

Luglio 2024

ST PROTECT

Strettamente riservato e confidenziale

Disclaimer

Le informazioni contenute nel presente documento appartengono a ST Protect S.p.A. (“ST Protect” o la “Società”) e sono da considerarsi strettamente private e confidenziali.

Il Documento non potrà essere riprodotto, riassunto o divulgato, in tutto o in parte, senza la previa autorizzazione scritta della Società, inoltre il presente documento è da considerarsi incompleto qualora non sia accompagnato da una presentazione orale da parte della Società.

La persona che accetta di ricevere questo documento (A) si impegna (i) a mantenere confidenziali le informazioni contenute nel presente documento e a non divulgarle o renderle in alcun modo accessibili a terzi, in tutto o in parte, senza la preventiva autorizzazione scritta della Società, a meno che ciò non sia richiesto da un organo giurisdizionale competente o dalla legge; e (ii) a utilizzare le informazioni contenute nel presente documento al solo fine di valutare la situazione patrimoniale, economica e finanziaria della Società in relazione ai finanziamenti esistenti e alla prospettata operazione di riequilibrio della struttura finanziaria, e (B) prende atto del fatto che ST Protect subirebbe un danno rilevante in caso di divulgazione a terzi.

Le proiezioni e i dati prospettici patrimoniali, economici e finanziari in esso contenuti sono necessariamente basati sull’attuale situazione di mercato e sono stati sviluppati sulla base delle informazioni disponibili e di assunzioni ritenute ad oggi ragionevoli. Qualsiasi evento o circostanza successiva alla data della presente analisi potrebbe quindi avere un impatto, anche sostanziale, sulle informazioni in essa contenute e le stime patrimoniali, economiche e finanziarie, così come le relative assunzioni, potrebbero quindi essere soggette a modifiche e/o revisioni. Tenuto conto della sua natura preliminare e della sua funzione informativa, nessuna rappresentazione e/o garanzia è data dalla Società e/o dai loro amministratori, dipendenti e consulenti in relazione alla completezza ed accuratezza delle informazioni e dei dati patrimoniali, economici e finanziari contenuti nel presente documento, ed è espressamente escluso ogni conseguente responsabilità e/o obbligo di indennizzo.

Indice

| <i>Sezione</i> | Titolo | Pagina |
|-------------------|---|---------------|
| <i>I</i> | Overview | 4 |
| <i>II</i> | Principali drivers del piano industriale | 16 |
| <i>III</i> | Il piano economico finanziario | 30 |



Sezione I - Overview

ST Protect at a glance

- **R&S**

Continua attività di ricerca e sviluppo per le tre divisioni: Military, Safety e Fashion

- **+ 130 anni di esperienza**

nei settori di abbigliamento militare e per la sicurezza (DPI)

- **+ 25 anni di esperienza**

nel mondo del fashion

- **Sostenibilità**

Sono attualmente in corso i lavori di ristrutturazione dello stabilimento e del tetto e che includono la rimozione dell'amianto, l'isolamento e l'istallazione di un impianto fotovoltaico nell'ambito di un progetto integrato di risparmio dell'energia

- **+7.500 mq**

stabilimento produttivo a Bacau (Romania)

- **+4.500 mq**

stabilimento produttivo in Lombardia

- **+170 dipendenti**

nei diversi stabilimenti

Overview

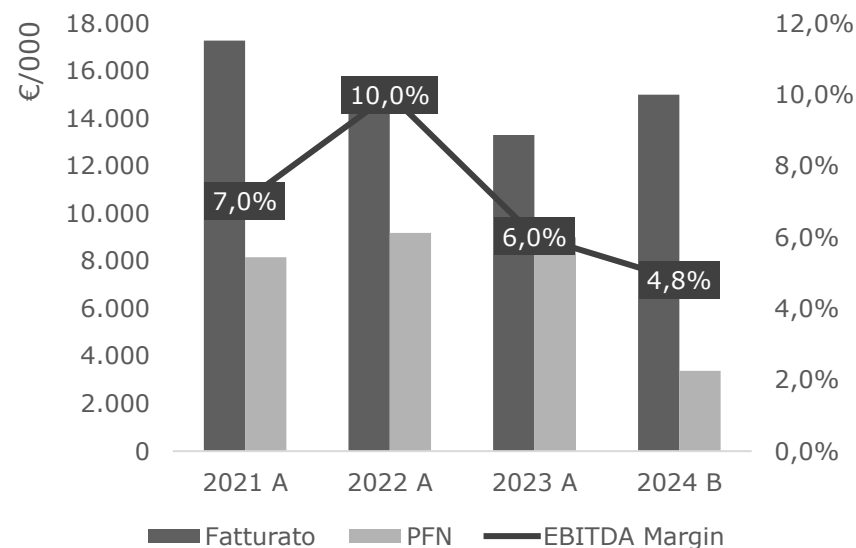
Profilo societario

- Fondata nel 1890, **ST Protect S.p.A.** è attiva nella progettazione, produzione e distribuzione di Dispositivi di Protezione Individuale, Collettiva ed Ambientale ad elevato contenuto tecnologico, nonché di abbigliamento tecnico e divise per corpi speciali (esercito, aeronautica e marina) e indumenti per brand di alta moda
- I principali clienti** della società includono Pompieri, Protezione Civile, Forze Armate e di Polizia, Carabinieri, Esercito, Forze speciali e società petrolchimiche
- I prodotti realizzati coprono l'intera gamma di dispositivi di Protezione Individuale** e possono essere suddivisi come:
 - Abbigliamento da lavoro
 - Protezione da calore e fuoco
 - Indumenti balistici e tattici per le forze armate
 - Protezioni delle condizioni climatiche
 - Protezioni mani, parti inferiori e dispositivi anticaduta
- Isatis S.r.l.** (società basata in Romania e controllata da ST Protect) si focalizza sulla produzione di **indumenti tecnici e di alta qualità** per i principali brand dell'**industria della moda**

