

# Reti

## Cartella Stampa



**IR TOP CONSULTING**  
**Financial Media Relations**  
Domenico Gentile, Antonio Buozzi  
Via Bigli, 19 – 20121 Milano  
Tel. +39 02 45473884/3  
[ufficiostampa@irtop.com](mailto:ufficiostampa@irtop.com)

## SOMMARIO

- **Profilo**
- **Storia**
- **Mercato di riferimento**
- **Modello di Business**
- **Campus – Engineering Solutions & Technologies**
- **Top Management**
- **Il Percorso ESG**
- **Highlights economico-finanziari**

## Profilo

**RETI**, società costituita nel 1994, è tra i principali player italiani nel settore dell'IT Consulting, specializzata nei servizi di System Integration. Supporta le Mid & Large Corporate, operanti nei settori «IT spending» quali BFSI, IT, Telco e Manufacturing, nella **trasformazione digitale** per competere in scenari sempre più globali. Nello specifico, Reti offre servizi di IT Solutions, Business Consulting e Managed Service Provider, realizzati attraverso le principali Key Enabling Technologies (KET): Cyber Security, Big Data & Analytics e AI, IoT, Cloud.

La società conta oltre 100 clienti altamente fidelizzati e partnership di lunga durata con i principali IT Vendor internazionali (Microsoft – golden partnership, Apple, Cisco, Oracle, ecc.).

Reti è sempre in costante attività di Innovazione, Formazione e scouting tecnologico che si concretizza nel «CAMPUS Engineering Solutions & Technologies», il laboratorio interno di 20.000 mq diviso in 6 Centri di competenza, asset strategico che permette alla società di essere altamente competitiva, proponendo soluzioni innovative sul mercato dell'IT Consulting.

Infine, grazie alla sua forte propensione alla sostenibilità, nel 2020 Reti è diventata Società Benefit e ha inoltre intrapreso il percorso per l'ottenimento della qualifica di B-Corp.

## Storia

**1994:** viene costituita a Busto Arsizio (VA) Reti Srl

**1999:** Reti diventa Partner GOLD di Microsoft: tale riconoscimento attesta l'elevata competenza su specifiche tecnologie e soluzioni Microsoft

**2001:** Passaggio di Reti da società a responsabilità limitata a società per azioni

**2006:** Inaugurazione della nuova sede a Busto Arsizio al fine di supportare la progressiva crescita della società

**2012** Bilancio certificato KPMG

**2014:** Avvio del progetto Reti Academy per la formazione dei professionisti della Società, attraverso un programma didattico strutturato che alterna lezioni teoriche a sessioni in laboratorio per massimizzare i processi di apprendimento e lo sviluppo di competenze in ambito tecnico/manageriale. Contestuale fusione per incorporazione della Società Comunicazione e Sicurezza S.r.l.

**2016:** Avvio del progetto Campus che, grazie allo sviluppo dei laboratori tecnologici, garantisce a Reti un time-to-market competitivo e un'offerta costantemente all'avanguardia. Contestuale fusione per incorporazione della società Strumenti e Finanza S.r.l.

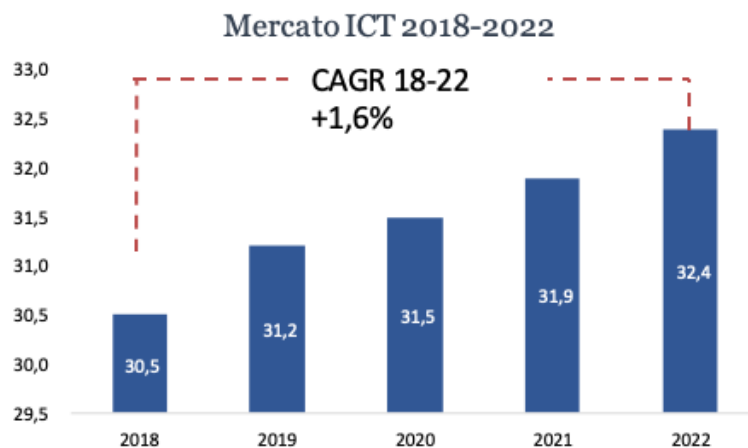
**2017:** Avvio del percorso ELITE di Borsa Italiana; adozione del modello 231 e codice etico; attestato << Impresa Responsabile 2017 >> a fronte dell'impegno di Reti in ambiente, lavoro e gestione.

