

# Procedura di vendita Eutelia/Agile.

Approfondimento dell'analisi relativa al Piano Industriale presentato da  
Cloud Italia – ILP – Minacom

Novembre 2011

*Strictly private and confidential*

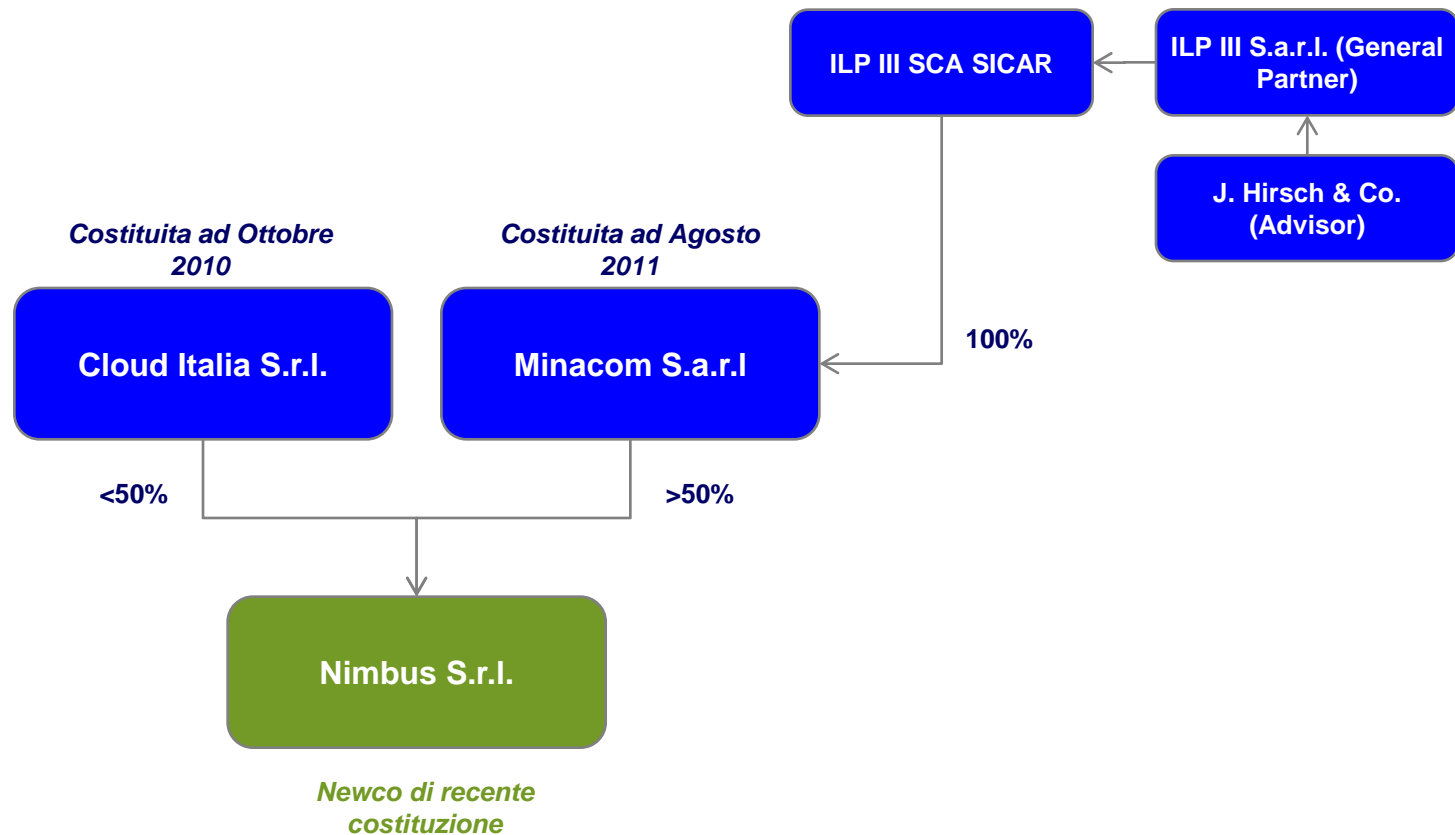
# Glossario

- BPM – Business Process Management
- BSS – Business Support System
- CAM – Channel Account Manager
- CPE - Customer Premises Equipment
- IaaS – Infrastructure as a Service
- OSS – Operating Support System
- OTRS – Open Ticket Request System
- PaaS – Platform as a Service
- POP – Point Of Presence
- PMI – Piccole e Medie Imprese
- SLA – Service Level Agreement
- VAR – Value Added Reseller

Analisi aree di intervento	3
Analisi proiezioni economico finanziarie	13

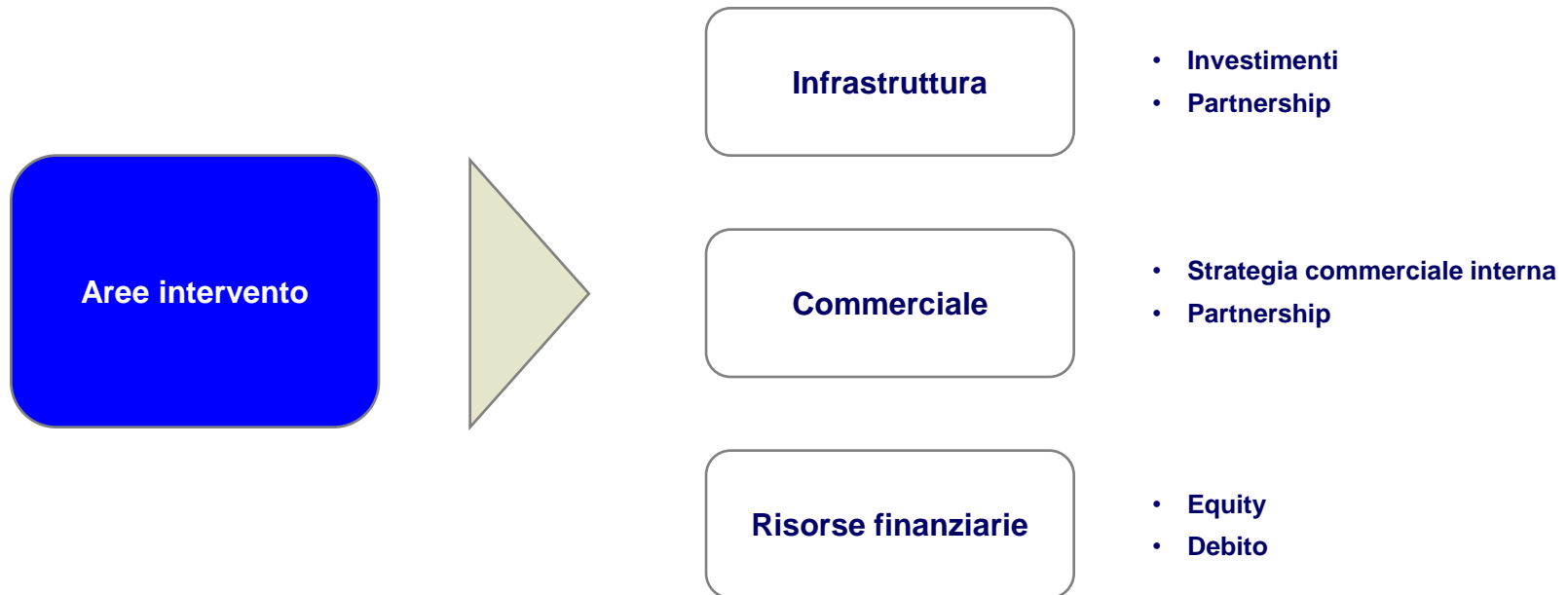
## Struttura offerente

- ILP III SCA SICAR e Cloud Italia S.r.l. hanno presentato congiuntamente l'offerta per l'acquisto del Ramo TLC attraverso un veicolo societario di nuova costituzione di diritto italiano, denominato Nimbus S.r.l.



## Aree di intervento

- Le principali aree di intervento del Piano Industriale sono le seguenti:



## Aree di intervento: investimenti relativi all'infrastruttura

### Infrastruttura di rete

- La rete nazionale di Eutelia è ritenuta adeguata a supportare le attività della Nuova Eutelia in una prima fase di attività. Le aree prioritarie di investimento sono le seguenti:
  1. Eliminazione dei possibili rischi legati a guasti o fragilità della rete: rimozione di apparati non più supportati dal produttore.
  2. Ottimizzazione dei costi di trasporto del traffico e collegamento tra POP e clienti; eliminazione del POP di Padova ed eventuale spostamento nel Sud Italia. Passaggio alla tecnologia 10 Gbit Ethernet anche sui collegamenti geografici da POS. Armonizzazione delle tecnologie sulla rete radio e analisi dei siti radio in termini dei contratti e i relativi costi.
  3. Aggiornamento e upgrade del Customer Care e Contact Center, sistemi interni di supporto alla vendita e piattaforme per erogazione dei servizi video, messaging e collaboration. Investimenti per supportare sviluppo base clienti.

