità, di cui il 56% presente in DDway ed il 27% in DEDAGROUP S.p.A.

Ad oggi, fuori dall'area di perimetro di consolidamento si collocano le società BELTOS con gli attuali 17 dipendenti, PITECO con 66 dipendenti e DEDAGROUP FRANCE con 2.



Nel 2013 sono state acquisite oltre 100 nuove certificazioni professionali (su un totale di oltre 830) e per il quarto anno consecutivo è stata conseguita la certificazione TOP EMPLOYER ITALIA. La continua ricerca di competenze specifiche ha portato il gruppo ad investire su una nuova piattaforma, denominata "SkillA" (oltre che nuovi processi operativi) per la gestione, la mappatura e lo sviluppo delle risorse.

Il Gruppo ha anche assunto circa 100 nuovi collaboratori in aree professionali specifiche, con la finalità di rafforzarsi su segmenti di offerta e di soluzione "ad elevato valore". Si è costituito infatti un gruppo di consulenza nel segmento della Governance, Risk and Compliance; sono stati potenziati i team di account e project management nel segmento Banche Italia; è stato staffato il team di DEDAGROUP FRANCE con figure di sales e presales; sono stati infine potenziati i team specialistici di delivery della divisione CAST.

#### ✓ STRUTTURA ED INVESTIMENTI

Analizzando i dati di bilancio, relativi all' esercizio 2012, della sola capogruppo DEDAGROUP S.p.A. emerge un attivo immobilizzato quantificato, al netto dei fondi ammortamenti in essere, per 40,6 milioni di Euro, di cui 4,8 milioni di Euro circa di immobilizzazioni immateriali, 7,6 milioni di Euro di immobilizzazioni materiali e 28,1 milioni di Euro di immobilizzazioni finanziarie. Esso costituisce il 49% degli impieghi complessivi. Rispetto al 2011 (quando complessivamente ammontata a 30,5 milioni di Euro), l' attivo immobilizzato risulta incrementato del 32,9%.

In merito alle immobilizzazioni immateriali si rileva un decremento complessivo per circa 442 mila Euro, a fronte di investimenti per 2,1 milioni di Euro e di ammortamenti per 2,5 milioni di Euro. Gli investimenti effettuati nell' esercizio si riferiscono per 1 milione di Euro circa a costi capitalizzati di ricerca e sviluppo sostenuti per lo sviluppo e l' innovazione di sistemi informativi già in essere (sviluppo e innovazione di "BankUp", multilingua e multi divisa per le banche estere di piccole dimensioni, progetto "Semiramis", ovvero un adattamento al mercato italiano del software internazionale già esistente, nuove implementazioni di "Customer Pro" in ambito mobile e web). Vi sono stati quindi investimenti per 784 mila Euro per l' acquisto di licenze d' uso del software utilizzato internamente all' azienda. Tra le immobilizzazioni immateriali è altresì contabilizzato un avviamento per 555 mila Euro relativo all' acquisto di rami d' azienda acquisiti nel 2007 e 2011 ("Innovation Blue" e "Open Source") e al disavanzo di fusione sorto (nel 2011) in seguito all' incorporazione di INTEGRA.

Le immobilizzazioni materiali (7,6 milioni di Euro) risultano incrementate complessivamente di circa 2 milioni di Euro, a fronte di nuovi investimenti per 4,9 milioni di Euro (in particolar modo si segnala l' investimento, 3,4 milioni di Euro, in apparecchiature hardware necessario per sostenere l' attività di noleggio e manutenzione), di disinvestimenti per 708 mila Euro e di ammortamenti per 2,8 milioni di Euro. Non vi sono proprietà immobiliari.

Le immobilizzazioni finanziarie sono pari a 28,1 milioni di Euro, di cui partecipazioni per 25,1 milioni di Euro (con un incremento rispetto all' esercizio precedente di oltre 8,4 milioni di Euro a fronte dell' acquisto della partecipazione in DDway, dell' incremento delle quote in DEXIT, della ricapitalizzazione di SINERGIS, dell' aumento di capitale in DEDAMEX e della ricapitalizzazione in AGORA' MED). Vengono quindi posti all' interno delle immobilizzazioni finanziari crediti per 3 milioni di Euro (che da bilancio civilistico figurano invece tra l' attivo circolante). Trattasi di crediti tributari (rimborso IRES), oltre l' esercizio, per 776 mila Euro ed "imposte anticipate" per 2,2 milioni di Euro.

A fine 2012, guardando il bilancio della sola capogruppo, emerge un non sufficiente equilibrio tra fonte ed impieghi. Il Patrimonio Netto riesce infatti a garantire la copertura del 35% dell' attivo immobilizzato; ne scaturisce un margine di struttura di I livello negativo per 26 milioni di Euro circa. Neanche l' apporto delle passività consolidate (pari complessivamente a 5,5 milioni di Euro), è in grado di garantire la piena copertura di tale gap. Una più corretta valutazione dell' equilibrio a livello strutturale, presuppone di prendere in considerazione l'intero contesto di Gruppo, e non solo la situazione di DEDAGROUP S.p.A. A livello consolidato, a fine esercizio 2013, il Patrimonio Netto, pari a 12,7 milioni di Euro non riesce a garantire la piena copertura dell' attivo immobilizzato; ne scaturisce infatti un *margine di struttura di I livello* negativo per circa 20,4 milioni, gap tuttavia adeguatamente coperto grazie all' apporto delle passività consolidate. Ne scaturisce un sufficiente equilibrio strutturale tra fonti ed impieghi, che verrà ulteriormente rafforzato in ottica futura in ragione dell' apporto di nuove finanze (aumenti di capitali ed emissione di prestiti obbligazionari) effettuati, o che verranno effettuati, tra il 2013 ed il 2014.

## Organizzazione

Da gennaio 2014 è stata definita una nuova organizzazione del Gruppo e delle sue principali unità e società, privilegiando la dimensione dei mercati ed esaltando la piena responsabilizzazione delle singole unità sull'intero ciclo gestionale ed operativo.

Questo modello ha portato alla creazione di quattro unità "di mercato", governate da figure di spicco del Management di Gruppo:

- I. Vice Direzione Generale Banche ed Istituzioni Finanziarie (Roberto ZANETTI), Industrial and Consumer (Gianni SPADA)
- II. Vice Direzione Generale Fashion and Retail (Cosimo SOLIDA)
- III. Vice Direzione Generale Pubblica Amministrazione (in realtà composta da figure professionali diverse per la specificità dei singoli segmenti di riferimento ovvero Direzione Generale SINERGIS (Gianni CAMISA), Direzione Pubblica Amministrazione Locale (Paolo ZANELLA) e Direzione Business Development Pubblica Amministrazione.
- IV. Vice Direzione Generale International Business (Alessandro POCHER)

Queste sono a loro volta affiancate da una Vice Direzione Generale CAST Cloud Applicazioni e Servizi Tecnologici (Paolo ANGELINI), che opera trasversalmente su tutti i mercati di riferimento del Gruppo, con una offerta di soluzioni focalizzate appunto sulla business technology.