**2020:** Richiesta del brevetto AgriTech (IoT): sistema integrato che automatizza e controlla da remoto, in maniera continuativa (24/7), la coltivazione di alberi in vaso, in ambienti semi-chiusi; Reti diventa Società Benefit e avvia il percorso per ottenere la certificazione di B-Corp; Il 10 settembre Reti si quota sul mercato AIM Italia.

## Mercato di riferimento

Secondo le stime Assintel (Report 2020), nel 2019 il **mercato ICT**, composto dal mercato IT (il mercato dell'Information Technology dove si colloca RETI) e il mercato dei Servizi di Telecomunicazione, in Italia ammontava a Euro 31 miliardi, **in crescita del +2,3%** rispetto al 2018. Il valore si proietta verso Euro 31,5 miliardi nel 2020 con una **crescita attesa del +0,9%**.

La crescita media annua stimata per il periodo 2018-2022 è del +1,6% (CAGR), per un valore complessivo del mercato di Euro 32,4 miliardi a fine 2022.



Fonte: Assintel Report 2020  
Dati in Euro miliardi

La crescita complessiva del mercato ICT è **trainata dal mercato IT**: pari ad Euro 24,2 miliardi nel 2019 (+3,8% vs 2018) e con un CAGR 18-22 del +2,6%. Rispetto alle performance del mercato IT nel biennio 2018-2019, **Reti ha registrato una crescita dei ricavi del 10%** passando da Euro 19,1 milioni a Euro 21 milioni.

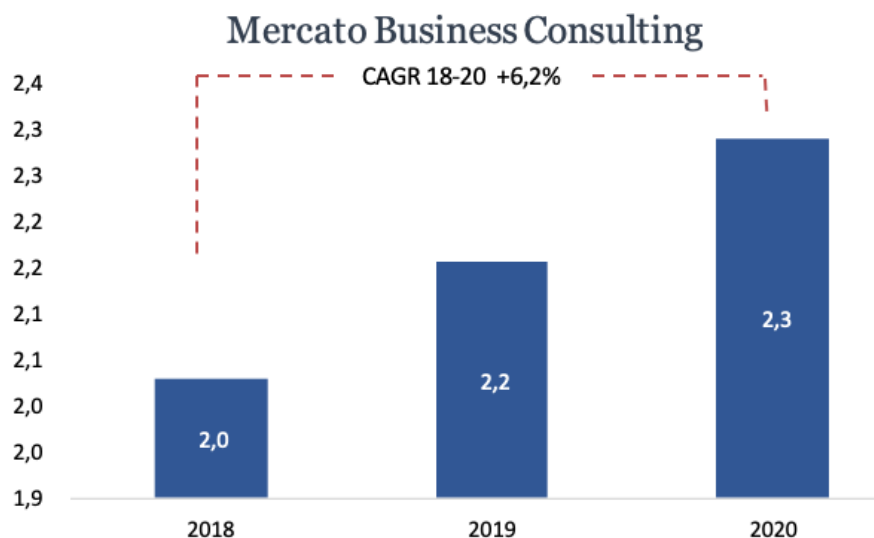
In particolare, il mercato IT, a sua volta, può essere scomposto nei segmenti: Hardware, Software, Servizi IT. Questi ultimi due costituiscono i segmenti di riferimento di RETI. Nel 2019 il segmento Software ammontava ad Euro 6,9 miliardi (+5,7% vs 2018) ed è previsto crescere del +6,3% nel 2020. Il segmento Servizi IT, invece, in Italia è pari ad Euro 11,1 miliardi (+1,4% vs 2018) con una previsione di crescita 2020 stimata in +1,2%.

Secondo Assintel Report 2020, la spesa delle aziende italiane per i servizi di Business Consulting ammontava ad Euro 2,2 miliardi nel 2019, in crescita del +6,2% rispetto ad Euro 2,0 miliardi del 2018.

Le previsioni per il 2020 sono di una crescita costante del +6,2%, attestandosi ad Euro 2,3 miliardi a fine 2020.

# Reti

La crescita di questo mercato porta RETI a consolidare l'offerta di consulenza di Business, con particolare riferimento al settore Finance & Insurance.