### Sistemi OSS/BSS

- La prima fase prevede l'inserimento in rete di un prodotto Italtel (i-NEM) in grado di offrire monitoring, diagnostica e la configurazione che include funzionalità di Fault e Performance Management, Accounting, Inventory e Provisioning, Subscriber Management.
- Nella fase di sviluppo la Nuova Eutelia dovrà dotarsi di sistemi coerenti con l'evoluzione del modello di business: tecnologia Cordys (Business Operation Platform 4) che permette l'integrazione con molteplici strutture IT.

### Sistemi di help desk & trouble ticketing

- Se necessario, verrà inserito un sistema di trouble ticketing basato su OTRS, facilmente integrabile nei sistemi BSS/OSS

### Data Center

- Core (tecnologia Unified Fabric e Multilayer Switch della serie catalyst)
- Aggregazione e livello di servizio (la soluzione Italtel prevede di utilizzare Unified Fabric e Multilayer Switch delle serie Catalys)
- Livello di accesso e computing (la soluzione Italtel prevede Switch L2 della serie Catalyst e Unified Fabric, per le soluzioni di computing accanto alla fornitura di server tradizionali si propone la nuova piattaforma Cisco di Unified Computing).
- In ambito SAN Italtel propone i fabric switch di Cisco MDS 9000, in ambito storage tecnologico EMC o NetApp.
- Utilizzo di management offerti dai vendor per le proprie tecnologie o sviluppo di layer di management superiori in accordo con specifiche esigenze rilevate.
- Interventi di evoluzione del Data Center (virtualizzazione ambienti, standard ITIL, spostamento gestione verso il cliente finale per minimizzare i costi operativi di gestione ordinaria e per fidelizzare i clienti, Arezzo e Roma e sito di San Zeno come poli di erogazione).

## Aree di intervento: partnership relative all'infrastruttura

- Gli Offerenti intendono inoltre procedere con le seguenti partnership, in relazione alla dotazione infrastrutturale:

Area	Partner	Descrizione	Impatto	Stato Avanzamento
Infrastrutture tecnologiche	<b>Cisco International BV</b>	Supporto nella progettazione dell'evoluzione della rete, fornitura di parte degli apparati necessari per lo sviluppo dell'infrastruttura e finanziamento degli investimenti in rete e sistemi.	CAPEX	Non Binding Memorandum of Understanding siglato tra Cloud Italia S.r.l. e Cisco System International B.V. siglato. Comunicazione di Cisco Capital con disponibilità al potenziale finanziamento dei CAPEX («subject to Internal Credit Department»). In particolare: - Facility line di 20 €M entro il 2013 come leasing finanziario o operativo - include sia investimenti in tecnologia Cisco che di terze parti.
	<b>Italtel S.p.A</b>	Supporto nell'assessment della rete esistente, system integration per l'evoluzione dell'infrastruttura.	CAPEX	Memorandum di intesa non vincolante siglato tra Cloud Italia S.r.l. e Italtel S.p.A. per collaborazione esclusiva. Assessment Infrastruttura di Rete redatto da Italtel
	<b>Seicos S.p.A,</b>	Collaborazione nell'acquisizione di commesse verso la pubblica amministrazione, creazione di una rete dedicata ad uso sicuro.	In via prudenziale non sono stati inseriti i possibili ricavi aggiuntivi generati dalla Partnership.	Lettera da parte di ILP III e Cloud Italia S.r.l. in cui si propone a Seicos S.p.A. l'affiancamento nella fase di Due Diligence del Ramo di azienda di Eutelia. Dettaglio tecnico della infrastruttura di Seicos.
Tecnico commerciali area «Cloud»	<b>Cordys Netherland BV</b>	Fornitura della piattaforma alla base dell'erogazione di servizi cloud e di applicazioni "pronte all'uso" da vendere a clienti business.	CAPEX	Memorandum di intesa Cordys Netherland BV. e Cloud Italia S.r.l.
	<b>Opensign International Sa</b>	Cessione di diritti su pacchetti software e reingegnerizzazione di questi ultimi per l'utilizzo in modalità Cloud.	CAPEX	Memorandum di intesa siglato tra Opensign S.r.l. e Cloud Italia S.r.l.
	<b>Hit Internet Technologies S.p.A.</b>	Cessione di diritti su pacchetti software e reingegnerizzazione di questi ultimi per l'utilizzo in modalità Cloud.	CAPEX	Memorandum di intesa siglato tra HIT e Cloud Italia S.r.l.

## Aree di intervento: strategie commerciali (1/3)

### Servizi orizzontali

Usufruibili da tutti i clienti a prescindere da applicativo che si si utilizza

- **SLA Management** - Possibilità del cliente finale di monitorare il livello di qualità erogato dall'operatore, attraverso un cruscotto.
- **Security** - Possibilità del cliente finale di monitorare il grado di vulnerabilità della loro azienda (es. necessità di aggiornare antivirus).
- **Traffic inspection** – pur nella salvaguardia della privacy, permettono di indagare le varie tipologie di traffico.

### Servizi intermedi

Tradizionali servizi di TLC ripensati per specifico target di PMI e introduzione di servizi di collaborazione più evoluti

- **Connettività dati e voce**
- **Videocomunicazione, messaging, web collaboration, document sharing, mobilità**

### Servizi applicativi

Mission verso cui far evolvere la Nuova Eutelia

- **Applicativi gestionali, verticali, ERP** erogati in modalità on demand
- **BPM** che indirizza la gestione dei processi aziendali attraverso il contributo di più applicazioni legacy (es. gestione prime note, fatture attive e passive, e-procurement)



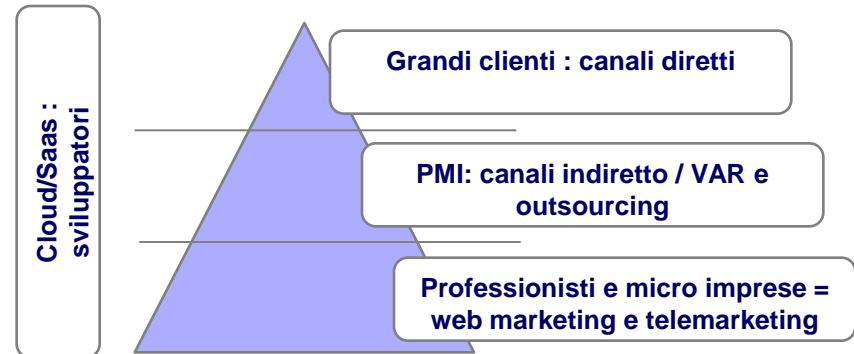
## Aree di intervento: strategie commerciali (2/3)