KPIs ST Protect + Isatis

| €/000 | 2021 A | 2022 A | 2023 A | 2024 B |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|
| Fatturato | 17.279 | 14.389 | 13.310 | 14.997 |
| EBITDA Reported | 1.214 | 1.440 | 803 | 721 |
| <i>EBITDA Margin</i> | 7,0% | 10,0% | 6,0% | 4,8% |
| Patrimonio Netto | 3.806 | 4.003 | 7.513 | 12.047 |
| PFN | 8.157 | 9.187 | 9.001 | 3.385 |
| PFN / EBITDA | 6,7x | 6,4x | 11,2x | 4,7x |
| PFN / PN | 2,1x | 2,3x | 1,2x | 0,3x |

I financials qui riportati e meglio dettagliati nella presentazione fanno riferimento ai dati aggregati di ST Protect e la controllata Isatis



Milestones

1915 – 1950

Al servizio dell'esercito militare italiano fornendo indumenti militari

1960 – 2000

Leader in Italia nella progettazione e produzione di indumenti militari (marina, aeronautica, esercito) e Safety

2023

*Ingresso di un nuovo azionista di maggioranza, GMC, con oltre 25 anni di esperienza nel mondo fashion e con l'obiettivo di sviluppare le divisioni: **Military, Safety e Fashion***

1890

*La prima generazione della **famiglia Sarchi** nasceva cucendo le selle dei cavalli dell'esercito italiano*

1950

*Acquisizione di Tacconi S.p.A. e nascita della **divisione Safety***

2010 – 2022

*La nuova generazione della famiglia Sarchi fonda **ST Protect**. Qualche anno dopo, Arroweld diventa azionista di ST Protect e dà inizio alle prime attività nel mondo del fashion*

Overview Business Units

Military & PA (DPI)

La **BU Military & PA** è specializzata nello sviluppo e nella produzione di prodotti avanzati per la difesa e la sicurezza. Questi prodotti sono progettati per soddisfare i severi requisiti e standard delle applicazioni militari, garantendo affidabilità, durata e prestazioni in ambienti difficili



DPI (Private clients)

La **BU Workwear & Safety** è specializzata nella progettazione e produzione di abbigliamento e accessori di alta qualità e dalle elevate prestazioni per i professionisti di diversi settori



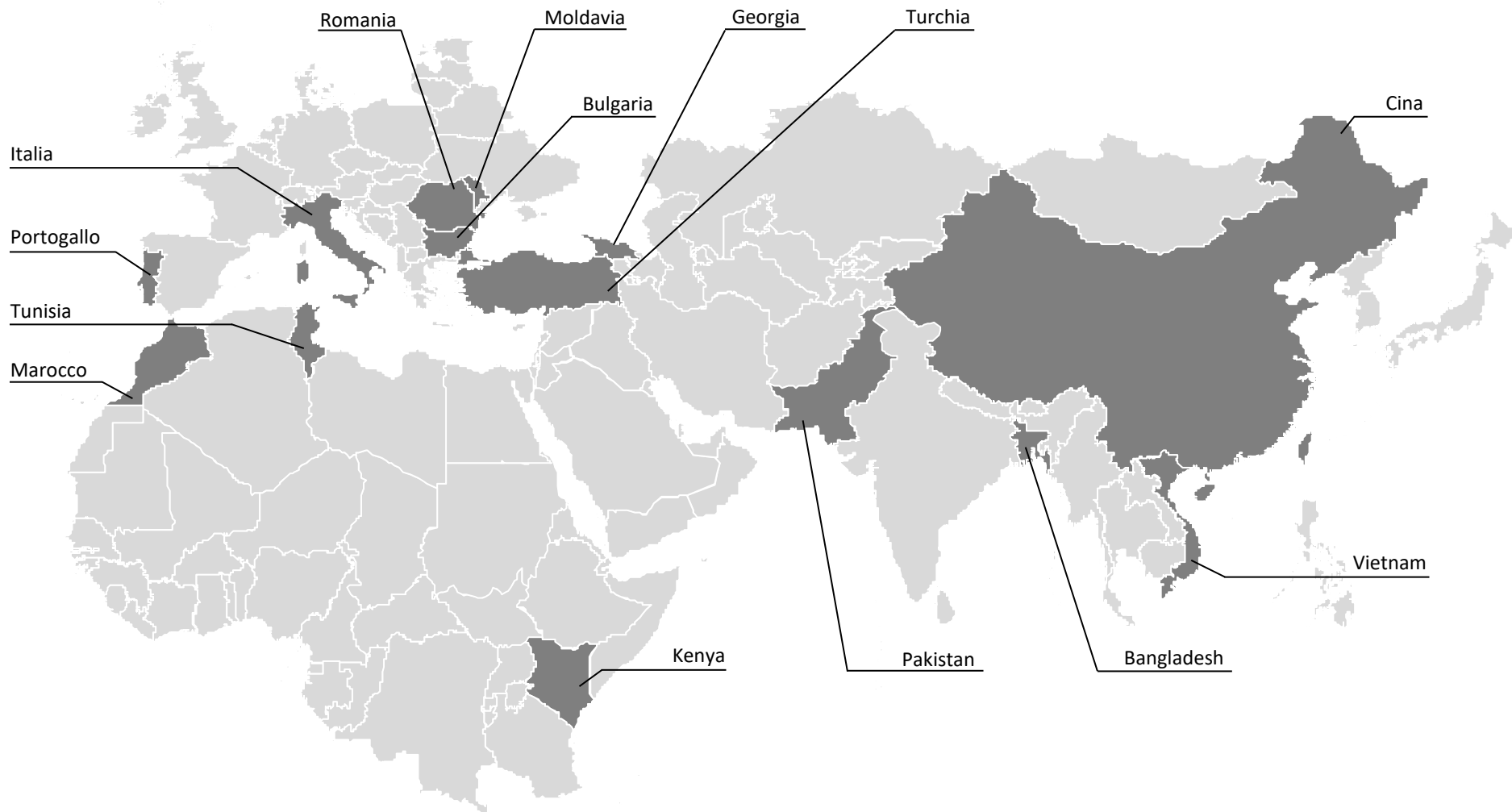
Fashion

La **BU Fashion** si concentra sul sostegno alla creatività e allo sviluppo delle collezioni di marchi di moda che si rivolgono ai gusti moderni e alla ricerca di nuovi materiali performanti. La Società offre una capacità produttiva di un'intera gamma di abbigliamento e accessori, consentendo ai clienti di esprimere le loro specifiche caratteristiche individuali di design e senso della moda, con un impegno per la qualità