A queste unità di presidio di mercato e "front end" verso i clienti si affiancano unità specializzate per competenza e capacità di integrazioni di soluzioni verticali: Electronic Content Management, Tesoreria e Cash Planning, SAP solutions, Business & Advanced Analytics, Web Design, Mobile Business Applications & Social Computing.

Il governo dei processi chiave del Gruppo è poi affidato ad un team di staff di gruppo, articolato su 5 Direzioni centrali:

- A. Direzione HR (Giovanni PIROLA)
- B. Direzione Amministrazione, Finanza e Controllo (Marco RAOSS)
- C. Direzione Affari Generali (Renato TOSCANA)
- D. Direzione Marketing e Comunicazione (Mariangela ZILLER)
- E. Direzione Pianificazione Strategica, Project Control e Sistemi Informativi (Osvaldo GANDOLFO)

Tra gli interventi più importanti effettuati nel 2013 rientra la creazione di una nuova divisione all'interno di DEDAGROUP S.p.A. dedicata alle soluzioni tecnologiche, al cloud computing ed alla fornitura di soluzioni applicative in modalità "as-a-service". La nuova divisione CAST, acronimo di Cloud Applicativi Servizi e Tecnologie è quindi frutto della unificazione operativa di tutte le realtà del gruppo che operano nel mondo delle tecnologie e dei servizi gestiti (c.d. managed services) e della fornitura di servizi applicativi ERP in modalità innovativa.

## Certificazione e brevetti

DEDAGROUP S.p.A. dispone attualmente delle seguenti certificazioni:

1. UNI EN ISO 9001:2008 (da IMQ S.p.A.) rilasciata il 31 gennaio 1997 e con scadenza 4 marzo 2016. I processi certificati sono: progettazione, implementazione e fornitura di sistemi informativi integrati (inclusivi di HW e SW) per aziende, banche e PA; Progettazione e sviluppo di soluzioni software; Erogazione di servizi di formazione, assistenza tecnica, sistemistica e applicativa; Manutenzione e gestione in outsourcing di sistemi informativi, ASP, Disaster Recovery.
2. ISO 27001:2005 per la Divisione Soluzioni Cloud e Servizi di Località Palazzine 120/F Frazione Gardolo Trento e Data Center presso la sede di Via Fersina 23 Trento. La certificazione è stata rilasciata il 03.06.2013 ed ha scadenza il 02.06.2016. La norma, riconosciuta a livello mondiale, definisce i requisiti di un sistema di gestione della sicurezza delle informazioni. DEDAGROUP CAST garantisce quindi la riservatezza delle informazioni, accessibili solo a chi è autorizzato; l'integrità delle informazioni, salvaguardandone l'accuratezza e la completezza; la disponibilità delle informazioni, accessibili quando richiesto e/o necessario.
3. Certificazione PQE (Pharma Quality Europe) nel segmento Pharma per il data center di Trento
4. In data 21 marzo 2014 si è concluso, con esito favorevole, l'audit NSF commissionato da CISCO per la certificazione CMSP (Cloud & Managed Services Provider).

Come CAST/Cloud & Managed Services sono stati sottoposti ad Audit i servizi:

- Cloud Sourcing IaaS
- Cloud Sourcing DRaaS

I punti di forza segnalati sono:

- Partecipazione del team
- Investimento impressionante nelle competenze del team
- Documentazione e Reporting dei servizi offerti/erogati

- Filmato ITAS Cloud Sourcing che dimostra fortissimo Customer Engagement
- Analisi economico/finanziarie profonde sia dal punto di vista interno che esterno (cliente)

Di seguito si riporta l'elenco di altre certificazioni aziendali, a livello consolidato:

Certificazioni aziendali		
Società	Tipologia	Certificazione
DDG	EMC	Install, configure and fully deploy and manage the EMC RecoverPoint solution in complex SAN environments
DDG	VMWare	VSP Enterprise
DDG	MICROSOFT SPLA	SPLA
DDG	VMWare	vCloud Powered
DDG	ISO 27001	-
DDWAY	MICROSOFT	Gold Application Development
DDWAY	ORACLE	Diamond Partner
DDWAY	SAS	Silver partner
DDWAY	SAP	Service Partner
DDWAY	ESRI	Business Partner
DDG	IBM	System Z, System i, System P , Storage, Tivoli TSM
DDG	CISCO	Data Center Storage Network Infrastructure, ATP - Unified Computing System
DDWAY	MICROSOFT	Silver Data Platform
SINERGIS	ESRI	ESRI ITALIA BP SILVER PREMIUM
SINERGIS	ESRI	ESRI AMERICA BP SILVER
SINERGIS	TOM TOM	TOMTOM Business Partner
SINERGIS	-	SAFE SOFTWARE Business Partner;
SINERGIS	SCHNEIDER	SCHNEIDER ELECTRIC (TELVENT) Business Partner; Distributori esclusivi nazionali,
SINERGIS	BLOM	BLOM Business Partner

DDway Srl dispone di certificazione ISO 9001: 2008 rilasciata il 01.03.1998 e con scadenza il 20.11.2015 per le attività di analisi, progettazione, realizzazione, installazione ed assistenza di soluzioni informatiche, application services, application management, system integration e business process outsourcing. Progettazione ed erogazione di servizi di consulenza direzionale e gestionale ed erogazione di servizi professionali e di assistenza tecnica nell'ambito del settore dell'information technology.

## Settore di appartenenza

Il settore in cui opera la società, quello dei servizi informatici e software, continua la sua fase recessiva per la carenza di investimenti in nuovi progetti da parte delle aziende utenti e per il downgrading delle tariffe professionali applicate dai fornitori sui servizi IT, mentre sta emergendo una nuova IT (Cloud Computing) per la crescente domanda delle aziende clienti maggiormente orientate a ridurre i costi di acquisto.

Il mercato italiano (sell in) del software e dei servizi IT è valutato nel 2013 in 11.718 milioni di euro, in riduzione dello 0,6% nei confronti del 2012.

Nonostante la consistente crescita del Cloud Computing, anche nel 2013 si è registrato un andamento negativo del mercato di entità non molto dissimile a quello verificatosi nei due anni precedenti. La domanda interna di software è alimentata in misura considerevole dalle importazioni di prodotti dalle global software corporation americane. Le esportazioni di software e il fatturato realizzato all'estero dalle multinazionali presenti in Italia sono invece abbastanza limitate e valutabili in un 8% del fatturato specifico totale.