## Canali di vendita

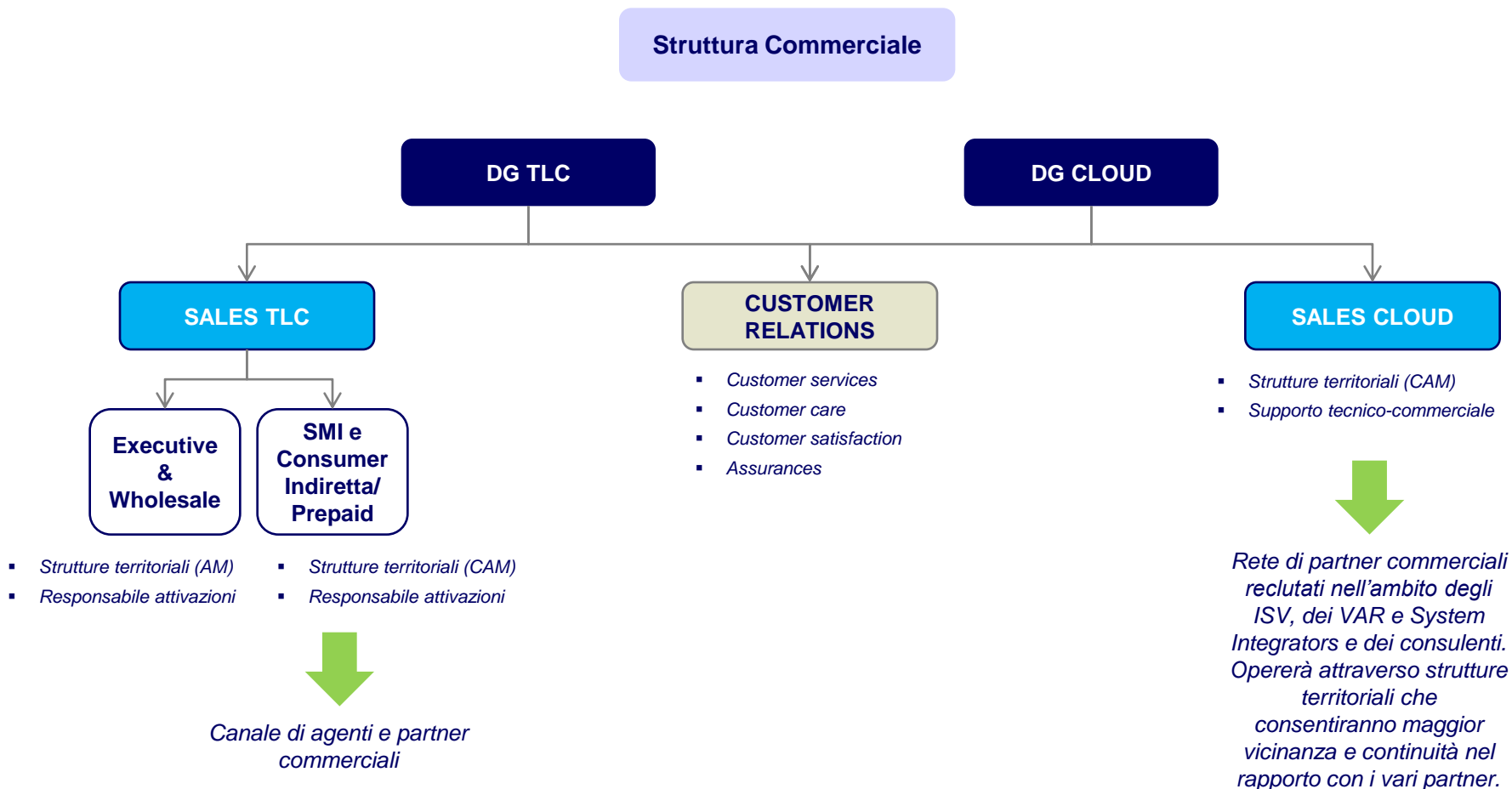
- CANALE INDIRETTO TLC (Agenzie, Distributori, Reseller): Rafforzamento di questo canale e reclutamento di nuove agenzie sul territorio.
- SOGGETTI CHE OPERANO NELL'IT E NON NEL TLC: Dealers dei vendors di sistemi gestionali.
- CANALI CONSOLIDATI OPERANTI NELL'IT: a cui consentire una marginalità maggiore di quella del tradizionale TLC. In particolare il progetto sarà supportato da una partnership con ITWay, catena di distribuzione informatica fortemente radicata sul territorio.
- COMUNITÀ VIRTUALE: comunità di sviluppatori di microapplicazioni e/o consulenti per le PMI a cui verrà fornita l'infrastruttura, il motore di sviluppo, l'accesso alla rete completa degli sviluppatori in maniera gratuita. Nuova Eutelia creerà un programma di affiliazione che prevedrà corsi specifici, certificazioni, al fine di reclutare i migliori sviluppatori la cui remunerazione avverrà attraverso royalties sui programmi che realizzeranno.

## Forza vendita interna

- AREA MANAGER che dovranno presidiare sul territorio i canali di vendita indiretti. In una prima fase i CAM dovranno diminuire il churn, operando direttamente sui clienti finali. I VAR dovranno integrare un approccio commerciale superando il concetto di VAR puro caratterizzato da prevalente cultura tecnica. Logiche remunerative diverse per farming e hunting.
- TEAM DI ACCOUNT MANAGER che avrà la responsabilità delle vendite Top Account.
- Per i servizi innovativi (cloud) saranno gli stessi sviluppatori utenti/clienti della piattaforma di sviluppo a rappresentare un importante canale verso l'utenza finale.



## Strategia in merito allo sviluppo commerciale (3/3)



*Creazione di strutture territoriali dove Account Manager svilupperanno le relazioni dirette e Channel Account Manager le relazioni con i canali*

## Aree di intervento: partnership commerciali

- Gli Offerenti intendono procedere con le seguenti partnership commerciali:

Area	Partner	Descrizione	Impatto	Stato Avanzamento
<b>Accordi commerciali</b>	<b>IT-Way S.p.A. (Quotata alla Borsa italiana)</b>	Utilizzo del canale IT-Way per la commercializzazione di servizi TLC e Cloud. Impegno da parte di ITWay a costruire ed organizzare parte dei canali futuri della nuova Eutelia.	<b>Ricavi.</b> Stimano il contributo ITWay tra il 10% ed il 15% dei ricavi Cloud.	Memorandum di intesa siglato tra IT-Way S.p.A, e Cloud Italia S.r.l.
	<b>Elettronica Bio Medical Srl</b>	Partnership per lo sviluppo commerciale su clienti nell'ambito della sanità pubblica e privata	I ricavi potenziali non sono stati inseriti nel piano industriale	Progetto di collaborazione nel caso si aggiudicazione dei rami di Agile a EBM/TBS e Eutelia a Cloud Italia S.r.l per rapporti commerciali tra le parti. Manifestazione di interesse di EBM ad per i rami di Agile S.r.l. in cui si valuta positivamente la visione di Cloud.
	<b>Cosmic Blue Team S.p.A</b>	Collaborazione per la migrazione verso i servizi cloud di grandi aziende e presso la pubblica amministrazione.	In via prudenziale non sono stati inseriti i possibili ricavi aggiuntivi generati dalla Partnership.	Accordo quadro di collaborazione commerciale ed industriale siglato tra Cloud Italia S.r.l. e Cosmic Blue Team S.p.A.

## Aree di intervento: risorse finanziarie

- Gli Offerenti intendono finanziare il prezzo offerto per il Ramo TLC attraverso equity.
- Gli Offerenti dichiarano inoltre di avere avviato contatti con primari istituti bancari (Unicredit e MPS) per disporre di adeguate risorse finanziarie per lo svolgimento dell'attività imprenditoriale della nuova realtà, a supporto del mantenimento dei livelli occupazionali e dei piani di sviluppo della stessa.
- In caso di aumento di fatturato, prevedono un incremento delle linee di debito.
- Relativamente agli investimenti 2012: pari a € 8.7 M si stima che il 70% sarà finanziato mediante debito e 30% capitale proprio.
- Dal 2013: 100% debito.
- Dato che la quasi totalità degli investimenti realizzati nel piano è rappresentata da impianti realizzati da Cisco o da suoi partner commerciali (EMC Wmware) gli Offerenti hanno intrapreso avanzate trattative con Cisco Capital la quale ha confermato disponibilità a finanziare l'acquisto o a concedere in noleggio operativo i macchinari.

---

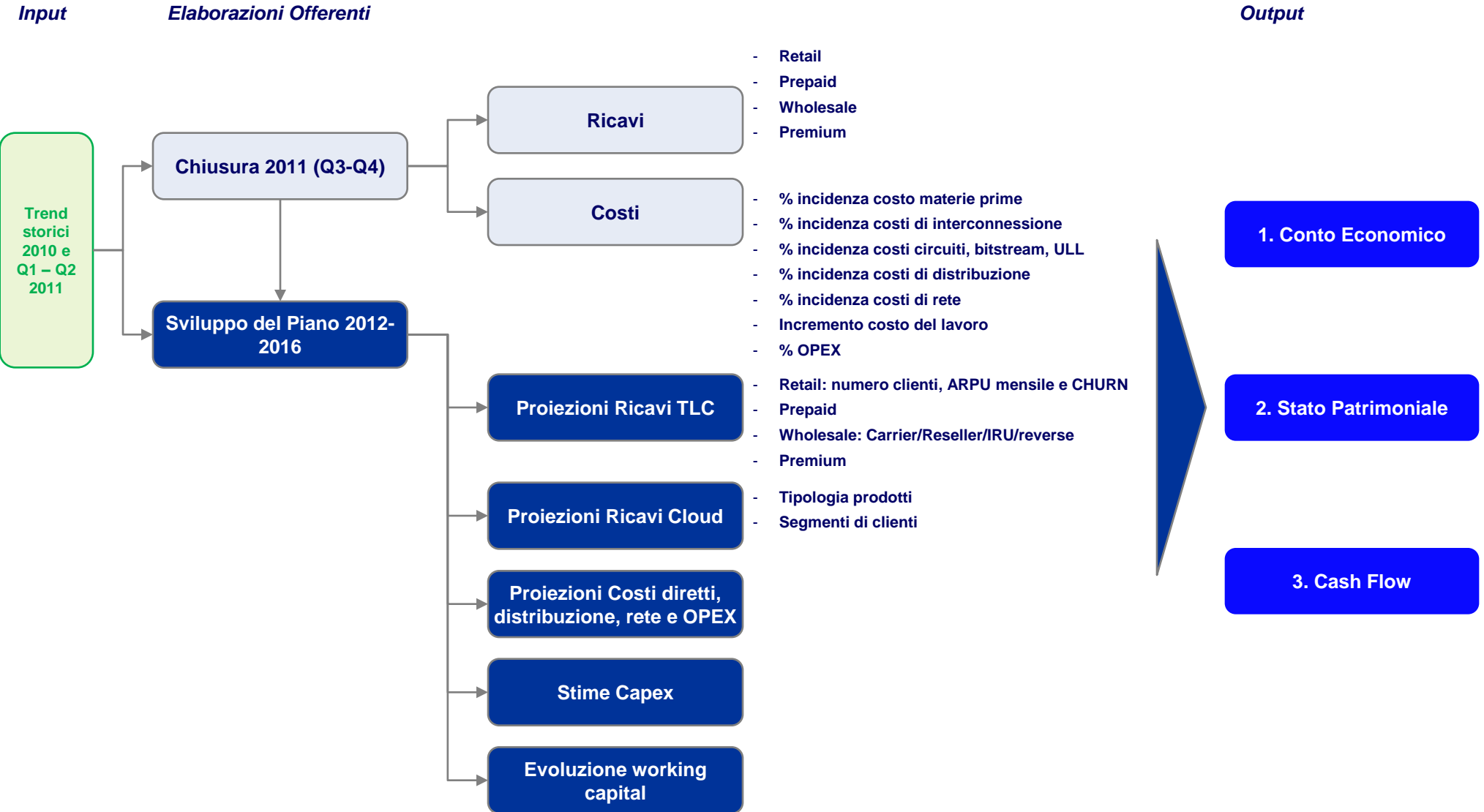
Analisi aree di intervento	3
Analisi proiezioni economico finanziarie	13