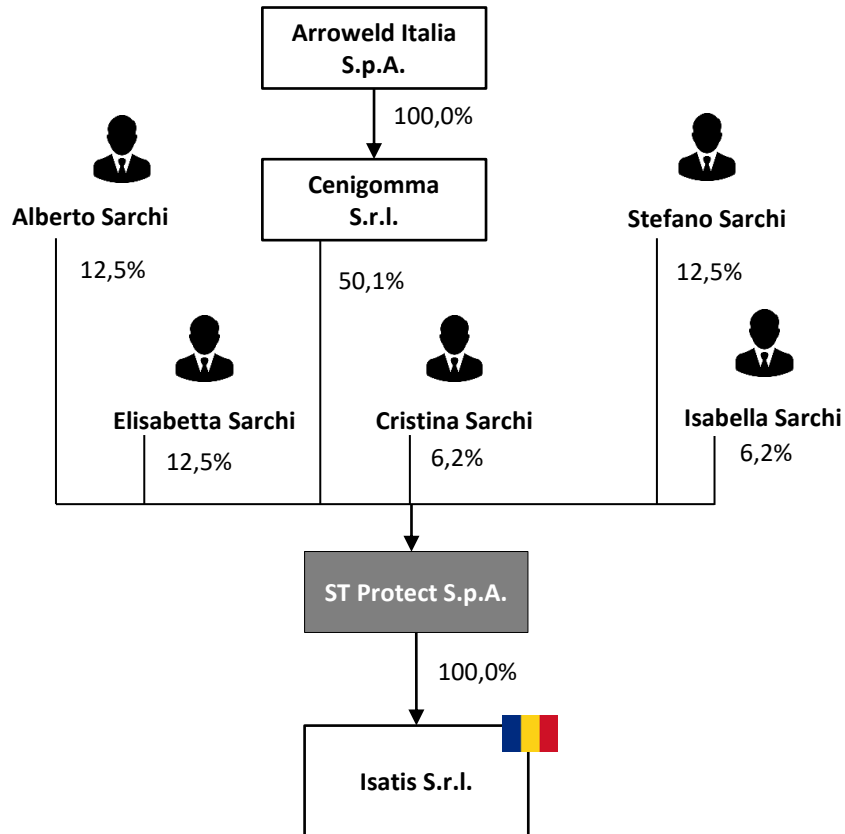
Piattaforma produttiva internazionale

ST Protect ha a disposizione una piattaforma produttiva internazionale capace di soddisfare le diverse necessità di prodotto e di posizionamento dislocata in diversi paesi. L'Italia rimane strategica per tutte le attività di R&S e pianificazione della produzione nei vari paesi del mondo.