## Modello di Business



- 1) **Presale & Assessment** – consiste nella ricerca di nuove opportunità attraverso le attività di Inbound Marketing e cross-selling. Le lead prodotte, dopo essere state qualificate dalla direzione Marketing, passano alla struttura Sales, la quale effettua gli incontri di pre-vendita attraverso la presentazione di DEMO, la realizzazione di Proof of Concept o attività di IT Assessment. Inoltre, viene realizzata la documentazione relativa alla stima dei tempi e costi. Ed effettuata la redazione dei preventivi da parte della Direzione Commerciale contenente gli allegati tecnici. Infine, c'è la firma del contratto (anche per eventuale supporto di manutenzione post-vendita).
- 2) **Developing & Delivery** – viene avviato il progetto di **Digital Transformation** attraverso la costituzione di un **team di esperti** (provenienti dai 6 centri di competenza) per la realizzazione della **soluzione «custom» richiesta dal cliente**. Partono le attività di **coordinamento da parte di un Project Manager** (in modalità *Agile PM*) per il monitoraggio degli standard di qualità richiesti, il rispetto dei tempi e dei costi, e lo sviluppo del **prototipo** della soluzione prevista. Si svolgono il **Test e collaudo** dei *deliverable* prodotti e le attività di **formazione** e di **Change Management** per l'organico del cliente. Infine, si **consegna** della soluzione al cliente.

# Reti

- 3) **Maintenance & Evolution** – laddove previsto, le soluzioni realizzate vengono prese in consegna dalla linea di attività di **Managed Service Provider** per le attività di manutenzione ordinaria e analisi predittive. I progetti realizzati possono prevedere la realizzazione di **fasi di sviluppo successive e/o lo sviluppo di evoluzioni** derivanti da necessità di Business o necessità di aderire ad adempimenti (normativi, etc..).

## Campus – Engineering Solutions & Technologies

Il «Campus» **Engineering Solutions & Technologies** rappresenta l'**asset strategico** della Società, un vero e proprio Centro di Innovazione nel quale hanno origine tutti i progetti sviluppati da Reti.

L'obiettivo primario del Campus è studiare, progettare, sviluppare ed applicare soluzioni IT finalizzate a risolvere problematiche di natura teorica e tecnologica afferenti prevalentemente ai settori BFSI, IT, Telco e Manufacturing.

Il Campus è diviso in **6 Centri di competenza**: Business & Artificial Intelligence, Cyber Security, Project Management and Business Analysis, ERP, Mobile e Cloud.

Rispetto a queste aree avviene la formazione dei professionisti di Reti attraverso la Reti Academy, un learning provider interno alla struttura che offre seminari, corsi per l'apprendimento e percorsi formativi, anche in collaborazione con diversi istituti di formazione.

Grazie alle competenze acquisite, gli esperti di Reti sono in grado di studiare, programmare e testare le innovazioni tecnologiche progettate internamente e di realizzare **prototipi innovativi** strumentali alla successiva implementazione presso i clienti.

Il Campus si configura così come un **laboratorio tecnologico altamente professionale** dedicato alla risoluzione strategica di problemi ingegneristici e alla trasformazione tecnologica del business dei clienti.

### Principali attività del Campus



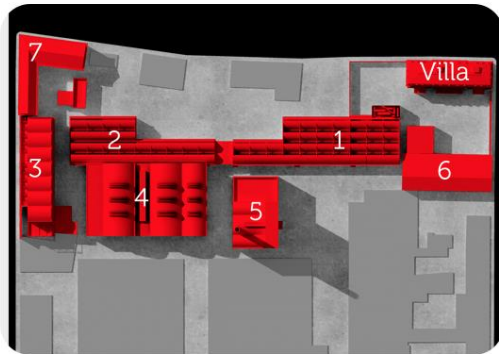
#### Iniziative/Collaborazioni con ITS:

Reti promuove la cultura tecnica e scientifica in ambito regionale e nazionale, favorendo l'immissione nel mercato del lavoro di giovani talenti del settore IT, attraverso la partecipazione agli ITS (istituto tecnico superiore). Delle vere e proprie scuole di alta specializzazione tecnologica di livello post-diploma:

- <https://www.itstechtalentfactory.it/chi-siamo/soci-its-e-partner/>
- <https://itsincom.it/partner/>

# Reti

All'interno di una cornice d'Arte, Campus Reti offre ai propri professionisti spazi dotati delle tecnologie più all'avanguardia, per facilitare la condivisione di esperienze e idee.



