NEXI CAPITAL MARKETS DAY 2022

THE LEADING PAYTECH
EUROPEAN BY SCALE, LOCAL BY NATURE

- ***Posizione privilegiata nei mercati europei più attraenti**, previsti in forte crescita grazie al continuo passaggio dal cash ai pagamenti digitali*

- ***Strategia differenziata che promuove una crescita accelerata,** supportata dalla combinazione di scala europea, presenza locale e vicinanza al cliente, che fa leva sull'eccellenza dei prodotti e su una strategia commerciale mirata, consentendo forti sinergie e una continua leva operativa*

- ***Forte crescita e cash generation**, con ricavi ed EBITDA previsti in crescita rispettivamente del ~+9% CAGR e del ~+14% CAGR nel periodo 2021-2025; incremento dell'EPS normalizzato pari a ~+20% CAGR nel periodo 2021-2025; oltre €2,8 miliardi di excess cash generato nel periodo 2023-2025 per perseguire ulteriori opportunità di creazione di valore per tutti gli azionisti*

Milano, 27 settembre 2022 – In occasione del Capital Markets Day Nexi presenta il proprio piano strategico e gli obiettivi finanziari a medio-lungo termine.

Dall'IPO nel 2019 ad oggi il Gruppo Nexi si è evoluto profondamente, passando da maggiore player italiano a PayTech leader in Europa. L'azienda è cresciuta in modo significativo, ha esteso la propria operatività in oltre 25 Paesi e ha rafforzato e ampliato le proprie competenze, rendendo al contempo il proprio business più diversificato e resiliente.

"Nexi occupa una posizione privilegiata nei mercati europei in cui opera - ha dichiarato **Paolo Bertoluzzo, Amministratore Delegato del Gruppo Nexi**. *Le nostre solide competenze a livello locale e la vicinanza alla clientela, unite a una scala e a un'efficienza leader sul mercato, costituiscono per noi dei vantaggi competitivi fondamentali. Ritengo che questi vantaggi ci abbiano ben posizionato per poter continuare a sostenere in futuro la crescita, la redditività e il valore per gli azionisti. Le competenze ed il talento* best in class *delle nostre persone rappresentano un'ulteriore leva strategica per la crescita attraverso un'offerta differenziata e innovativa di prodotti e servizi. Continueremo a investire in tecnologia e innovazione confidando fortemente nell'evoluzione futura del nostro settore."*

La strategia di crescita futura di Nexi si articola su tre linee strategiche per la creazione di valore:

1. differenziazione attraverso scala e vicinanza al mercato di riferimento e alla clientela;
2. crescita accelerata e mirata nei settori delle PMI, dell'eCommerce e dell'Advanced Digital Issuing, grazie a prodotti di eccellente qualità e ad una solida strategia commerciale;

Nexi SpA Corso Sempione 55, 20149 Milano • T. +39 02 3488.1 • F. +39 02 3488.4180 • www.nexigroup.com
Reg. Imprese Milano, Monza Brianza e Lodi, C.F. 09489670969 • Rappresentante del Gruppo IVA Nexi P.IVA 10542790968 • REA Milano 2093618
Capitale Sociale € 118,582,844.00 i.v.

3. realizzazione di forti sinergie e di una continua leva operativa.

Questi driver strategici si basano sui tre pilastri centrali nelle attività del Gruppo: (i) eccellenti competenze tecnologiche che garantiscono agilità ed efficienza nell'innovazione, (ii) un team integrato di talenti con una profonda competenza nel settore PayTech, (iii) primato in ambito ESG, al fine di rendere i pagamenti digitali un motore per il progresso.

Per quanto riguarda in modo specifico l'ESG, Nexi si impegna a realizzare la propria *ambition* attraverso:

- il sostegno alla digitalizzazione delle microimprese, delle PMI e della Pubblica Amministrazione anche grazie ad un portafoglio di prodotti digitali innovativi;
- la lotta al cambiamento climatico attraverso il proprio obiettivo *Net Zero* nel 2040, diventando già *Climate Neutral* a partire dal 2022, e accelerazione nei comportamenti di consumo più rispettosi dell'ambiente anche lungo tutta la catena di approvvigionamento;
- ulteriore investimento nel coinvolgimento delle persone e nell'aggiornamento continuo delle loro competenze, assicurando un'adeguata rappresentanza di genere e delle minoranze e promuovendo una cultura inclusiva con una governance di assoluta eccellenza.