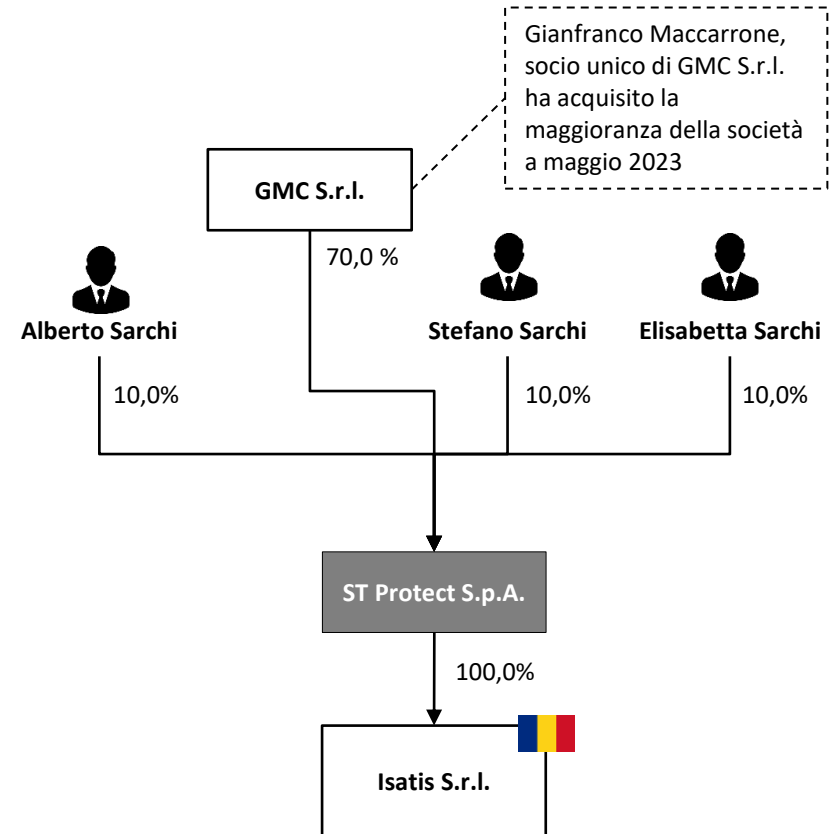


Evoluzione struttura societaria

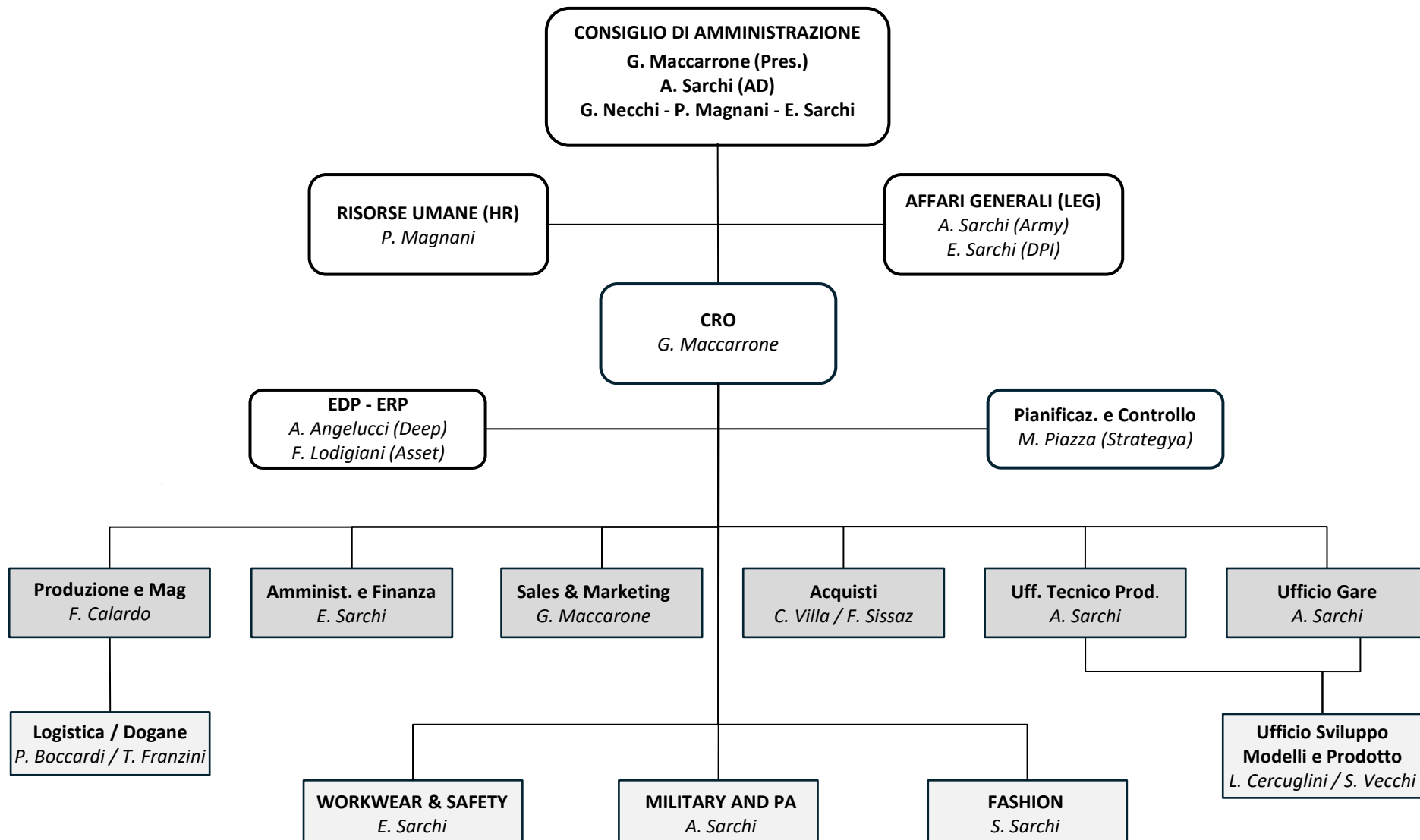
2022



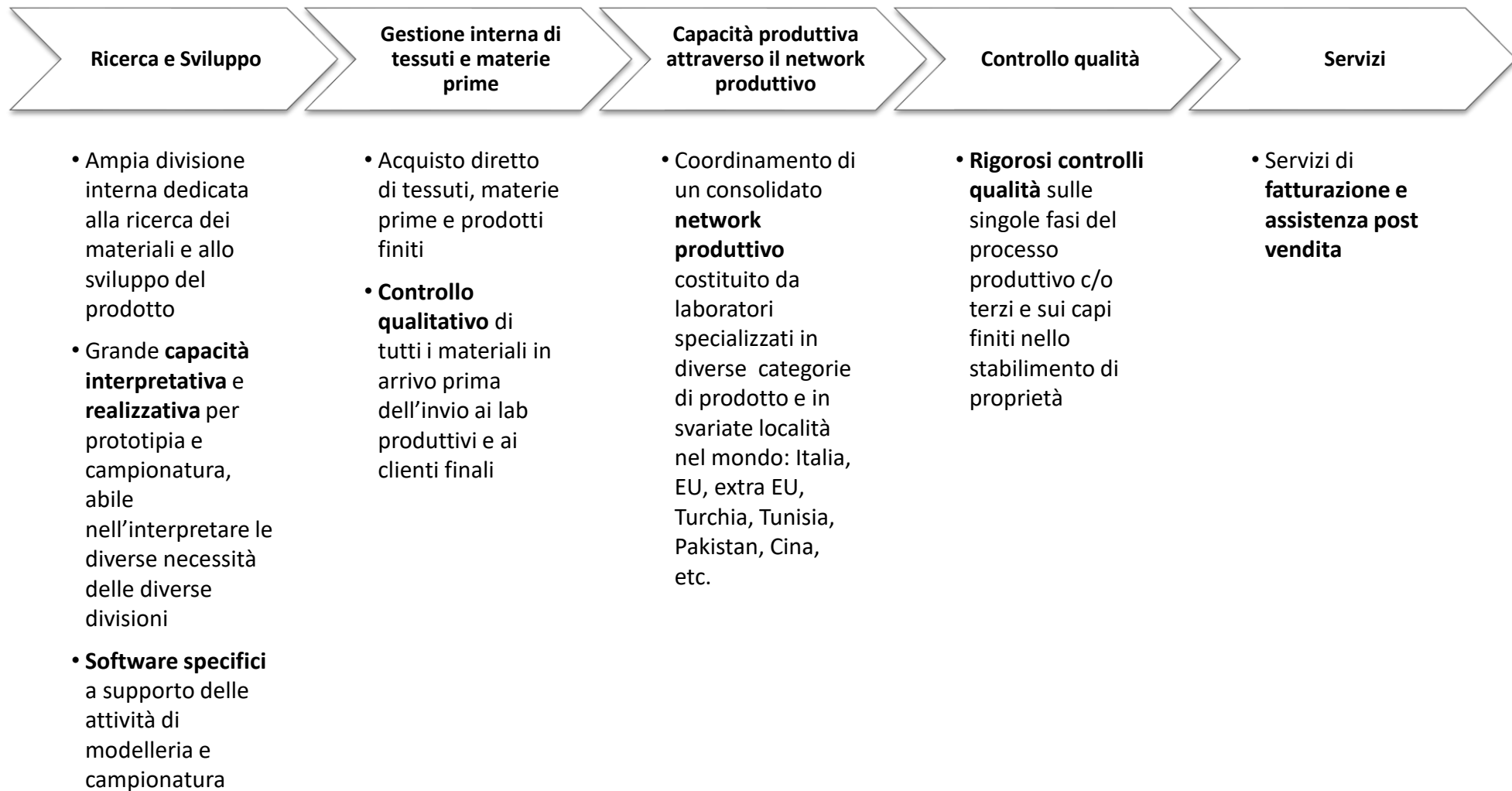
2023



Organigramma a maggio 2024



Value chain (1/2)



Value chain (2/2)

Ricerca e Sviluppo

- **Sviluppo modelli**
 - *CAD Modaris*
 - *Automatic Placement Modaris*
 - *Capacità di modellizzazione manuale e personalizzata*
- **Prototipia e campionatura**
 - *Sviluppo interno*
 - *Network di outsourcing*
 - *Team dedicato per ogni progetto*
- **Specializzazioni**
 - *Sigillatura cuciture*
 - *Taglio laser*
 - *Incollaggio tessile (senza cuciture)*
 - *Saldatura ad alta frequenza*
- **Ricerca materiali**
 - *Ricerca di nuove tecnologie*
 - *Qualità sostenibile dal punto di vista ambientale*
 - *Paesi italiani/europei per poter fornire materiali di qualità a prezzi sostenibili*

Certificazioni

- **ISO 9001** Quality Management System
- **ISO 14001** Environment Management System
- **ISO 50001** Energy Management System
- **ISO 45001** Health and Safety Management system
- **ISO 37001** Anti-Bribery Management system
- **SA 8000** Social Accountability Standard



- **EMAS** Environmental Management System
- **Rating di legalità**
- **UNI PdR 125:2002** Gender Equality Management System
- **AER P-2 (ARMAEREO)** Airworthiness and performance of technical garments



Clienti

I clienti sono principalmente costituiti dalle grandi amministrazioni pubbliche, forze armate, protezione civile, forze di polizia, ministeri dell'ambiente e per la tutela del territorio, ferrovie, poste, aziende elettriche, grandi aziende municipalizzate, aeroporti, aziende di gestione servizi autostradali.

A tale elenco si aggiungono anche i player della grande industria privata, quali grandi gruppi metalmeccanici, petrolchimici, acciaierie, cantieristica e i principali brand dell'industria della moda

PRINCIPALI CLIENTI



PRIMI 10 CLIENTI FY 2023

| 2023 | % |
|-----------------------------------|--------------|
| Telecom italia S.p.a | 15,0% |
| Aeronautica militare | 11,6% |
| Adapta S.p.A. | 7,3% |
| Agenzia regionale A.R.I.F. | 3,2% |
| Carabinieri | 3,0% |
| Regione Sicilia | 3,0% |