20.000 mq di spazi polifunzionali

7 LAB progettati seguendo i più innovativi criteri di **building automation**

Posizione strategica: 25' da Milano Cadorna, 7' da Malpensa Aeroporto



Laboratori per la **condivisione** e la **sperimentazione delle tecnologie**



Attività formative **esperienziali**



Eventi divulgativi  
(Riferiti ai **centri di competenza**)



Eventi in partnership con i **principali player del settore IT**

## Top Management



### Bruno Paneghini - Presidente e Amministratore Delegato

È di marca Olivettiana l'imprinting imprenditoriale di Bruno Paneghini, che ad Ivrea, muovendo i primi passi della sua brillante carriera, respirò i principi di quell'insuperato modello di sviluppo che riusciva a coniugare il miglior spirito industriale, una forte vocazione all'innovazione e un'autentica e concreta attenzione allo sviluppo del territorio e delle comunità

d'appartenenza.

Uno spirito, una vocazione e un'attenzione che Bruno Paneghini ha poi voluto e saputo trasferire a Busto Arsizio, città che gli ha dato i natali e alla quale dal 1994 ha legato l'ormai venticinquennale progetto imprenditoriale di Reti SpA.



### Federica Camagna - Dir. Amm.ne, Finanza e Controllo

Laureata in Finanza dei mercati e d'impresa e con un master per CFO presso l'Università Carlo Cattaneo di Castellanza, inizia la carriera professionale come revisore presso KPMG S.p.A. Svolge nel corso dei primi anni incarichi di revisione contabile secondo la normativa civilistica italiana e internazionale, reporting package di gruppo e verifiche trimestrali sulla

regolare tenuta della contabilità. Nel 2013 entra in Reti S.p.A. come Responsabile della

# Reti



pianificazione e del controllo di gestione e dal 2017 ricopre il ruolo di Direttore Amministrazione Finanza e Controllo.

## **Lorenzo Beliusse - Dir. Marketing**

Dopo una laurea in Information Technology presso l'Università degli studi di Milano, inizia negli anni 2000 un percorso che lo porta ad adottare, nel mondo della consulenza, le tecniche di Management all'interno di numerosi grandi progetti di trasformazione digitale. L'attenzione allo sviluppo di strategie e ai temi di comunicazione, lo portano, attraverso numerosi percorsi formativi, alla realizzazione di progetti di comunicazione e marketing Strategico.

Ricopre il ruolo di Direttore Marketing di Reti S.p.A..



## **Michele Lucioni - Dir. Tecnica & Sales**

Laurea in ingegneria elettronica ed Executive MBA presso il MIP. Da oltre 15 anni si occupa di consulenza verso realtà enterprise in vari settori di mercato: bancario, assicurativo, energia. All'interno di Reti ricopre il ruolo di direttore tecnico con focalizzazione sui processi di digital transformation. Il suo obiettivo è quello di supportare le società nel cambiare ed efficientare i modelli di business tramite l'uso della tecnologia. Le aree di specializzazione ed i progetti che lo vedono coinvolto spaziano dalla business intelligence all'artificial intelligence toccando anche tematiche di IoT.



## **Andrea Bombelli - Dir. Commerciale**

Laureato in Economia e Gestione aziendale con specializzazione nel terziario e servizi commerciali presso l'Università Cattolica di Milano, inizia la sua esperienza in RETI nel 2007 nell'area Commerciale, seguendo la stesura di tutti gli accordi contrattuali. Nel 2013 assume un ruolo di coordinamento nella stessa area, diventando il punto di contatto fra l'anima produttiva e quella amministrativa dell'azienda. Nel 2015 conclude il Programma di Sviluppo Manageriale presso SDA Bocconi School of Management di Milano. Dal 2017 assume il ruolo di Direttore Commerciale.



## **Carlo Toja - Dir. HR**

Laureato in Ingegneria elettronica al Politecnico di Milano, inizia la sua carriera nel mondo IT nel 1997 all'interno del Gruppo Eni. Passa in seguito in EDS prima di entrare nel 1999 in Reti, inizialmente in ruoli specialistici e di Project Management, quindi dal 2006 nel ruolo di Direttore dell'area Infrastruttura dove persegue obiettivi di crescita attraverso innovazione tecnologica. Conseguisce nel 2018 un Master MBA presso il MIP – Politecnico di Milano e sposta il suo focus sulla gestione delle risorse umane arrivando a gennaio 2020 a ricoprire il ruolo di Direttore HR.