La strategia sarà implementata in modo differenziato nelle varie aree di business del Gruppo:

Winning in Merchant Solutions
Per rispondere alle esigenze del mercato a livello locale e alle necessità in costante evoluzione degli esercenti, in uno scenario europeo altamente frammentato, la strategia di Nexi è differenziata e pensata su misura per le PMI, i *Large & Key Accounts* (LAKA) e l'eCommerce.

Le competenze a livello locale sono fondamentali per servire le **PMI** in tutti i Paesi europei, soprattutto quando le esigenze degli esercenti diventano più sofisticate, creando quindi vantaggi strutturali per Nexi. Per ottenere una crescita nel segmento delle PMI, la strategia si fonderà su tre pilastri che mirano a rafforzare la leadership europea del Gruppo attraverso (i) soluzioni flessibili *one-stop-shop* modulari, specifiche per segmento e geografia (ii) l'integrazione *payments-software* in partnership con gli ISV (*Independent Software Vendors*), e (iii) investimenti nella distribuzione locale diretta e indiretta. La strategia sarà differenziata per mercato in base all'attuale posizionamento: nei Paesi in cui il Gruppo vanta una posizione di leadership sarà focalizzata sulla crescita di valore della base clienti, mentre negli altri sarà mirata a incrementare le proprie quote di mercato.

La maggioranza dei ricavi nel segmento **LAKA** in Europa è costituito da esercenti locali *by nature* e da mercati verticali in cui Nexi è già ben consolidata. La futura crescita del comparto LAKA si concentrerà sulle medie e grandi imprese nazionali e internazionali attraverso (i) lo sviluppo di proposte *omnichannel* modulari e specifiche per i diversi verticali, (ii) una profonda presenza locale attraverso partnership e integrazioni tecnologiche con ISV e provider di ECR e CRM e (iii) l'investimento in risorse locali

Nexi SpA Corso Sempione 55, 20149 Milano • T. +39 02 3488.1 • F. +39 02 3488.4180 • www.nexigroup.com
Reg. Imprese Milano, Monza Brianza e Lodi, C.F. 09489670969 • Rappresentante del Gruppo IVA Nexi P.IVA 10542790968 • REA Milano 2093618
Capitale Sociale € 118,582,844.00 i.v.

specializzate nella vendita e assistenza applicabili a tutti i canali di interazione con gli esercenti.

Il mercato europeo dell'**eCommerce** è frammentato, richiede una forte presenza e una profonda competenza a livello locale, ed è fortemente caratterizzato da esercenti di media dimensione che presentano la crescita più rapida. La nostra strategia è volta a conquistare la leadership in tale segmento attraverso (i) soluzioni *omni-acceptance* ed *omni-collection* ad alto tasso di conversione, con piena integrazione locale, (ii) front-end locali con un livello di integrazione paneuropeo e (iii) sinergie *cross-selling* con i segmenti PMI e LAKA attraverso ulteriori investimenti nel go-to-market e nel supporto locale.

Winning in Issuing Solutions
La strategia di Nexi nell'*Issuing* è stata elaborata per servire al meglio una realtà bancaria europea altamente frammentata, dominata da banche locali e regionali e dai circuiti locali. In questa area, Nexi farà leva sulle proprie esclusive competenze nell'*Advanced Digital Issuing* che spaziano da innovative piattaforme di *digital processing* all'offerta di prodotti "*Payments-as-a-Service*" chiavi in mano unici nel loro genere.

La *ambition* del Gruppo, in relazione all'acquisizione di nuovi clienti in Europa, comprende (i) nuovi clienti bancari per i servizi di *digital processing*, sfruttando una piattaforma tecnologica di qualità superiore in grado di fornire un alto livello dei servizi con un'elevata agilità digitale e (ii) imprese, *FinTech* e banche medio-piccole attraverso l'offerta *Payments-as-a-Service*.

In relazione alla crescita del valore della base clienti la strategia del Gruppo prevede (i) l'*upselling* dell'offerta dei VAS digitali per i clienti esistenti e (ii) l'upgrade di imprese, *FinTech* e banche medio/piccole verso l'offerta *Payments-as-a-Service*.

Outlook finanziario
Nell'arco del piano, Nexi prevede di aumentare la crescita organica dei ricavi con ulteriore leva operativa, ottenendo così una forte generazione di cassa e un *excess of cash* strategico quale ulteriore opportunità di creazione di valore per gli azionisti.