| Regione Sardegna | 2,9% |
| Azienda sanitaria Reggio Calabria | 2,8% |
| Sogin S.p.A. | 2,7% |
| E-distribuzione S.p.A. | 2,6% |
| Primi 10 clienti | 54,2% |

L'incidenza media dei primi 10 clienti sul totale dei ricavi nel periodo 2021-2022 è stato del 75%. Nel 2023 si è registrata una notevole riduzione della concentrazione dei clienti.

Collaborazione con scuole e università – STP Academy

ST PROTECT SPA ACADEMY

in collaborazione con:



- Supporto al recruitment e alla formazione di sarti
- Supporto al recruitment e alla formazione di addetti a termonastratrici
- Supporto al recruitment e alla formazione di addetti a macchine da cucire a ultrasuoni
- Supporto al recruitment e alla formazione di addetti alla produzione delle tute di sopravvivenza per piloti che operano in acque fredde oceaniche

Inoltre, ST Protect offre opportunità di stage curriculari e collaborazioni con studenti delle seguenti università:



Università
Bocconi
MILANO

istitut**Secoli**
Making Fashion!



UNIVERSITÀ
DI PAVIA

A black and white photograph of firefighters in full protective gear, including helmets and oxygen tanks, working at an industrial site. They are using a hose to spray a large amount of water, creating a thick mist. The scene is filled with industrial structures and equipment.

**Sezione II – Principali drivers del
piano industriale**

SWOT Analysis

Punti di forza

- ✓ 4 generazioni di esperienza nella produzione di indumenti militari, safety e moda
- ✓ Rapporti consolidati con clienti di primario standing nel settore delle utilities, pubblico e con alto merito creditizio
- ✓ Management con profonda esperienza dalla filiera produttiva e del settore militare, safety e moda
- ✓ Prevedibilità dei ricavi grazie al backlog/commesse pluriennali

Opportunità

- ✓ Nuove opportunità di business nel settore DPI privato e moda grazie all'ingresso del nuovo management team (valutare di riportare in vita il marchio Tacconi)
- ✓ Miglioramento delle marginalità grazie al nuovo mix di prodotto e di clienti
- ✓ Possibilità di acquisizione di aziende con diverse caratteristiche produttive in Italia e in altri paesi europei-Turchia-nord Africa etc.