Per il 2014 è prevista un'inversione di tendenza, con un mercato in lieve crescita (+0,5%), che raggiungerà il valore di 11.780 milioni di euro, guidata dallo sviluppo dei servizi di cloud computing e da una lievissima ripresa del software.

Le principali caratteristiche che influenzano negativamente la domanda settoriale sul mercato nazionale sono:

- limitati investimenti innovativi da parte delle aziende utenti
- riduzione della spesa da parte dei consumatori
- crisi di liquidità generalizzata da parte delle aziende clienti

Mentre quelle che la influenzano positivamente:

- crescente ricorso al cloud computing da parte delle aziende utenti
- progressiva riduzione delle tariffe professionali nei servizi IT

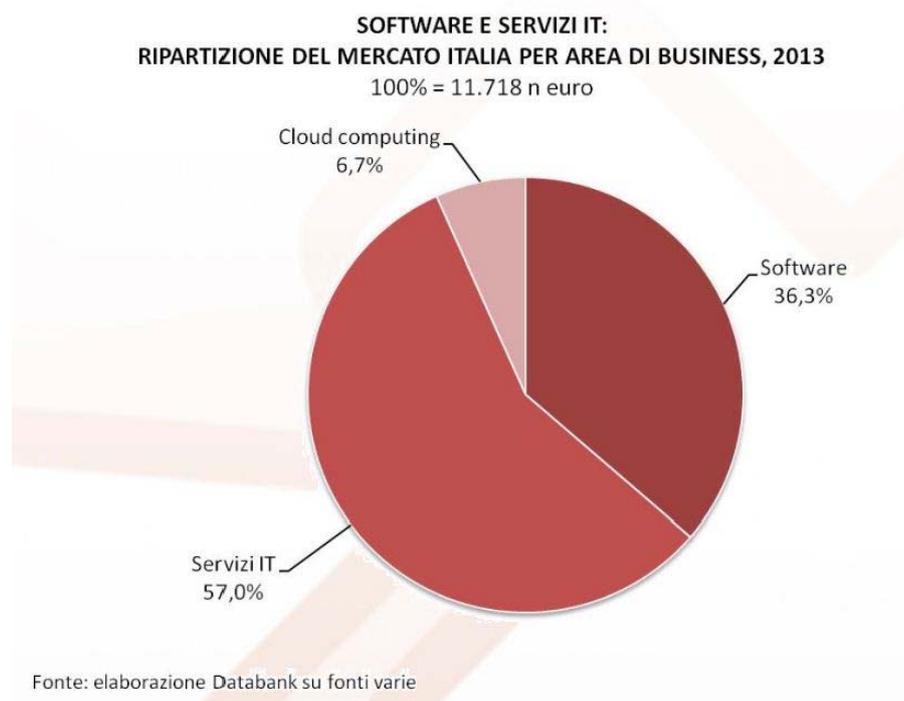
Il mercato dell'IT tradizionale (software e servizi IT) continua la sua fase recessiva per la carenza di investimenti in nuovi progetti da parte delle aziende utenti e per il downpricing delle tariffe professionali applicate dai fornitori sui servizi IT, mentre è emersa una nuova IT (Cloud Computing) con prospettive di crescita molto interessanti per la crescente domanda delle aziende clienti maggiormente orientate a ridurre i costi di acquisto. Relativamente ai settori finali, i peggiori andamenti si sono registrati nella Pubblica Amministrazione, Enti locali e Sanità, cioè quelli maggiormente coinvolti dalle politiche di contenimento della spesa pubblica. La domanda di software e servizi informatici è profondamente influenzata dalle politiche governative per incentivare l'utilizzo di nuove tecnologie ed il loro sviluppo sia

presso le aziende sia presso i consumatori. Spesso gli investimenti delle aziende in tecnologie informatiche vengono agevolati da specifiche leggi. Grandi opportunità affaristiche derivano dalla Agenda Digitale, promossa dall'UE nel maggio 2010 e fissa gli obiettivi da raggiungere entro il 2020 per la crescita dell'UE. I principali interventi sono previsti nei settori: identità digitale, PAdigitale/Open data, istruzione digitale, sanità digitale, divario digitale, pagamenti elettronici e giustizia digital. E' quindi È auspicabile, per le aziende del settore, il rilancio del tavolo sulla banda larga per il suo sviluppo infrastrutturale che favorirebbe lo sviluppo di nuovi servizi e applicazioni IT per la Pubblica Amministrazione, le imprese e i cittadini. I principali trend emergenti sono: il Cloud computing (inteso come l'insieme delle tecnologie che permettono di utilizzare tutte le risorse IT "infrastrutture, piattaforme ed applicazioni" come un servizio attraverso il web) e il social intelligence (ossia la Business Intelligence applicata al mondo dei social network), che comprende strumenti quali: web monitoring, sentiment analysis, analisi semantica e social analytics. Tutti strumenti che fungono da supporto per ascoltare, comprendere e interagire sia con i clienti che con i prospect. Dati che poi possono essere successivamente integrati con quelli provenienti dai canali del marketing tradizionale e dal CRM.

Quanto alla domanda internazionale, Il mercato mondiale del software e servizi IT è valutato nel 2012 in 908 miliardi di dollari ed ha registrato una crescita del 2,7% nei confronti del 2011 (Fonte Assinfrom/Net Consulting). Il software ha avuto la performance migliore e con un incremento del 3,7% si è attestato a 318,8 miliardi di dollari grazie ad investimenti in determinate aree specifiche (sicurezza, storage management, gestione dei big data). I servizi IT con un incremento del 2,2% hanno raggiunto i 589,2 miliardi di dollari grazie al progressivo ricorso da parte delle aziende utenti a servizi cloud per la maggiore complessità dei sistemi informativi esistenti. I mercati più importanti sono gli Stati Uniti (oltre il 39% del totale) e il Giappone (il 6,7% del totale). Il mercato europeo del software e servizi IT è valutato nel 2012 in 224,2 miliardi di euro ed ha registrato un lievissimo incremento (+0,3%) rispetto al 2011. Il software ha avuto un andamento positivo grazie alla componente middleware, mentre i servizi IT hanno avuto un leggero calo (-0,2%) a causa della riduzione di nuovi progetti e dell'erosione delle tariffe professionali in alcuni paesi. Germania, Regno Unito e Francia rappresentano i principali mercati. Le esportazioni di software e il fatturato realizzato all'estero dalle multinazionali presenti in Italia sono invece abbastanza limitate e valutabili in un 8% del fatturato specifico totale. L'andamento positivo nel 2012 (+8,4% nel campione analizzato) è determinato principalmente dalla crescita dei ricavi realizzati dalle controllate estere dei gruppi italiani (ENGINEERING INGEGNERIA INFORMATICA e REPLAY) nell'offerta di servizi IT.