## Oggetto di offerta alla base del Piano

Gli Offerenti hanno formulato delle proiezioni economico-finanziarie in relazione al ramo TLC ed in particolare:

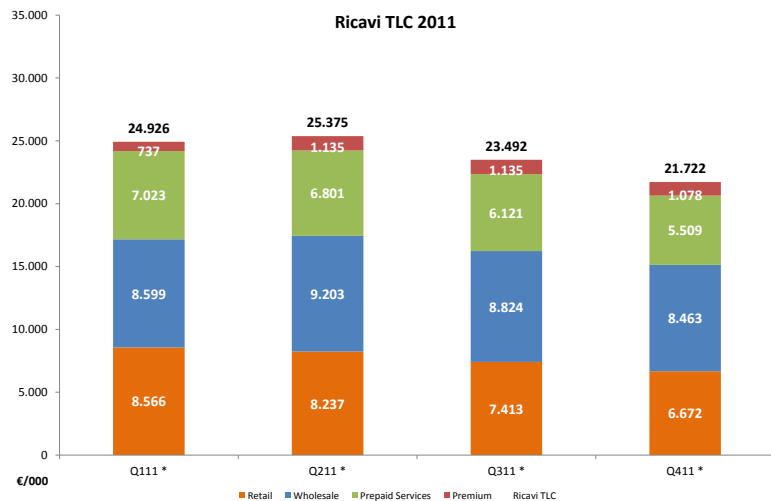
- **Tutti i beni di cui ai documenti compresi nella Virtual Data Room e comunque di proprietà di Eutelia riconducibili al Ramo TLC.**
- Il Perimetro TLC oggetto dell'offerta **non comprende il complesso immobiliare ubicato a Roma in via Bona 67**, rispetto ad una significativa porzione di tale complesso immobiliare gli Offerenti si dichiarano disponibili a sottoscrivere un contratto di locazione ai termini ed alle condizioni indicati nella Busta A Documento 2 Allegato 3. Il contratto di locazione comprende circa il 50% della superficie complessiva ed in ogni caso l'intera superficie di tutti i locali tecnici warehouse and technical spaces necessari per operare la rete e i datacenter, i parcheggi interni e gli uffici. La durata proposta è di 6 anni con un canone annuale di € 500.000.
- Pur non avendo potuto esaminare la consistenza del Magazzino di Eutelia oggetto del meccanismo put e call gli Offerenti **ritengono che il magazzino sia già ricompreso nel perimetro ramo TLC oggetto di offerta**. Nell'ipotesi in cui il magazzino non fosse coincidente con quanto indicato nel perimetro TLC, gli Offerenti si dichiarano disponibili a valutare la proposta del meccanismo del paragrafo 9 del contratto di cessione.
- **I debiti relativi all'esercizio del ramo TLC anteriori al perfezionamento del trasferimento dello stesso non sono compresi ad eccezione di quelli elencati degli articoli 5b e 5c del contratto di cessione.**
- **230 unità.**

# Framework logico del Piano

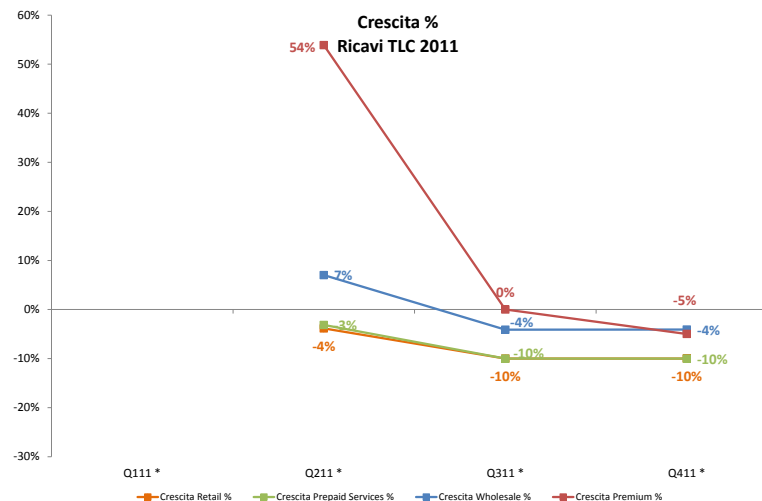


# Chiusura 2011: Ricavi

## Chiusura 2011 - Ricavi TLC



\* Q111 e Q211 sono stati tratti dai risultati storici di Eutelia; Q311 e Q411 sono stime degli Offerenti



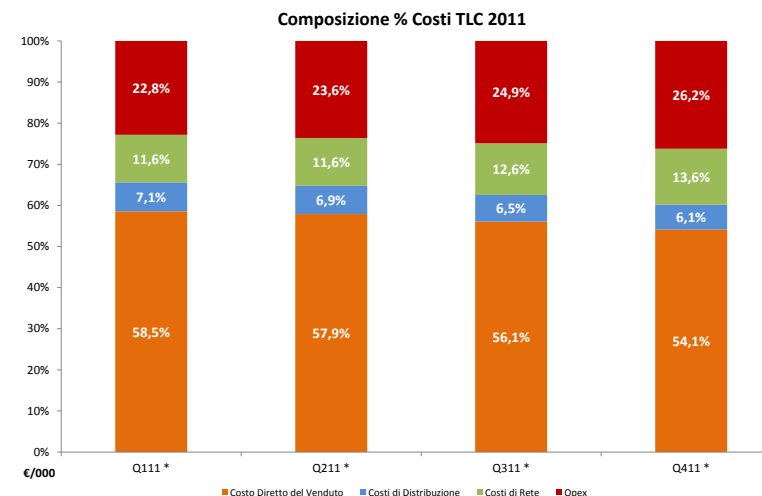
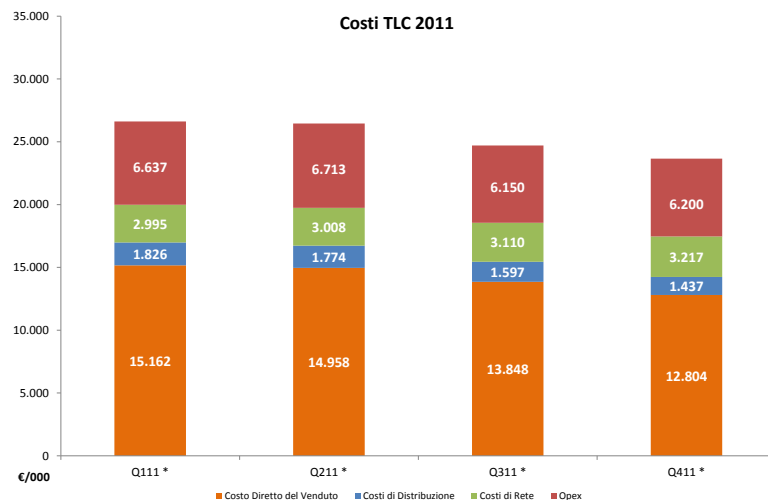
- Gli Offerenti hanno stimato i ricavi TLC partendo dall'analisi dei dati economico-finanziari di Eutelia resi disponibili in Virtual Data Room, in particolare relativi all'anno 2010 e ai due trimestri Q1 e Q2 del 2011.

- Come evidenziato nel grafico sopra riportato gli Offerenti hanno stimato i ricavi per i trimestri Q3 e Q4 ipotizzando:
  - Retail: una riduzione pari al 10% nel Q3 e nel Q4;
  - Prepaid Services: stesso andamento del segmento Retail;
  - Wholesale: una riduzione pari al 4% nel Q3 e Q4 (gli Offerenti nel Piano evidenziano una riduzione pari a circa il 5%);
  - Premium: andamento stabile nel Q3 e una riduzione pari al 5% nel Q4.
- Le stime sono basate su trend storici e non considerando il recupero di fatturato realizzato nel Q2.