Oggi annunciamo i seguenti target su base organica[1], approvati dal CdA presieduto da Michaela Castelli:

- **Ricavi netti**: ~+9% CAGR nel periodo 2021-2025;
- **EBITDA**: ~+14% CAGR nel periodo 2021-2025, EBITDA margin atteso in crescita di ~+900 punti base entro il 2025;
- **Excess cash generation[2]:** ~€2,8 miliardi nel periodo 2023-2025**;**
- **Leva finanziaria netta:** 1,0x – 1,5x Indebitamento Finanziario Netto/EBITDA atteso al 2025;
- **Utile per azione normalizzato[3]:** ~+20% CAGR nel periodo 2021-2025.

[1] Basati su dati finanziari 2021 pro-forma per tutte le operazioni di M&A del 2022 e per le attività riclassificate come *assets held for sale* (Nets DBS e Ratepay)

[2] Flusso di cassa operativo al netto degli interessi passivi e di altre voci di cassa (cash taxes, IFRS 16, earn-out e altro).

[3] Utile netto a cui vengono riaggiunte le voci non ricorrenti e le svalutazioni e ammortamenti dei contratti con i clienti (al netto delle imposte), diviso per il numero totale di azioni.

Nexi SpA Corso Sempione 55, 20149 Milano • T. +39 02 3488.1 • F. +39 02 3488.4180 • www.nexigroup.com
Reg. Imprese Milano, Monza Brianza e Lodi, C.F. 09489670969 • Rappresentante del Gruppo IVA Nexi P.IVA 10542790968 • REA Milano 2093618
Capitale Sociale € 118,582,844.00 i.v.

L'*excess cash* previsto pari a circa €2,8 miliardi nel periodo 2023-2025 consentirà a Nexi di avere la flessibilità necessaria per esplorare una serie di opportunità *value accretive* per tutti gli azionisti, il cui impatto positivo non è riflesso nell'*outlook* finanziario presentato oggi. In base alle opportunità e al contesto di mercato, il Gruppo valuterà se ridurre il debito, perseguire opportunità di M&A strategiche o se restituire il capitale agli azionisti attraverso operazioni di buyback o dividendi. L'utilizzo strategico di tale *excess cash* generato sarà dettato dalla creazione di valore per tutti i nostri azionisti.

* * *

Nexi

Nexi è la PayTech europea, presente in mercati europei ad alta crescita, attraenti e in paesi tecnologicamente avanzati. Quotata all'Euronext Milan, Nexi ha la scala, la portata geografica e le capacità per guidare la transizione verso un'Europa senza contanti. Grazie al suo portafoglio di prodotti innovativi, competenze ecommerce e soluzioni specifiche per il settore, Nexi è in grado di fornire un supporto flessibile per l'economia digitale e l'intero ecosistema dei pagamenti a livello globale attraverso una vasta gamma di canali e metodi di pagamento diversi. La piattaforma tecnologica di Nexi e le competenze professionali best-in-class nel settore, consentono alla società di operare al meglio in tre segmenti di mercato: Merchant Services & Solutions, Cards & Digital Payments e Digital Banking & Corporate Solutions. Nexi investe costantemente in tecnologia e innovazione, concentrandosi su due principi fondamentali: soddisfare, insieme alle proprie Banche partner, le esigenze dei propri clienti e creare per loro nuove opportunità commerciali. Nexi è impegnata a sostenere le persone e le imprese di tutte le dimensioni, trasformando il modo in cui le persone pagano e le imprese accettano i pagamenti, offrendo ai clienti le soluzioni più innovative e affidabili per consentire loro di servire meglio i loro clienti e di crescere. Questo è il modo in cui Nexi promuove il progresso a beneficio di tutti: semplificando i pagamenti e consentendo alle persone e alle imprese di costruire relazioni più strette e crescere insieme. www.nexi.it www.nexigroup.com

Nexi – External Communication & Media Relations

Daniele de Sanctis
daniele.desanctis@nexigroup.com
Mobile: +39 346/015.1000
Direct: +39 02/3488.4491

Matteo Abbondanza
matteo.abbondanza@nexigroup.com
Mobile: +39.348/406.8858
Direct: +39 02/3488.2202

Valentina Piana
valentina.piana@nexigroup.com
Mobile: +39.342/046.7761

Søren Winge
soeren.winge@nexigroup.com
Mobile: +45 29 48 26 35

Nexi - Investor Relations

Stefania Mantegazza
stefania.mantegazza@nexigroup.com
Mobile: +39.335.5805703
Direct: +39 02/3488.8216