Quanto all'offerta di settore, il numero delle aziende significative presenti in Italia nell'offerta di Software e Servizi IT è attualmente di circa 4.200 con un'occupazione specifica intorno alle 80.000 unità. La presenza maggiore di operatori si ha nelle aree del software e dei servizi IT, in particolare nell'offerta di software applicativo e nell'application management. Ancora limitato, ma in forte crescita il numero degli operatori presenti nell'area del cloud computing. Il settore è caratterizzato dalla presenza di multinazionali (statunitensi ed europee), operanti nel nostro Paese con proprie filiali commerciali. Importante anche la presenza di gruppi a capitale italiano attivi sui mercati internazionali con società controllate. Il grado di concentrazione è medio. Le prime quattro aziende/gruppi detengono infatti nel 2013 una quota di mercato del 35,6%, in leggero aumento. L'area geografica a maggior concentrazione, è il Nord Italia con una presenza di circa il 57% di aziende del settore. Da sottolineare inoltre il ruolo fondamentale svolto dalla regione Lombardia, dove sono presenti il 25% delle principali aziende operanti sul mercato.

Il segmento dei software, a livello globale, è caratterizzato dal predominio di aziende di grandi dimensioni per lo più americane (Microsoft), fatta eccezione per la Tedesca SAP. Sono presenti, tuttavia, anche un cospicuo numero di medie aziende nipponiche e inglesi seppur in misura minore rispetto alle statunitensi. Il segmento dei servizi informatici è dominato a livello mondiale da Ibm e Accenture, seguite da un discreto gruppo di aziende francesi (ATOS, CAP GEMINI) e inglesi. Il mercato tedesco è dominato dalla divisione Servizi di DEUTSCHE TELEKOM AG (T-System), mentre nel 2011 ha visto la cessione della Divisione IT di Siemens (SIEMENS BUSINESS SYSTEM) alla francese ATOS.



Il canale distributivo principale, per quanto riguarda i prodotti software, è la vendita diretta al cliente finale, seguito, dalla distribuzione attraverso terzi, come: System integrator, VAR - value-added-reseller e fornitori di software indipendenti. Nei rapporti con clienti di maggiore dimensione, come le Amministrazioni Pubbliche, le banche e le grandi aziende la vendita diretta risulta ancora più importante. La grande distribuzione organizzata (GDO), la grande distribuzione specializzata (GDS) e le grosse catene di informatica, sono il canale distributivo prevalente per quanto riguarda il segmento consumer. Il modello di distribuzione SaaS (Software as a Service) si consolida come nuova modalità di distribuzione, ottenendo una sempre più crescente diffusione. La costante flessione della domanda e il ridimensionamento dei budget delle aziende clienti fa sì che i rapporti competitivi siano sempre più incentrati sul prezzo ma anche sulla differenziazione dei prodotti/servizi. Il fenomeno del downpricing (in particolare sulle tariffe professionali) come leva competitiva ha generato una riduzione dei ricavi e dei margini dei progetti difficilmente recuperabili in tempi brevi.

Le opportunità per le aziende del settore si possono evidenziare in termini di:

- tendenza crescente della domanda in un'ottica di medio termine

- rapida obsolescenza e conseguente esigenza di sostituzione dei prodotti da parte delle aziende
- necessità degli strumenti informatici per l'ottimizzazione ed il contenimento dei costi delle aziende
- elevato livello di differenziazione dei prodotti e dei servizi
- sostegno agli investimenti in beni e servizi innovativi da parte delle imprese e in particolare delle piccole medie imprese

Le minacce per le aziende del settore si possono concretizzare in:

- perdurare della crisi economica che coinvolge tutti i settori
- stagnazione dei consumi delle famiglie
- contrazione dei budget IT del segmento professionale (banche, tlc, ecc)
- aumento della competizione
- continua flessione del mercato Hardware
- fenomeni di downpricing delle tariffe IT

Informazioni

## Profilo economico-finanziario

### Bilancio riclassificato

INFORMAZIONI ECONOMICO FINANZIARIE						
<i>Nota: vengono visualizzati solamente i bilanci il cui schema di riclassificazione è comparabile</i>						
<i>IMPORTI ESPRESSI IN MIGLIAIA DI EURO</i>						
Conto Economico riclassificato	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	2012 su valore della produzione		2012/2011 (%)
				azienda (%)	settore (%)	
<b>Ricavi</b>	<b>65.101</b>	<b>69.799</b>	<b>61.002</b>	<b>99,73%</b>	<b>99,45%</b>	<b>-12,60%</b>
+ Var. rim. di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	0	0	0	0,00%	0,04%	n.c.
+ Incrementi imm. per lavori interni	1.507	1.419	0	0,00%	0,28%	-100,00%
+ Contributi in conto esercizio	352	446	163	0,27%	0,22%	-63,45%
<b>= Valore della produzione</b>	<b>66.960</b>	<b>71.664</b>	<b>61.165</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>-14,65%</b>
- Acquisti	37.193	37.304	25.972	42,46%	6,85%	-30,38%
+ Variazione materie prime	283	-676	1.100	1,80%	-0,09%	n.c.
- Spese per servizi e god. beni di terzi	11.357	12.136	14.530	23,76%	48,13%	19,73%
<b>= Valore Aggiunto</b>	<b>18.693</b>	<b>21.548</b>	<b>21.763</b>	<b>35,58%</b>	<b>44,93%</b>	<b>1,00%</b>
- Costo del personale	17.205	18.454	17.824	29,14%	36,48%	-3,41%
<b>= Margine operativo loro (EBITDA)</b>	<b>1.488</b>	<b>3.094</b>	<b>3.939</b>	<b>6,44%</b>	<b>8,44%</b>	<b>27,31%</b>
- Amm. immobilizzazioni materiali	2.299	2.696	2.838	4,64%	1,59%	5,27%
- Accantonamenti operativi	84	275	0	0,00%	0,79%	-100,00%
- Amm. immobilizzazioni immateriali	2.255	2.449	2.502	4,09%	3,65%	2,16%
+ Saldo ricavi/oneri diversi	1.335	503	1.494	2,44%	2,35%	197,02%
<b>= Risultato operativo (EBIT)</b>	<b>-1.815</b>	<b>-1.823</b>	<b>93</b>	<b>0,15%</b>	<b>4,76%</b>	<b>n.c.</b>
<b>Saldo proventi/oneri finanziari</b>	<b>5.026</b>	<b>4.782</b>	<b>-565</b>	<b>-0,92%</b>	<b>0,33%</b>	<b>n.c.</b>
+ Proventi finanziari netti	5.615	5.826	517	0,85%	0,62%	-91,13%
- Oneri finanziari	589	1.044	1.082	1,77%	0,95%	3,64%
<b>= Utile corrente</b>	<b>3.211</b>	<b>2.959</b>	<b>-472</b>	<b>-0,77%</b>	<b>4,43%</b>	<b>n.c.</b>
- Rettifiche attività finanziarie	-1.300	-1.118	-869	-1,42%	-0,70%	n.c.
+ Risultato gestione straordinaria	-175	-1.098	213	0,35%	-0,13%	n.c.
<b>= Risultato prima delle imposte</b>	<b>1.736</b>	<b>743</b>	<b>-1.128</b>	<b>-1,84%</b>	<b>3,59%</b>	<b>n.c.</b>
- Imposte sul reddito d'esercizio	-101	-373	56	0,09%	2,24%	n.c.
<b>= Risultato d' esercizio</b>	<b>1.837</b>	<b>1.116</b>	<b>-1.184</b>	<b>-1,94%</b>	<b>1,35%</b>	<b>n.c.</b>
+ Altre componenti	0	0	0	0,00%	n.c.	n.c.
<b>= Utile / perdita d'esercizio</b>	<b>1.837</b>	<b>1.116</b>	<b>-1.184</b>	<b>-1,94%</b>	<b>1,35%</b>	<b>n.c.</b>
<b>Cash flow</b>	<b>7.366</b>	<b>6.878</b>	<b>3.402</b>	<b>5,56%</b>	<b>13,44%</b>	<b>-50,54%</b>