Punti di debolezza

- Scarsa organizzazione logistica su cui si sta intervenendo con nuovi processi organizzativi e sistemi informativi
- Elevato magazzino su cui si sta intervenendo con ottimizzazione degli acquisti e strategia di smaltimento attraverso il progetto sostenibile Re-WorkWear. *Nel corso del 2023 la Società ha selezionato una parte del magazzino creando un archivio storico di valore strategico per i nuovi clienti in particolare moda.*
- Età media dipendenti elevata su cui si sta intervenendo con un nuovo progetto di recruitment e attraverso la collaborazione con le scuole

Minacce

- Possibilità di perdere quote di mercato in assenza di miglioramento delle principali funzioni dell'azienda
- Mancanza di creazione di una linea di DPI a marchio ST Protect

Il piano d'azione – driver strategici (1/2)

| Driver | Azione | Punti di attenzione |
|------------------|---|--|
| R&S | Potenziamento della divisione di R&S, dedicata alle ricerca dei materiali e alla prototipia e campionatura dei prodotti | <p>Acquisizione di personale con competenze e professionalità specifiche e di moderni strumenti informatici in grado di supportare e velocizzare il processo di prototipia recependo le richieste stilistiche e di qualità di ogni divisione</p> <p>Collaborazione con scuole, università e centri di ricerca locali per perseguire il progetto di ringiovanimento, innovazione e una maggiore sostenibilità di prodotti e processi di sviluppo e produzione</p> <p>Partnership con la propria base di fornitura per lo sviluppo di materiali o processi produttivi, logistici e di distribuzione più innovativi</p> |
| STABILIMENTO | Ristrutturazione stabilimento in chiave sostenibile | <p>% di realizzazione H1 '24</p> <ul style="list-style-type: none">  • Rimozione eternit  • Efficientamento energetico (fotovoltaico, infissi, impianti climatizzazione)  • Riorganizzazione degli spazi aziendali  • Ristrutturazione degli spazi dedicati a modellera e prototipia |
| NUOVI MACCHINARI | Dotazioni di macchinari all'avanguardia e per specifiche lavorazioni | <p>% di realizzazione H1 '24</p> <ul style="list-style-type: none">  • CAD  • Tavolo di taglio automatico  • Termonastratrici / ultrasuoni  • Impiumatrici automatiche  • Nuovo sistema ERP e PLM  • 20 nuove macchine da cucire di ultima generazione |

Il piano d'azione – driver strategici (2/2)

| Driver | Azione | Punti di attenzione |
|--|---------------------------------------|--|
| <p>SALES & DISTRIBUTION</p> | <p>Partecipazione a fiere</p> | <ul style="list-style-type: none"> • A+A Dusseldorf (GE), DPI • Milipol Parigi (FR), militare • Etc. |
| | <p>Ingresso nuovi mercati</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Creazione di una divisione commerciale e di una rete di agenti • Predisposizione di nuovi prodotti per il settore DPI privato • Società attive nella vigilanza privata • Soccorso alpino / Associazioni di pronto soccorso |
| | <p>Sviluppo estero militare e DPI</p> | <p>Approcciare governi o divisioni militare degli stati europei e extra europei</p> |
| <p>SHAREHOLDING & FUNDING</p> | <p>Shareholding</p> | <p>Conversione in azioni privilegiate di parte del debito verso il gruppo Arroweld per € 4,3 mln (di cui € 484 migliaia a capitale sociale ed € 3,8 mln a sovrapprezzo azioni)</p> <p>Nuovo aumento di capitale per complessivi € 500 migliaia (di cui € 57 migliaia a capitale sociale ed € 443 migliaia a sovrapprezzo azioni) da parte dell'azionista di maggioranza (GMC)</p> |
| | <p>Pianificazione finanziaria</p> | <p>Garantire un business plan fully funded attraverso un mix bilanciato di capitali tale da rispecchiare i flussi del business e fornire la stabilità finanziaria e patrimoniale necessarie per assicurare la sostenibilità e credibilità della crescita aziendale attesa</p> <p>Valutare l'opportunità di rifinanziare il debito esistente a migliori condizioni rivolgendosi a banche tradizionali</p> |

Il piano d'azione – leve operative a supporto dello sviluppo

2024

2023

- ✓ Creazione dell'area **archivio storico** con relativa digitalizzazione fatta in collaborazione con Politecnico
- ✓ Modifica del **layout operativo** degli spazi
- ✓ **Pulizia e rinnovamento** degli spazi
- ✓ Creazione del **reparto modelleria e prototipia** per le divisioni: Military & PA, Workwear & Safety, Fashion
- ✓ Analisi per implementazione **sistemi informativi ERP**
- ✓ **Riorganizzazione dei magazzini** materie prime e prodotti finiti con relativi inventari di dettaglio

- **Piano di registrazione di un brevetto** relativo al sistema di «cambio di generazione di fase» per il mantenimento della temperatura corporea all'interno della giacca a 22°
- Implementazione dei **sistemi informativi ERP**
- Trasformazione della **gestione di magazzino** da manuale a digitale/wifi (barcode)
- Implementazione dell'area **controllo qualità, preparazione e personalizzazione**
- Creazione dello **showroom**
- Sviluppo dipartimento **style and graphic design – digital marketing**
- Nuovo **sito internet/e-commerce**

Il piano d'azione – attività a supporto della struttura finanziaria della società

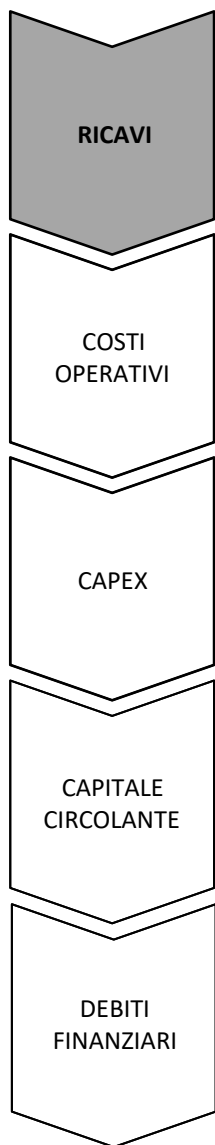
2024

2023

- ✓ **Rinuncia** di un ammontare pari ad € 3.472 migliaia dei debiti finanziari verso il precedente azionista di maggioranza (gruppo Arroweld) con conseguente creazione di una riserva di patrimonio netto
- ✓ **Aumento di capitale** per complessivi € 500 migliaia (di cui € 99 migliaia a capitale sociale ed € 401 migliaia a sovrapprezzo azioni) contestuale all'ingresso del nuovo azionista di maggioranza (GMC)
- ✓ **Ottenimento di finanziamenti a medio-lungo termine** dal canale bancario per complessivi € 2,6 mln e **linee a breve termine/factoring** per complessivi € 1,1 mln