# Chiusura 2011: Costi

## Chiusura 2011 - Costi TLC



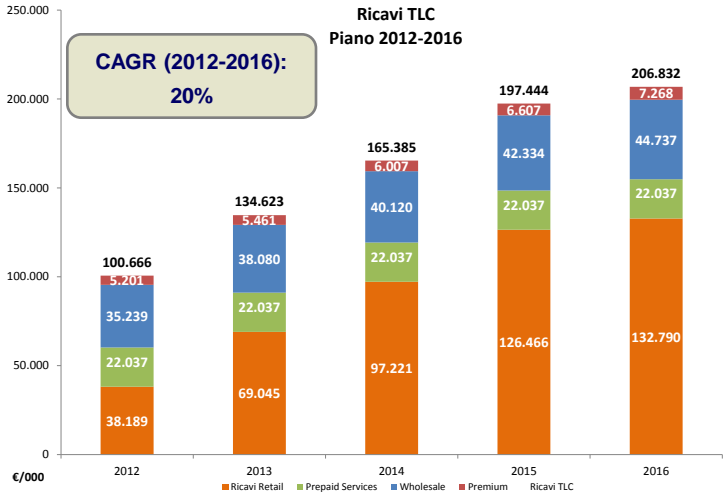
\* Q111 e Q211 sono stati tratti dai risultati storici di Eutelia; Q311 e Q411 sono stime degli Offerenti

- Per la proiezione dei costi relativi ai trimestri Q3 e Q4, gli Offerenti hanno ipotizzato:
  - Costo Diretto del Venduto: l'incidenza è stata ipotizzata in base ai risultati storici. Tale voce comprende i costi di materie prime, per i quali è stata applicata un'incidenza dello 0,2% sui ricavi, i costi di interconnessione, calcolati con un'incidenza del 43,2% sui ricavi, ed i costi Circuiti, Bitstream e ULL, calcolati con un'incidenza del 15% sui ricavi.
  - Costi di distribuzione: comprendono i costi per agenzie e prepaid e sono mantenuti stabili rispetto agli esercizi precedenti (incidenza del 7% sui ricavi), riflettendo le percentuali previste nei contratti di distribuzione.
  - Costi di Rete: comprendono i costi di manutenzione (manutenzione su IRU, manutenzione ed installazioni), per i quali è stato ipotizzato un aumento del 5% per entrambi trimestri (Q3 e Q4), i costi PoP, datacenter e locali tecnici, per i quali è stato ipotizzato un aumento del 2% ed i costi di Licenze e Royalties e Rights of Way ipotizzati fissi.
  - Opex: comprendono il costo del lavoro, che è stato ipotizzato con un aumento dell'1% per il Q3 e Q4, ed i costi di sedi ed altri Opex stimati come stabili.

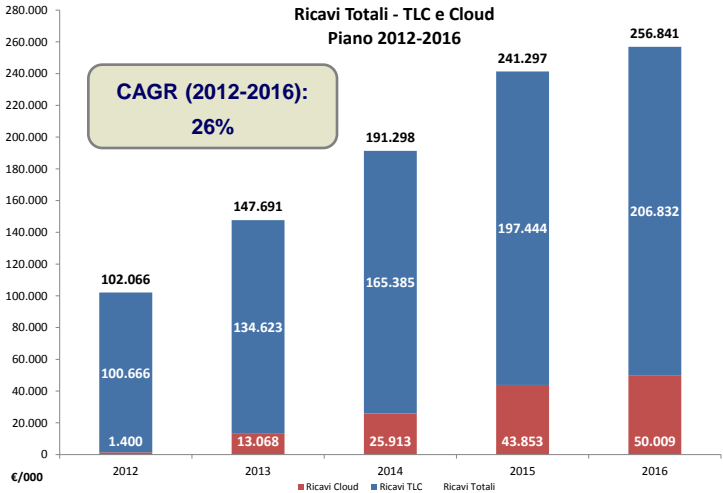
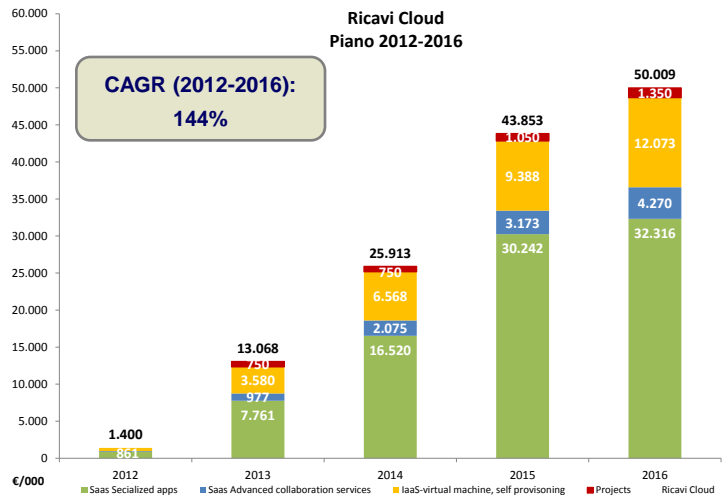
# Overview ricavi 2012-2016

## Piano 2012 -2016 - Ricavi

1

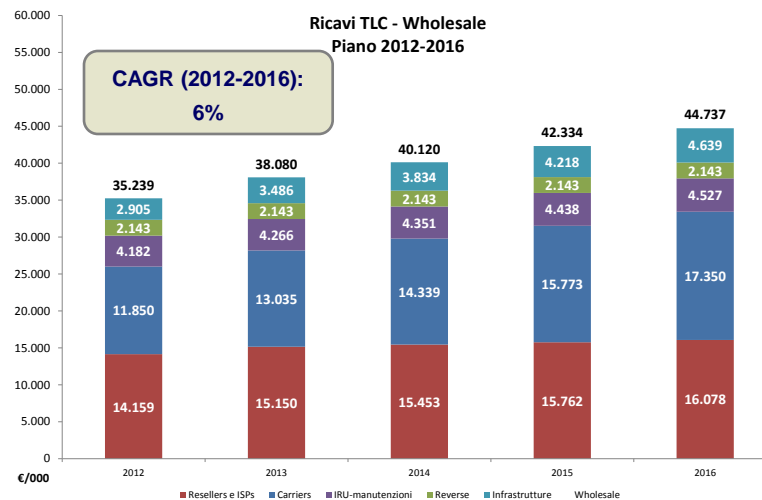
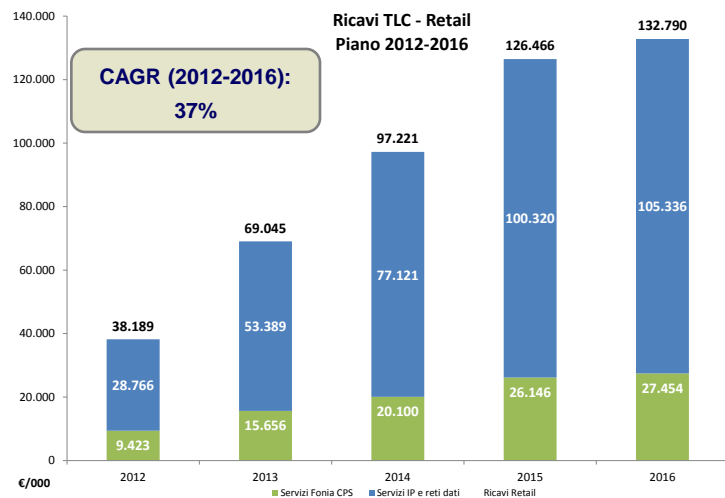


2



# Ricavi TLC – Retail, Wholesale

## 1 Piano 2012 -2016 - Ricavi TLC



### Retail

- I ricavi retail nel Piano sono stati stimati sulla base dei seguenti driver: numero cliente (nuovi + base esistente), ARPU mensile e Churn.
- Per i nuovi clienti, la proiezione dei ricavi è basata su ipotesi ARPU / mese: una parte generata da servizi «classici» e basata su valore storico ARPU clienti Nuova Eutelia, ed una parte addizionale dei nuovi servizi.
- I clienti sono stati suddivisi in 4 categorie (Top, Medi, SME, SOHO). Sui nuovi clienti è stato applicato un Churn, in linea con i risultati storici pari a 1,2 % nel 2013 e 1,5% successivamente.
- La crescita dei nuovi clienti è calcolata in base al numero di nuovi clienti per venditore. Per i clienti della base esistente, sono stati calcolati ricavi basati su un ARPU mensile incrementato da ricavi addizionali da upselling. E' stato applicato un Churn mensile di 1,5% per il 2012, poi dell'1% per i successivi anni. Sono state stimate sinergie di ricavi addizionali dai servizi Cloud.