## INFORMAZIONI ECONOMICO FINANZIARIE

Nota: vengono visualizzati solamente i bilanci il cui schema di riclassificazione è comparabile

IMPORTI ESPRESSI IN MIGLIAIA DI EURO

ATTIVO	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	2012 su totale attivo		2012/2011 (%)
				azienda (%)	settore (%)	
<b>Attivo</b>	<b>67.020</b>	<b>70.517</b>	<b>82.806</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>17,43%</b>
<b>Attivo immobilizzato</b>	<b>34.307</b>	<b>30.510</b>	<b>40.552</b>	<b>48,97%</b>	<b>35,23%</b>	<b>32,91%</b>
Immobilizzazioni immateriali	5.229	5.283	4.842	5,85%	15,45%	-8,35%
Immobilizzazioni materiali	6.783	5.626	7.617	9,20%	8,21%	35,39%
Immobilizzazioni finanziarie	22.295	19.601	28.093	33,93%	11,57%	43,32%
<b>Attivo a breve termine</b>	<b>32.713</b>	<b>40.007</b>	<b>42.254</b>	<b>51,03%</b>	<b>64,77%</b>	<b>5,62%</b>
Rimanenze	2.585	2.615	3.767	4,55%	3,48%	44,05%
Crediti clienti	23.979	32.674	29.971	36,19%	44,24%	-8,27%
Altre attività a breve	5.995	4.710	8.425	10,17%	10,30%	78,87%
Liquidità	154	8	91	0,11%	6,75%	1037,50%
PASSIVO	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	2012 su totale passivo		2012/2011 (%)
				azienda (%)	settore (%)	
<b>Passivo</b>	<b>67.020</b>	<b>70.517</b>	<b>82.806</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>Patrimonio Netto</b>	<b>14.484</b>	<b>15.672</b>	<b>14.488</b>	<b>17,50%</b>	<b>29,19%</b>	<b>17,50%</b>
Capitale Sociale	962	962	962	1,16%	9,36%	1,16%
Altre riserve	11.685	13.594	14.710	17,76%	19,20%	17,76%
Utile / perdita es. a riserva	1.837	1.116	-1.184	-1,43%	0,62%	-1,43%
<b>Fondi e debiti consolidati</b>	<b>7.639</b>	<b>6.610</b>	<b>5.549</b>	<b>6,70%</b>	<b>17,19%</b>	<b>6,70%</b>
Debiti verso banche mlt	3.733	3.180	2.225	2,69%	4,31%	2,69%
Fondi e alti debiti mlt	3.906	3.430	3.324	4,01%	12,88%	4,01%
<b>Passivo a breve termine</b>	<b>44.897</b>	<b>48.235</b>	<b>62.769</b>	<b>75,80%</b>	<b>53,62%</b>	<b>75,80%</b>
Debiti verso banche bt	11.470	13.194	15.418	18,62%	7,90%	18,62%
Debiti verso fornitori	21.280	21.876	20.262	24,47%	26,52%	24,47%
Altre passività	12.147	13.165	27.089	32,71%	19,20%	32,71%

INDICATORI FINANZIARI				
	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	Settore 2012
<b>Indicatori di sviluppo</b>				
Variazione % ricavi	n.c.	7,20	-12,60	1,54
Variazione % valore della produzione	n.c.	7,00	n.c.	1,56
Variazione % valore aggiunto	n.c.	15,30	-1,00	1,03
Variazione % attivo	n.c.	5,20	17,30	2,69
Variazione % patrimonio netto	n.c.	8,20	-7,60	5,13
<b>Indicatori di redditività</b>				
R.O.S. (%)	5,84	5,74	1,00	5,41
R.O.I. (%)	7,10	6,10	-0,70	4,84
R.O.E. (%)	12,70	7,40	-7,90	4,60
Cash flow / attivo (%)	11,00	10,00	4,40	6,38
Turnover (ricavi / attivo)	n.c.	1,01	0,80	1,00
Oneri finanziari / ricavi (%)	0,90	1,50	1,77	0,96
<b>Indicatori di produttività</b>				
Ricavi pro capite (€/000)	187,1	207,7	178,4	146,80
Valore aggiunto pro capite (€/000)	53,7	64,1	63,6	66,32
Costo del lavoro pro capite (€/000)	49,4	54,9	52,1	53,85
<b>Gestione del circolante</b>				
Current ratio (%)	72,9	82,,9	67,3	120,80
Acid test (%)	67,1	77,5	61,3	116,27
Giorni medi di scorta	n.c.	n.c.	16,9	12,44
Giorni di credito clienti	n.c.	n.c.	186,2	158,83
Giorni di credito fornitori	n.c.	n.c.	187,3	169,34
Capitale circolante netto (€/000)	-12.284	-8228	-20515	n.c.
<b>Struttura finanziaria</b>				
Margine di tesoreria (€/000)	-14.769	-10.843	-24.282	n.d.
Margine di struttura (€/000)	-19.823	-14.838	-26.064	n.d.
Indice di indebitamento	3,36	3,28	4,49	2,08
Patrimonio netto tangibile / debiti finanziari totali (%)	73,50	74,10	44,00	162,32
Debiti a breve su valore della produzione	0,67	0,67	1,03	0,54