- ✓ Ottenimento di nuove **linee factoring** per ulteriori circa € 4 mln + € 4,5 mln nuovo contratto SCR Piemonte (da Illimity)
- ✓ Nuova **linea a supporto capex** da parte di Simest per un accordato complessivo di € 1,1 mln
- **Conversione** di parte del debito verso il gruppo Arroweld (€ 4,3 mln) in azioni privilegiate
- Nuovo **aumento di capitale** per complessivi € **500 migliaia** da parte dell'azionista di maggioranza (GMC)

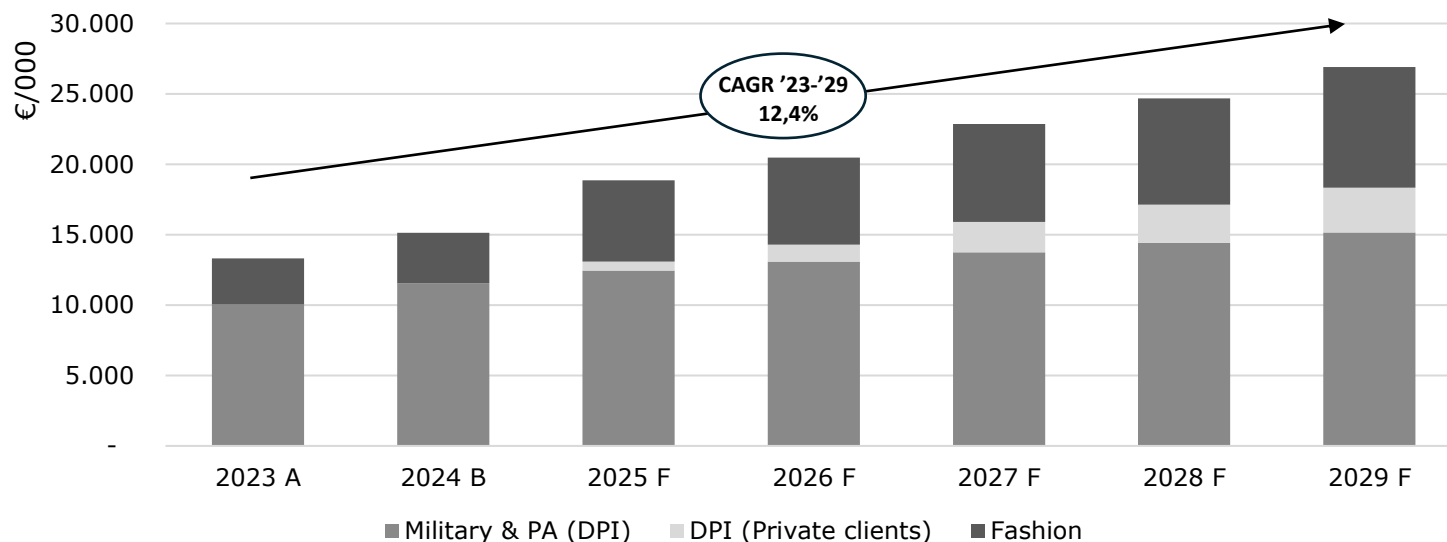
Evoluzione dei ricavi di piano per segmento



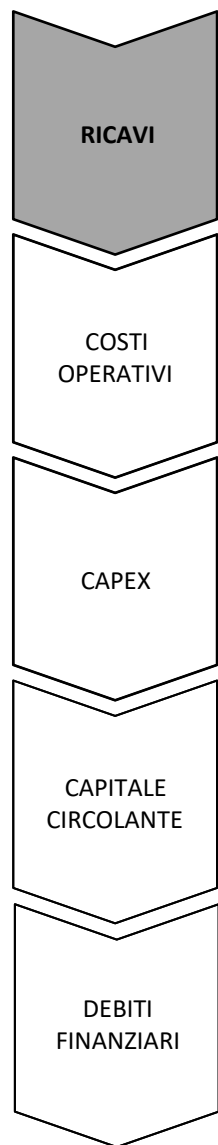
Si riporta di seguito l'evoluzione attesa dei ricavi di piano per segmento:

| €/000 | 2023 A | 2024 B | 2025 F | 2026 F | 2027 F | 2028 F | 2029 F |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Military & PA (DPI) | 10.045 | 11.541 | 12.464 | 13.087 | 13.742 | 14.429 | 15.150 |
| DPI (Private clients) | - | - | 625 | 1.200 | 2.160 | 2.700 | 3.200 |
| Fashion | 3.265 | 3.592 | 5.763 | 6.199 | 6.953 | 7.562 | 8.560 |
| Totale | 13.310 | 15.133 | 18.853 | 20.486 | 22.854 | 24.691 | 26.911 |