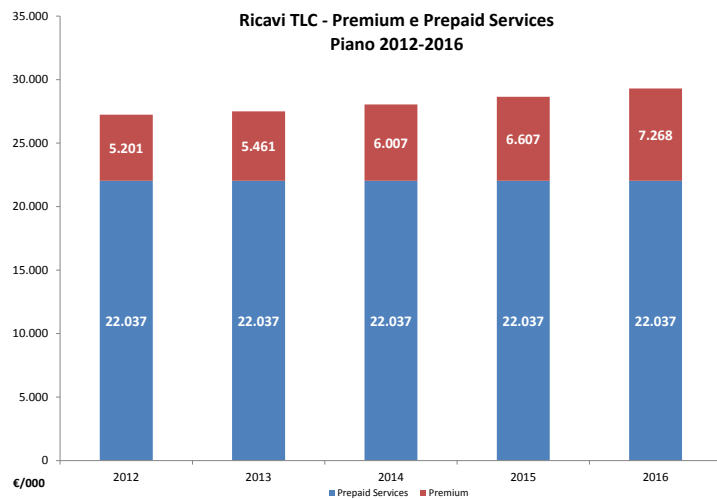
### Wholesale

- L'incremento è trainato da un recupero maggiore per i ricavi Carrier e Reseller, in particolare:
  - Carriers: è ipotizzato un incremento annuo pari al 10% nel 2012-2016;
  - Reseller / ISP: è ipotizzata una crescita pari al 7% nel 2013 e successivamente al 2%;
  - Manutenzione IRU: sono ricavi da contratti pluriennali già definiti, perciò è stata prevista una crescita del 2% annuo (inflazione);
  - Reverse: è stato mantenuto un trend stabile.

## Ricavi TLC – Premium and Prepaid Services

1

Piano 2012 -2016 - Ricavi TLC



CAGR (2012-2016) - Premium:  
 9%

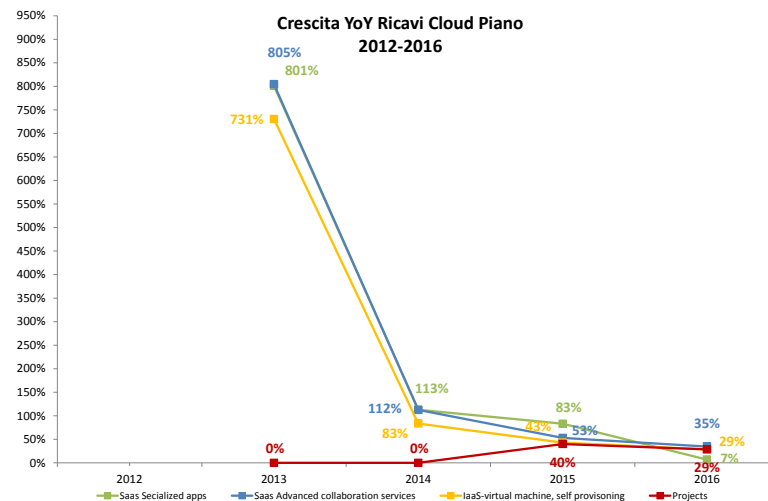
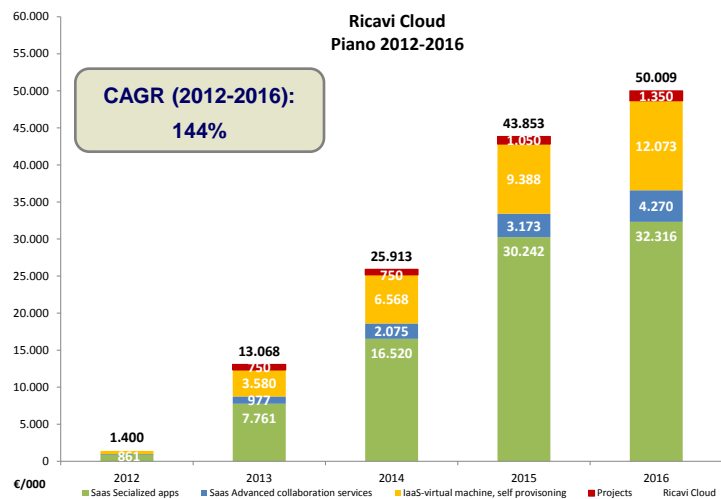
CAGR (2012-2016) - Prepaid Services:  
 0%

- Premium: sono ipotizzati in crescita del 5% nel 2013, e del 10% nel periodo 2014-2016.
- Prepaid: è un mercato maturo, i ricavi sono mantenuti stabili nel corso del periodo del Piano.

# Ricavi Cloud

2

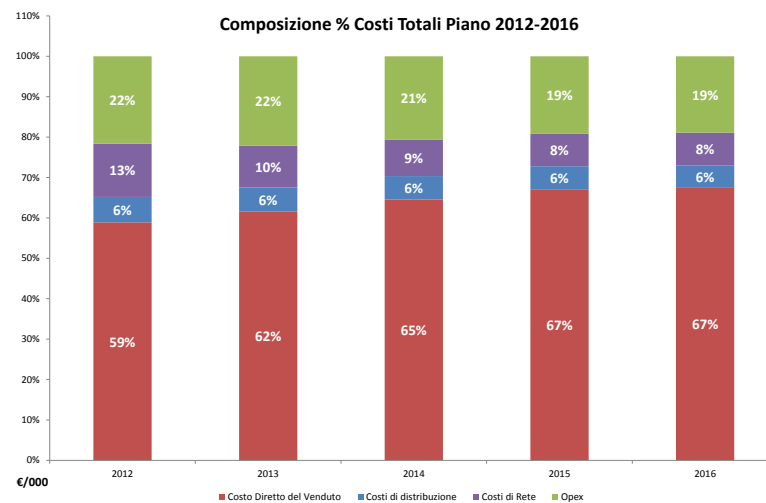
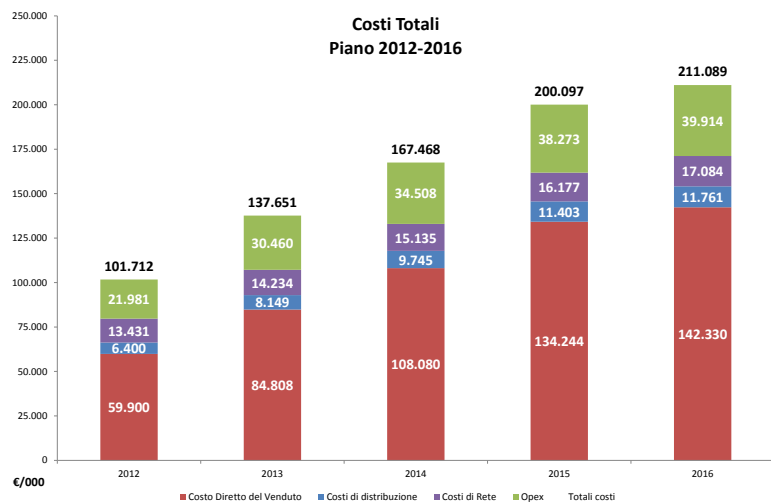
## Piano 2012 -2016 - Ricavi Cloud



- I Ricavi Cloud costituiscono una nuova linea di business che insisterà su un segmento che gli Offerenti ritengono essere in forte crescita ed aiuterà lo sviluppo delle TLC anche attraverso sinergie. Per stimare i ricavi, è stato previsto il numero di nuovi contratti per tipologia di prodotto e cliente, sulla base dello sforzo commerciale. Ad ogni contratto è stato quindi attribuito un valore secondo la tipologia di offerta.
- L'offerta dei servizi Cloud è articolata su 6 prodotti: SaaS Specialized Apps (es. PNOL); SaaS Advanced collaboration services; PaaS – ISV; IaaS – virtual machine self-provisioning, ecc; Projects – BPM, Private Cloud, Mesh – Ups.
- I clienti sono stati distinti in diversi segmenti: Commercialisti, Piccole aziende / Medie aziende (già clienti Eutelia) e Piccole aziende / Medie aziende (nuovi clienti).
- Gli Offerenti hanno ipotizzato lo sviluppo del canale commerciale attraverso VAR a partire già dal 2012 ed un numero di venditori medi per VAR. I ricavi dal business Cloud sono previsti a partire dal Q3 2012 grazie ad iniziative volte a sviluppare fortemente il canale ed a specifiche iniziative tra cui formazione dell'offerta, roadshow territoriali, incentivi al venditore e rivenditore. Basandosi sui driver descritti, sono stati stimati i ricavi nel 2012 per trimestre e per il periodo 2013-2016 su base annuale.