<b>SALDI FINANZIARI</b>			
	<b>31/12/2010</b>	<b>31/12/2011</b>	<b>31/12/2012</b>
Autofinanziamento netto	0	6.533	3.931
- Variazione circolante operativo	0	2.932	-2443
<b>= SALDO NETTO DELLA GESTIONE (A)</b>	<b>0</b>	<b>3.621</b>	<b>6.374</b>
- Investimenti netti materiali e immateriali	0	-4.057	-5.624
- Investimenti netti in immobilizzazioni finanziarie	0	-1.143	-8.976
<b>= FLUSSI NETTI DA ATTIVITA' DI INVESTIMENTO (B)</b>	<b>0</b>	<b>5.200</b>	<b>14.600</b>
<b>SALDO FINANZIARIO NETTO (C = A - B)</b>	<b>0</b>	<b>-1.579</b>	<b>-8.226</b>
+ Aumenti netti di capitale	0	0	0
+ Variazione debiti finanziari mlt	0	-553	-924
+ Variazione debiti finanziari bt	0	1.986	12.193
<b>= FLUSSI NETTI DA ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO (D)</b>	<b>0</b>	<b>1.433</b>	<b>11.269</b>
<b>VARIAZIONE LIQUIDITA' (C+D)</b>	<b>0</b>	<b>-146</b>	<b>3.043</b>

## Bilanci Consolidati

✓ Dati economici consolidati al 31/12/2013

INFORMAZIONI ECONOMICO FINANZIARIE					
Conto Economico	31/12/2012	% su ricavi	31/12/2013	% su ricavi	2013/2012 (%)
<b>RICAVI TOTALI</b>	<b>117.884</b>	<b>100,00%</b>	<b>191.346</b>	<b>100,00%</b>	<b>62,32%</b>
<b>MOL (EBITDA)</b>	<b>8.623</b>	<b>7,31%</b>	<b>17.089</b>	<b>8,93%</b>	<b>98,18%</b>
- Accantonamenti ed	7.599	6,45%	9.258	4,84%	21,83%
<b>RISULTATO OPERATIVO</b>	<b>1.024</b>	<b>0,87%</b>	<b>7.831</b>	<b>4,09%</b>	<b>664,75%</b>
Gestione finanziaria	-1.238	-1,07%	-724	-0,38%	-42,49%
Oneri /proventi straordinari	-267	-0,23%	-15.916	-8,16%	5746,07%
<b>RISULTATO PRIMA DELLE</b>	<b>-481</b>	<b>-0,41%</b>	<b>-8.809</b>	<b>-4,60%</b>	<b>1727,59%</b>
Imposte d' esercizio	1.140	0,97%	-4.866	-2,54%	-526,84%
<b>RISULTATO D' ESERCIZIO</b>	<b>-1.621</b>	<b>-1,38%</b>	<b>-3.943</b>	<b>-2,06%</b>	<b>143,24%</b>

✓ Dati patrimoniali consolidati al 31/12/2013

INFORMAZIONI PATRIMONIALI					
Attivo Patrimoniale	31/12/2012	% sul totale attivo	31/12/2013	% sul totale attivo	2013/2012 (%)
<b>IMMOBILIZZAZIONI</b>	<b>28.208</b>	<b>19,99%</b>	<b>32.998</b>	<b>24,90%</b>	<b>16,98%</b>
Immateriali	13.476	9,55%	16.426	12,39%	21,89%
Materiali	9.733	6,90%	8.622	6,51%	-11,41%
Finanziarie	4.999	3,54%	7.950	6,00%	59,03%
<b>ATTIVO CIRCOLANTE</b>	<b>112.912</b>	<b>80,01%</b>	<b>99.546</b>	<b>75,10%</b>	<b>-11,84%</b>
Rimanenze	6.505	4,61%	15.449	11,66%	137,49%
Crediti	95.957	68,00%	80.934	61,06%	-15,66%
Liquidità	7.744	5,49%	1.334	1,01%	-82,77%
Ratei e risconti	2.706	1,92%	1.829	1,38%	-32,41%
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>141.120</b>	<b>100,00%</b>	<b>132.544</b>	<b>100,00%</b>	<b>-6,08%</b>

## INFORMAZIONI PATRIMONIALI

Passivo Patrimoniale	31/12/2012	% sul totale passivo	31/12/2013	% sul totale passivo	2013/2012 (%)
P.N.	9.452	6,70%	13.135	9,91%	38,97%
FONDI RISCHI ED ONERI	25.491	18,06%	17.035	12,85%	-33,17%
TFR	16.270	11,53%	15.209	11,47%	-6,52%
OBBLIGAZIONI E DEBITI	21.555	15,27%	21.244	16,03%	-1,44%
DEBITI COMMERCIALI	35.463	25,13%	39.520	29,82%	11,44%
ALTRI DEBITI	25.945	18,39%	21.943	16,56%	-15,42%
RATEI E RISCONTI	6.944	4,92%	4.458	3,36%	-35,80%
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>141.120</b>	<b>100,00%</b>	<b>132.544</b>	<b>100,00%</b>	<b>-6,08%</b>

## **Rettifiche/aggiustamenti dei risultati economici finanziari e patrimoniali**

Come più volte sottolineato, il 2013 è stato per DEDAGROUP un anno non particolarmente facile, caratterizzato dai rilevanti sforzi posti in essere dal management e dall'organizzazione aziendale nel suo complesso per favorire l'operazione di integrazione e consolidamento di DDway, realtà acquisita sul finire dell'esercizio 2012, all'interno del contesto di Gruppo. Nonostante ciò DEDAGROUP è riuscita a consolidare la propria presenza sui mercati di riferimento tale da conseguire una significativa crescita affaristica (l'esercizio è stato chiuso con ricavi per 191,3 milioni di Euro, ovvero in crescita del 62,3% rispetto all'esercizio precedente); va peraltro sottolineato come, anche a parità di perimetro il Gruppo avrebbe conseguito uno sviluppo affaristico, quantificabile in +5% circa. Di contro il 2013 è stato caratterizzato da margini reddituali non completamente in linea con le aspettative e con le ambizioni di DEDAGROUP (quantunque i costi straordinari relativi al processo di ristrutturazione di DDway siano stati di fatto interamente coperti grazie all'utilizzo dell'apposito fondo a suo tempo predisposto, l'esercizio è stato chiuso con una significativa perdita netta di 3,9 milioni di Euro); da sottolineare in particolare il calo registrato in termini di marginalità lorda da parte della capogruppo, fatto imputabile in ogni caso a cause ritenibili contingenti e che quindi non dovrebbero riproporsi nel corso dell'esercizio 2014 favorendo di fatto un recupero importante in termini di marginalità. Da sottolineare inoltre come sempre nel corso del 2013 l'azienda abbia intensificato i propri sforzi nell'attività di progressiva internazionalizzazione del proprio business al fine di potere sfruttare al meglio le opportunità offerte dai mercati internazionali (si pensi ad esempio al consolidamento della propria posizione in Messico nonché i primi approcci al mercato bancario statunitense ed al mercato francese, soprattutto per quanto riguarda il comparto "fashion and retail").