## Il Percorso ESG

Il **primo passo** del percorso ESG di RETI consiste nella fondazione di un sistema aziendale basato sulla sostenibilità e sulla creazione di valore per tutti gli stakeholder. Per questa ragione, RETI ha deciso di diventare una **Società Benefit**, cioè una società a scopo di lucro, ma contraddistinta da una maggiore di trasparenza e accountability. La forma giuridica di società benefit rassicura gli investitori che un'azienda mantenga la responsabilità di perseguire la propria missione nel futuro.



Il **secondo passo** che Reti ha compiuto in questo percorso riguarda la stesura del **primo Report di sostenibilità** aziendale, redatto sulla base delle metodologie e principi previsti dai Global Reporting Initiative Sustainability Standards. Gli indicatori di performance impiegati sono quelli previsti dagli standard di rendicontazione adottati, rappresentativi degli specifici ambiti di sostenibilità analizzati e coerenti con l'attività svolta dall'azienda e gli impatti da essa prodotti. In particolare, tali indicatori sono stati scelti sulla base di un'analisi preliminare che ne ha determinato la rilevanza.

L'informativa di sostenibilità si riferisce alla performance di Reti S.p.A. al 31 dicembre 2019.

Il **terzo e per ora ultimo passo** concerne l'avvio del percorso per ottenere la certificazione di **Bcorp**. Una "B Corp® Certificata" è una società - certificata dall'organizzazione no profit B Lab - che soddisfa rigorosi standard di scopo, responsabilità e trasparenza e deve raggiungere gli obiettivi di performance determinati da B Lab e misurati attraverso lo standard internazionale B Impact Assessment. Conseguire il certificato significa riscrivere il modo di fare business per generare impatto positivo su tre dimensioni: People – Planet – Profit.

Tutti questi step sono parte integrante della strategia di Reti, che ha come obiettivo il consolidamento della propria posizione nel mercato IT, facendo leva sulle linee guida che storicamente ne hanno caratterizzato la crescita, ovvero attraverso il continuo sviluppo di competenze che possano consentire di ampliare e diversificare il portafoglio clienti e le soluzioni offerte.

## Highlights economico-finanziari 1h 2020

Il **Valore della Produzione** è pari a 10,60 milioni di euro, +1,7% rispetto a 10,42 milioni di euro nel 1H 2019; l'incremento è imputabile al consolidamento delle attività presso i clienti storici e all'ampliamento del portafoglio clienti a livello nazionale e internazionale, sviluppato anche attraverso l'acquisizione di commesse con migliori marginalità.

L'**EBITDA** è pari a 1,17 milioni di euro, in crescita del 20,9% rispetto a 0,97 milioni di euro nel 1H 2019 per effetto dell'incremento del Valore della produzione e di minori costi per servizi.

L'**EBIT** è pari a 0,64 milioni di euro, in crescita del 25,6% rispetto a 0,51 milioni di euro nel 1H 2019, dopo ammortamenti per 502 migliaia di euro (457 migliaia di euro nel 1H 2019).

L'**Utile ante imposte** è pari a 0,58 milioni di euro, in crescita del 56,7% rispetto a 0,37 milioni di euro nel 1H 2019. La gestione finanziaria presenta un saldo negativo pari a 64 migliaia di euro, in miglioramento rispetto a 110 migliaia di euro nel 1H 2019.

L'**Utile Netto** è pari a 0,38 milioni di euro, in crescita del 72,1% rispetto a 0,22 milioni di euro nel 1H 2019, dopo imposte per 202 migliaia di euro (150 migliaia di euro nel 1H 2019).

Il **Patrimonio Netto** è pari a 4,25 milioni di euro (4,43 milioni di euro al 31 dicembre 2019).

La **Posizione Finanziaria Netta** è pari a 12,89 milioni di euro, in miglioramento rispetto a 13,56 milioni di euro al 31 dicembre 2019. La Posizione Finanziaria Netta *core business* è pari a 1,71 milioni di euro in miglioramento rispetto a 3,21 milioni di euro del 31 dicembre 2019.