# Overview costi 2012-2016

## Piano 2012 -2016 - Costi



▪ I costi totali diretti nel periodo di Piano sono stati stimati dagli Offerenti sulla base delle seguenti macro-classi:

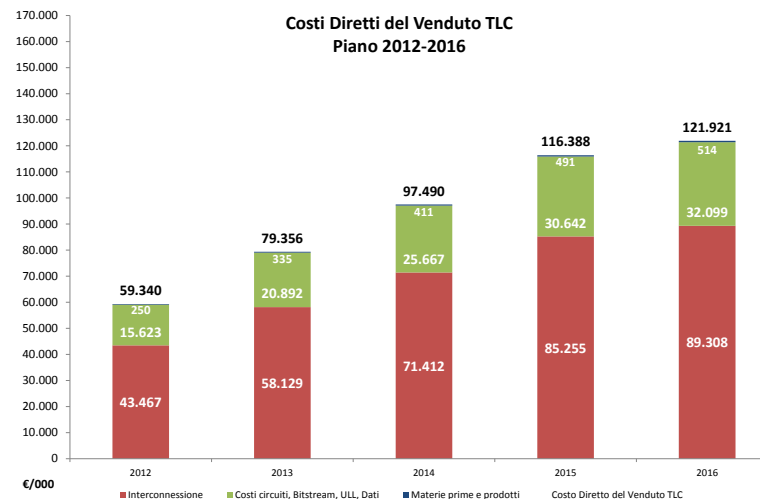
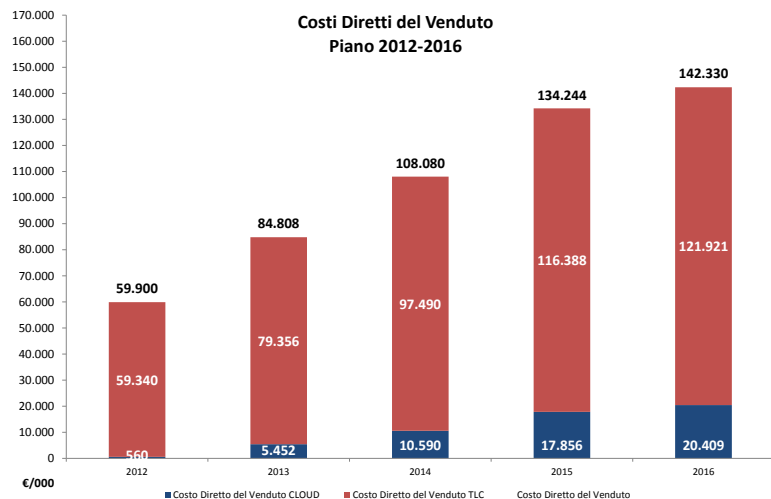
- 3** Costi diretti del venduto
- 4** Costi di distribuzione
- 5** Costi di rete
- 6** Costi OPEX

**Costi Totali**  
 Incidenza sui ricavi totali 2012: 99,7%  
 Incidenza sui ricavi totali 2016: 82,2%

# Costi – Costi diretti del venduto

3

## Piano 2012 -2016 – Costi Diretti del Venduto



### Costi diretti del Venduto

- Gli Offerenti hanno ipotizzato valori in % sui ricavi nel periodo 2012-2016. L'incidenza è stata stimata sulla base dei valori nei bilanci passati:
  - Materie e prodotti finiti: sono stati stimati pari allo 0,2% del totale dei ricavi.
  - Interconnessione: gli Offerenti indicano nel Piano che sono costi stabiliti da contratti Whs passivi, stimati pari a 43,2% sui ricavi (**i prospetti numerici indicano una percentuale sui ricavi decrescente**, pari a 42,6% nel 2012, 39,4% nel 2013, 37,3% nel 2014, 35,3% nel 2015 e 34,8% nel 2016).
  - Costi circuiti, Bitstream, ULL, Dati: gli Offerenti indicano nel Piano che sono ipotizzati pari al 15,5% sui ricavi (**i prospetti numerici indicano una percentuale sui ricavi decrescente**, pari a 15,3% nel 2012, 14,1% nel 2013, 13,4% nel 2014, 12,7% nel 2015 e 12,5% nel 2016).

**Costi Diretti del venduto**  
 Incidenza sui ricavi totali 2012: 58,7%  
 Incidenza sui ricavi totali 2016: 55,4%

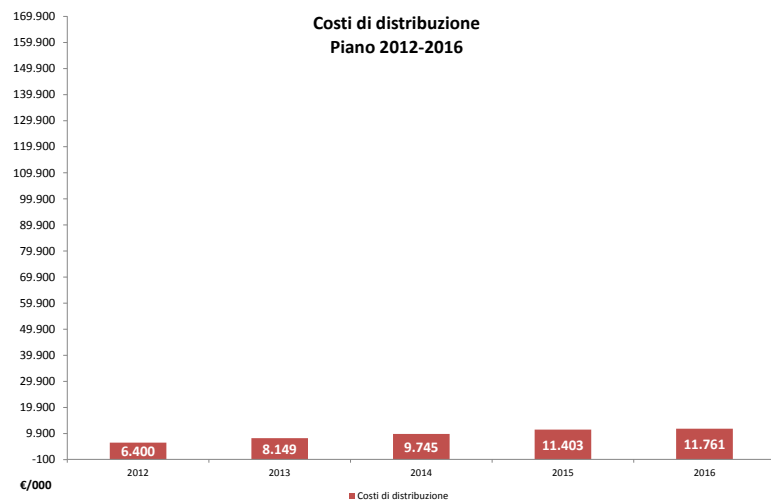
**Costi Diretti del venduto TLC**  
 Incidenza sui ricavi TLC 2012: 58,9%  
 Incidenza sui ricavi TLC 2016: 58,9%

**Costi Diretti del venduto Cloud**  
 Incidenza sui ricavi Cloud 2012: 40,0%  
 Incidenza sui ricavi Cloud 2016: 40,8%

## Costi – Costi di distribuzione

4

Piano 2012 -2016 – Costi di distribuzione



Costi di distribuzione  
 Incidenza sui ricavi totali 2012: 6,3%  
 Incidenza sui ricavi totali 2016: 4,6%

Costi di distribuzione

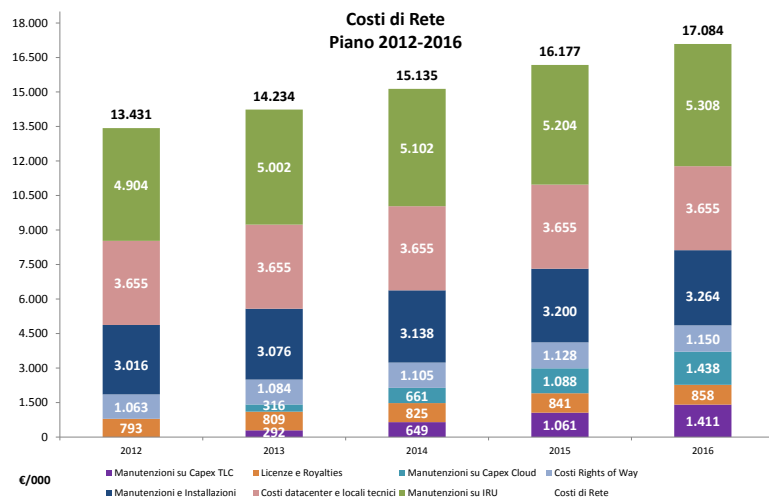
- Gli Offerenti hanno ipotizzato in % fissa in base ai ricavi:
  - Costi di agenzia: i costi sono pari al 5,7% sui ricavi Retail. La % applicata segue il valore previsto da contratti esistenti ed il trend storico.
  - Prepagato: i costi sono pari al 19,2% sul totale ricavi Prepaid. La % applicata rispecchia il valore previsto dai contratti ed il trend storico.
- Gli Offerenti indicano che i costi di distribuzione sono stati ipotizzati in % fissa sui ricavi, **dai prospetti numerici risulta un'incidenza decrescente** sui ricavi durante gli anni di Piano (pari a 6,3% nel 2012, 5,5% nel 2013, 5,1% nel 2014, 4,7% nel 2015 e 4,6% nel 2016), rispetto ad un'incidenza del 7% nel 2011.



## Costi – Costi diretti di rete

5

Piano 2012 -2016 – Costi di rete



**Costi di rete**  
**Incidenza sui ricavi totali 2012: 13,2%**  
**Incidenza sui ricavi totali 2016: 6,7%**

### Costi di Rete

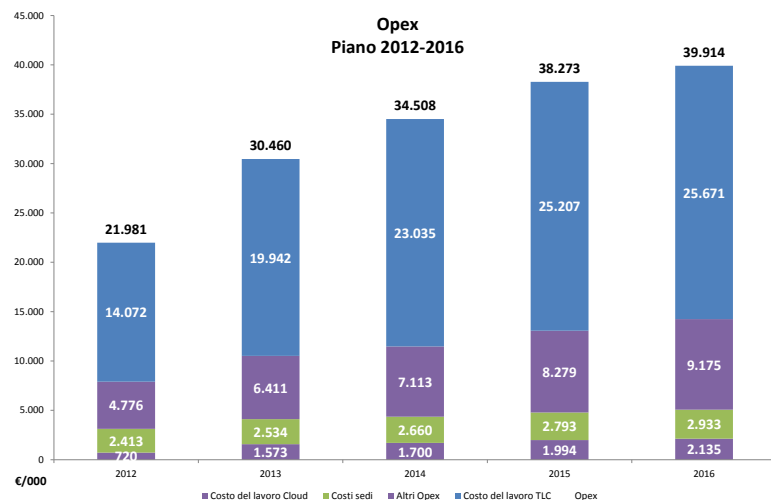
- Gli Offerenti hanno mantenuto i costi di rete generalmente stabili, essendo costi prevalentemente definiti da contratti pluriennali:

  - Manutenzioni su IRU: sono voci predefinite da contratti pluriennali, quindi prevalentemente stabili. È stato ipotizzato un aumento annuo del 2% legato all'inflazione.
  - Manutenzioni ed installazioni: costi legati alla rete esistente. È stato ipotizzato un aumento annuo del 2%.
  - Manutenzione Capex TLC e Cloud: sono nuove voci di manutenzione inserite perché relative a nuovi investimenti previsti nel Piano. Il costo di queste è stato calcolato dagli Offerenti in base ad una % sugli investimenti effettuati nel Piano (sia per i Capex TLC che Cloud pari a 8% nel 2013, 7,5% nel 2014-2015 e 7% nel 2016). Non è stato fornito il dettaglio degli investimenti relativi al Cloud ed al TLC.
  - Licenze e Royalties, Costi Rights of Way: anche queste voci sono prevalentemente stabili e definite dai contratti. Per il 2013-2016 è previsto un aumento del 2%. Per il 2012, gli Offerenti indicano un andamento stabile, i **prospetti numerici evidenziano tuttavia un incremento del 4,5% rispetto al 2011**.
  - Costi PoP, Datacenter e locali tecnici: gli Offerenti hanno previsto un aumento del 2% per il Q3 e Q4 del 2011. Per i successivi anni di Piano è stato mantenuto un incremento del 2%.

## Costi – Costi OPEX

6

## Piano 2012 -2016 – Costi OPEX



**Opex**  
 Incidenza sui ricavi totali 2012: 21,5%  
 Incidenza sui ricavi totali 2016: 15,5%

Opex

- Le due voci principali di Opex sono costo del lavoro e costo per sedi. Con lo sviluppo del Cloud si aggiunge una voce relativa allo sviluppo del canale. Il costo del lavoro è quindi il costo fisso di struttura che incide maggiormente sui ricavi ed è stato stimato in base al numero di persone previste nel periodo 2012-2016.
- Nel Piano gli Offerenti hanno previsto che:
  - Costo del lavoro: riflette la struttura prevista per il 2012 di **230** persone che saranno assorbite dalle attuali diverse aree operative. Nel periodo 2013-2016 grazie alla crescita dei ricavi, è previsto il graduale riassorbimento del personale inizialmente mantenuto all'esterno del periodo di acquisizione. I costi sono stati stimati in base al numero di persone ipotizzate per livello, partendo dal costo storico di Eutelia con aggiustamenti incrementali anno su anno seguendo la crescita prevista per la struttura organizzativa e il riassorbimento del personale fino al raggiungimento di 388 persone nel 2016.
  - In aggiunta al costo del lavoro derivante dalle attuali aree aziendali, è stato ipotizzato un incremento per il rafforzamento della struttura commerciale per il rilancio delle attività di TLC e per lo sviluppo ex novo di nuove competenze e professionalità dedicate al business Cloud. Il costo del lavoro Cloud nel 2012 ammonta a € 0,72 M per arrivare a € 2,1 M nel 2016.
  - Costi Sedi: sono costi determinati da contratti di affitto, già in larga parte ottimizzati. Per il periodo 2012-2016 è stato **incorporato un costo stimato per la locazione della sede di Roma**. In totale è stato previsto un aumento del 5%.

## Analisi patrimoniale - Capex

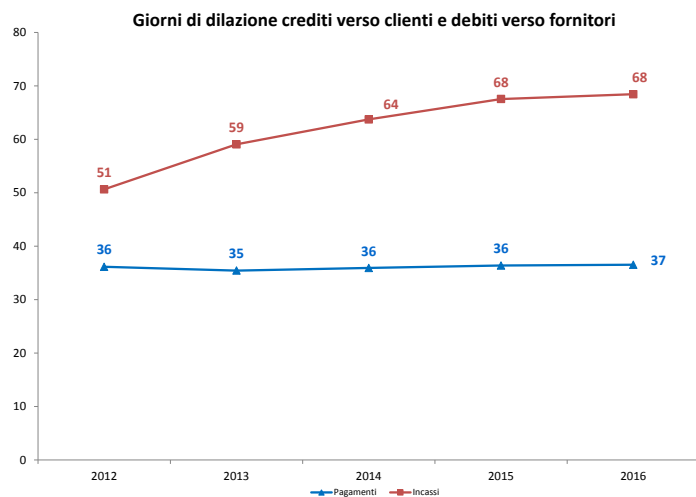
## Piano 2012 -2016 – Capex

€K		2012	2013	2014	2015	2016
<b>Rete e sistemi</b>	Investimenti Rete e sistemi TLC	3.650	5.000	5.500	6.000	6.500
<b>Rete e sistemi</b>	Datacenter per servizi cloud	3.000	4.386	5.221	5.556	6.692
<b>Rete e sistemi</b>	Migrazione APPs e Opensigns, Supporto HIT	952	476	476	476	476
<b>Operations</b>	Revisione processi e modalità di erogazione	300	200	-	500	-
<b>Operations</b>	Sicurezza e compliance	300	500	500	500	500
<b>Organizzazione e personale</b>	Formazione	500	500	500	500	500
<b>TOTALE</b>		<b>8.702</b>	<b>11.062</b>	<b>12.197</b>	<b>13.532</b>	<b>14.668</b>

- Gli Offerenti hanno ipotizzato nel periodo di Piano (2012-2016) investimenti pari a € 60,1 M in totale.
- Gli investimenti in **rete e sistemi TLC**, sono finalizzati in prima battuta all'aggiornamento degli apparati esistenti per permettere la riduzione dei costi operativi tramite la gestione di più livelli di rete (voce analogica, Adsl, Isdn, ecc) tramite apparati integrati. Saranno previsti tra gli investimenti anche un upgrade ed il potenziamento della rete TLC con Capex totali di € 26 M in 5 anni. Gli investimenti saranno gradualmente e vedranno dapprima la modifica degli apparati principali (core routers), mentre negli anni successivi ci sarà un continuo aggiornamento delle prestazioni in grado di seguire l'evoluzione del business.
- L'erogazione dei servizi Cloud richiede una componente di aggiornamento dei **datacenter** da realizzarsi nel corso degli anni ed una componente di **hardware** (storage e server) e **software** (licenze) che vedrà investimenti legati all'evoluzione del business. Gli investimenti totali ipotizzati per datacenter / erogazione servizi Cloud sono pari a € 24,8 M in 5 anni, mentre si stimano ulteriori € 2,8 M per migrazione di Apps, OpenSign e supporto HIT. I Capex previsti per la rete, datacenter e applicazioni Cloud saranno investiti nell'ottica di sviluppare un'architettura di delivery quanto più possibile integrata e sinergica.
- Il miglioramento delle **operations** e la **formazione del personale** saranno un processo chiave e richiederanno un'attenzione specifica, per questo gli Offerenti ipotizzano di investire € 1 M nel periodo 2012-2016 per rivedere processi e modalità di erogazione, ulteriori € 2,3 M sono stimati per aggiornare e creare un modello di sicurezza e compliance adatto alla gestione di servizi critici. Infine sono previsti € 2,5 M per formare in modo continuo il personale, per garantire la migliore preparazione e motivazione.

## Analisi patrimoniale - Working Capital

### Piano 2012 -2016 – Working Capital



- I tempi medi di incasso dei ricavi e di pagamento dei fornitori stimati nel Piano sono riportati nel grafico sopra riportato.
- Non sono previste rimanenze di magazzino.
- Per quanto riguarda gli incassi gli Offerenti hanno previsto i seguenti parametri:
  - Clienti Cloud: 90 gg
  - Clienti Retail: 57 gg
  - Clienti Wholesale: 50 gg
  - Clienti Premium: 60 gg

## Considerazioni/assunzioni degli Offerenti

- L'offerta è basata sulle seguenti assunzioni:
  1. Raggiungimento di un accordo sul contratto di cessione anche sulla base nella busta A Documento 2 (Allegato 1b - Commenti preliminari al Contratto di Cessione);
  2. Alla data di esecuzione del contratto di cessione, il perimetro del Ramo TLC sia costituito da quello indicato nella busta A Documento 2 (Allegato 2 – Perimetro Ramo TLC);
  3. Esito procedura consultazione sindacale ai sensi dell' art.47 della L.428/1990;
  4. Sottoscrizione di un contratto di locazione ad uso non abitativo per il complesso immobiliare ubicato a Roma in via Bona, i cui termini e condizioni sono indicati nella busta A Documento 2 (Allegato 3 – Sintesi dei termini e delle condizioni della locazione del complesso immobiliare);
  5. I competenti organi della Regione Toscana diano loro preventivo consenso a termini ragionevolmente soddisfacenti per gli Offerenti, al trasferimento della convenzione sottoscritta da Eutelia in data 23 maggio 2008 e a quello dei beni realizzati mediante fondi erogati.