Di fatto, il 2014 può essere visto come un vero e proprio "anno 0" per DEDAGROUP, ovvero un esercizio in cui il Gruppo potrà iniziare a raccogliere i frutti dei notevoli investimenti posti in essere nel corso degli ultimi anni. Malgrado un contesto economico e settoriale che permane non certo favorevole, l'azienda prevede per il prossimo triennio 2014/2016 una rilevante crescita affaristica con un contestuale miglioramento delle marginalità tali da consentirle, già a partire dal 2014, di ritornare a chiudere con un risultato netto positivo. Va sottolineato come, almeno in parte, sia la crescita affaristica che il miglioramento dei margini reddituali trovano spiegazione nel consolidamento dei dati di PITECO, società in cui DEDAGROUP S.p.A. aumenterà la propria partecipazione nel corso del 2014 caratterizzata nel 2013 da ricavi per circa 11 milioni di Euro e da sempre contraddistinta da margini decisamente soddisfacenti. Più nel dettaglio DEDAGROUP presuppone una crescita in tutti i diversi comparti economici all'interno dei quali opera.

Dal punto di vista finanziario gli investimenti posti in essere comporteranno inevitabilmente un appesantimento delle posizione debitoria.

In tale ottica, la proprietà ha deciso di supportare il processo di crescita e sviluppo aziendale innanzitutto attraverso un corposo ampliamento della base patrimoniale. Già nel corso del 2013 è stato posto in essere un primo aumento di Capitale, interamente sottoscritto e versato a cavallo tra la fine del 2013 stesso e del gennaio 2014, tale da apportare nelle casse di DEDAGROUP nuovi mezzi per complessivi 7 milioni di Euro (parte riconducibile al valore delle nuove azioni emesse e parte relativo al "sovrapprezzo" di emissione delle stesse); aumento in parte utilizzato per fornire copertura alle perdite conseguite nel biennio 2012/2013 ed in parte andate a rimpinguare il Patrimonio Netto. Nel corso del primo semestre

2014 è stato inoltre deliberato e sottoscritto un nuovo aumento di Capitale per complessivi 6 milioni di Euro.

Accanto all' immissione di nuovi mezzi propri, il management ha deciso di ricorrere, sempre nel corso del 2014, a nuove alternative fonte di finanziamento: più nel dettaglio verranno emessi tre distinti prestiti obbligazionari, per un ammontare complessivo di 15 milioni di Euro (5 milioni di Euro a testa).

Nel complesso si assisterà, quantomeno nel corso del 2014 e del 2015, ad un appesantimento della posizione finanziaria netta (anche in ragione dell' aggravio previsto per il consolidamento nel gruppo di PITECO. L' indebitamento complessivo permarrà in ogni caso entro le soglie di controllo, ovvero sostenibile senza eccessivi contraccolpi dalla struttura di DEDAGROUP.

# Valutazioni

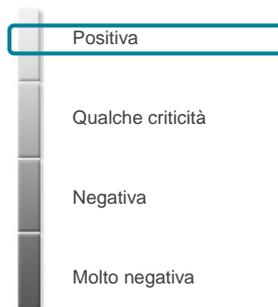
Valutazioni

## Grading

Il grading esprime una valutazione sulle singole aree di analisi, il cui effetto combinato viene espresso nel valore del Cerved Group Score.

### Valutazione analista

Esprime sinteticamente il giudizio dell'analista Cerved Group sulla situazione complessiva dell'impresa.



### Situazione Economico-Finanziaria

Valuta l'affidabilità connessa alla situazione economico-finanziaria di un'impresa desunta da bilancio, collocata nel suo sistema di riferimento attuale e prospettico.



### Eventi negativi

Valuta il peso degli eventi negativi riscontrati su impresa ed entità collegate.



### Tempi di pagamento

Esprime la puntualità dei pagamenti dell'impresa nei confronti dei propri fornitori raccolti mediante il sistema Payline.



### Rischio connesso al numero di consultazioni

Valuta il grado di rischio in relazione alle richieste di informazioni pervenute a Cerved Group ponderandole in base alle peculiarità dell'impresa e del suo settore.



### Profilo strutturale

Valuta l'affidabilità connessa al profilo anagrafico, settoriale e dimensionale derivante dalle informazioni ufficiali reperite dal Registro Imprese.



Valutazioni

## Analisi Qualitativa e Rationales

### Settore: 5

L'azienda opera in un settore che presenta alcuni elementi di rischio. I fondamentali del settore, nel complesso, presentano alcuni elementi negativi: andamento della domanda, fattori esterni, livello della concorrenza portano le imprese ad operare in un contesto non facile.

#### PROSPETTIVE DELLA DOMANDA DEL SETTORE



DEDAGROUP opera in un settore caratterizzato da una domanda che risente della prolungata crisi degli investimenti delle aziende nel settore IT. Una modesta ripresa è prevista già a partire dal 2014 trainata sia da una ripresa economica che da una ripartenza del ciclo degli investimenti da parte del sistema economico italiano.

4: Prospettive di crescita modeste

#### GRADO DI DIFFERENZIAMENTO DEI PRODOTTI



L'impresa opera in settore caratterizzato da una offerta di prodotti e servizi sempre più specializzati sulle esigenze del cliente. Il prezzo, invece, assume un peso significativo per il mercato dell'Hardware.

3: Abbastanza elevato. Esistono variabili rilevanti diverse dal prezzo.

#### CICLICITA' DELLA DOMANDA



Dall'analisi dell'andamento della domanda del settore emerge una certa ciclicità, fortemente correlata all'andamento generale dell'economia e degli investimenti sia pubblici che privati.

6: Settore ciclico.

#### CICLO DI VITA DEL PRODOTTO



Il grado di saturazione delle attività svolte dalla società varia in base alle diverse linee di business nelle quali opera. A fronte di un calo della domanda nel mercato Hardware, interessanti invece le prospettive di crescita nel segmento Cloud Computing.

5: Settore con prospettive di leggero incremento della domanda.

#### VULNERABILITA' DEL SETTORE



Se nel suo complesso il settore evidenzia alcune criticità (stagnazione economica, crisi degli investimenti, etc.), l'azienda appare in grado di mediare tali problematiche grazie all'elevato grado di specializzazione conseguito nel tempo nei segmenti di mercato in cui opera.

5: L'insieme delle variabili rilevanti non è particolarmente positivo.

#### INTENSITA' DELLA CONCORRENZA NEL SETTORE



L'impresa opera in un settore contraddistinto da una pressione concorrenziale basata prevalentemente sul prezzo e sulla differenziazione dei prodotti/servizi offerti. La crisi della domanda ha accentuato il fenomeno del downpricing delle tariffe professionali.

7: Elevata intensità della concorrenza.

**AMBITO DELLA COMPETIZIONE**

4: Prevalentemente nazionale.

L'impresa opera quasi esclusivamente in ambito nazionale. E' in atto tuttavia una intensa strategia di internazionalizzazione: nel 2014 la quota di export dovrebbe raggiungere il 5% del fatturato complessivo, mentre per i prossimi anni le vendite all'estero, a fronte di un fatturato consolidato di 300 milioni di euro, dovrebbero crescere al 10%.

**CAPACITA' NEGOZIALE**

5: Le aziende del settore hanno generalmente un marginale potere negoziale nei confronti dei fornitori e/o dei clienti.

La capacità negoziale rispetto ai fornitori è bassa nei confronti delle multinazionali per la forte integrazione a monte dei loro processi produttivi, media nei confronti dei pochi produttori nazionali. In un contesto di calo della domanda è aumentato il potere contrattuale dei clienti.

**AMBIENTE COMPLESSIVO**

5: Leggermente sfavorevole. Esistono elementi esterni leggermente negativi.

Nel complesso, l'ambiente in cui opera l'impresa è caratterizzato da diversi fattori esterni poco favorevoli: prolungato calo della domanda, elevata tensione competitiva e costante necessità di investimenti infrastrutturali.

**Posizionamento: 2**

L'azienda vanta un posizionamento sul mercato molto buono, accompagnato da rilevanti elementi di forza.

**POSIZIONAMENTO COMPETITIVO**

2: Azienda con un buon posizionamento sul mercato.

L'azienda gode di un buon posizionamento nel settore in cui opera, grazie all'offerta di soluzione software proprietarie nelle diverse aree di business con prodotti di nicchia: ad esempio PITECO è leader in Italia nel segmento della tesoreria industriale.

**VANTAGGIO COMPETITIVO**

2: Vantaggi competitivi elevati e difendibili.

L'ampio e diversificato portafoglio prodotti/servizi offerti unito alla qualità degli stessi, hanno portato l'azienda a distinguersi in modo significativo sul mercato di riferimento.

**QUALITA' DEI FATTORI PRODUTTIVI**

1: L'azienda dispone di certificazioni di qualità.

L'azienda è certificata secondo le norme ISO 9001: 2008, ISO 27001: 2005 (per la divisione CAST) e PQE (Pharma Quality Europe) nel segmento Pharma per il data center di Trento. In data 21 marzo 2014 si è concluso, con esito favorevole, l'audit NSF commissionato da Cisco per la certificazione CMSP (Cloud & Managed Services Provider).

**DIVERSIFICAZIONE PRODUTTIVA**

2: Buona strategia di diversificazione.

L'impresa ha adottato strategie di diversificazione rispetto ai propri concorrenti, basate sull'offerta di asset industriali su mercati diversi e una filiera integrata di soluzioni che le hanno permesso di consolidare il portafoglio clienti.

**DIMENSIONE AZIENDALE**

L'impresa è caratterizzata da dimensioni tali che le consentono di strutturare un'offerta di prodotti in linea con le aspettative di mercato.

4: Dimensione aziendale adeguata.

**Proprietà: 4**

Non si segnalano problemi derivanti dalla base societaria.

**BASE AZIONARIA**

Azienda riconducibile prevalentemente ad esponenti della famiglia PODINI, presenti in numerose e diversificate iniziative a carattere imprenditoriale: elevate le capacità gestionali evidenziate negli anni.

4: Assenza di problematiche derivanti dalla base azionaria.

**Storia: 4**

L'azienda vanta una buona storia.

**STORIA PASSATA DELL'IMPRESA**

L'azienda vanta una positiva esperienza nel settore ed è condotta da un management dai comprovati precedenti gestionali ed imprenditoriali.

3: L'azienda vanta una positiva esperienza nel settore.

**Analisi Eco-Fin: 4**

Società caratterizzata da strutture patrimoniali complessivamente solide e condizioni finanziarie equilibrate; nel complesso presenta buona capacità reddituale e di onorare gli impegni assunti, con tuttavia una certa sensibilità ai cambiamenti macroeconomici.

**MERCATI FINANZIARI**

La società gode di una buona capacità di accesso al credito e vanta ampi affidamenti presso gli istituti finanziari, derivanti dalla sua attuale situazione reddituale e finanziaria priva di tensioni.

4: Soddisfacente capacità di accesso ai mercati finanziari

**VALUTAZIONE ECONOMICO FINANZIARIA**

L'impresa è caratterizzata da un profilo reddituale e finanziario sufficientemente solido che garantisce una discreta capacità di fronteggiare gli impegni finanziari assunti.

2: Solvibilità

**Qualità bilanci: 2**

L'azienda ha un bilancio certificato. Non si segnalano rilievi. L'informazione è ampia e completa, i criteri di redazione del bilancio prudenziali.

**REVISORI**

La revisione contabile è stata affidata al Collegio Sindacale, che quindi riunisce in sé tutte le funzioni di vigilanza e di controllo contabile.

**2:** Nessuna eccezione significativa dei revisori.

**CRITERI DI VALUTAZIONE DI BILANCIO**

La società utilizza criteri di redazione del bilancio ispirati al principio prudenziale.

**2:** La società utilizza criteri di valutazione prudenziali.

**COMUNICAZIONE**

L'impresa è caratterizzata da un più che congruo livello di trasparenza nella redazione del bilancio e nella comunicazione al mercato.

**2:** Ottimo livello di informazione: ampia, trasparente, tempestiva e credibile.

*Il rating Cerved Group è un'opinione sul merito di credito che esprime in sintesi la capacità di rimborso o la probabilità di insolvenza del soggetto valutato.*

*Cerved Group emette rating solicited, vale a dire valutazioni dell'affidabilità creditizia che sono state richieste direttamente dal soggetto oggetto d'analisi. Il rating rilasciato è soggetto a monitoraggio continuo fino alla data di scadenza indicata. Entro tale data Cerved Group garantisce l'aggiornamento delle informazioni ufficiali e proprietarie relative all'azienda oggetto di valutazione e, ove ne ricorrano le condizioni, l'immediata comunicazione al cliente della eventuale revisione del rating assegnato.*

*Il rating Cerved Group non costituisce un consiglio d'investimento né una forma di consulenza finanziaria; non equivale a raccomandazioni per la compravendita di titoli o per la detenzione di particolari investimenti, né fornisce indicazioni riguardo all'opportunità per un particolare investitore di effettuare un determinato investimento.*