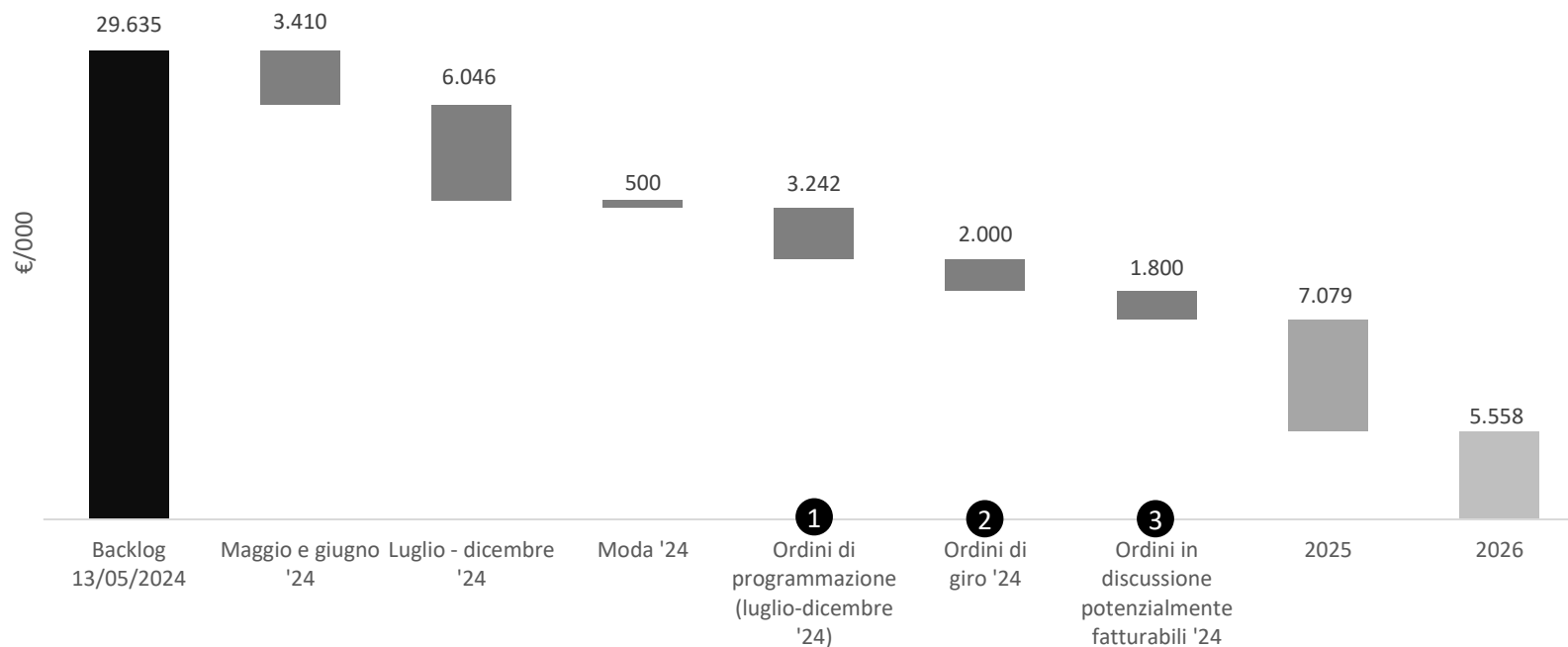
- Fino al 2023 ST Protect si è concentrata sulla **vendita di tessuti tecnici militari e DPI per le pubbliche amministrazioni**, che ammontavano per il **75% dei ricavi** complessivi. Il restante **25% dei ricavi** derivava dalla produzione di abbigliamento per l'industria della moda da parte della controllata Isatis.
- A seguito del passaggio di proprietà, la Società ha l'obiettivo di **diversificare il business**, investendo anche nella produzione di una propria linea di **DPI per società private** e incrementando la produzione di **abbigliamento per la moda**.



Backlog e pipeline



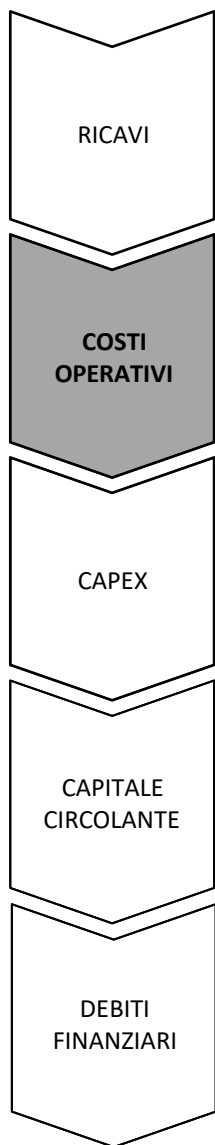
Si riporta di seguito il dato del backlog al 13 maggio 2024 pari ad € 29,6 mln e la sua evoluzione nei mesi/anni successivi:



Nota:

- ❶ Le programmazioni sono contratti pluriennali già firmati che si trasformano in ordine sulla base delle richieste del cliente
- ❷ Gli ordini di giro sono ordini ripetitivi fatti da clienti consolidati per cui non servono gare
- ❸ Gli ordini in discussione sono ordini che potrebbero essere consegnati all'interno del 2024 facenti parte di gare già vinte per cui la società è in attesa di finalizzarne i contratti

Evoluzione attesa dei costi operativi

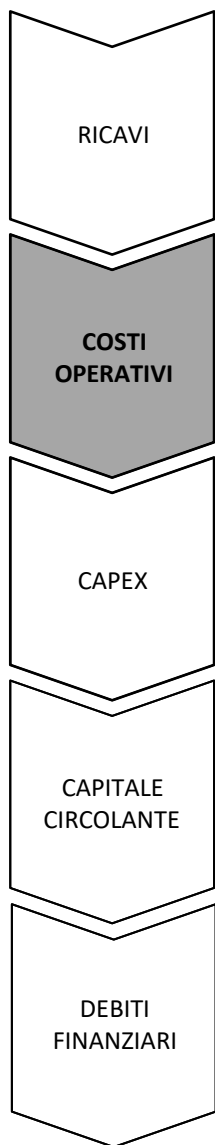


Si riporta di seguito l'evoluzione attesa dei costi operativi e la relativa incidenza sui ricavi di piano:

| €/000 | | 2023 A | 2024 B | 2025 F | 2026 F | 2027 F | 2028 F | 2029 F |
|-------------------------------|-------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| ① | Materie prime e di consumo | (6.148) | (7.340) | (9.518) | (10.265) | (11.418) | (12.199) | (13.362) |
| | <i>% su ricavi</i> | 46,2% | 48,9% | 50,9% | 50,6% | 50,4% | 49,8% | 50,1% |
| ② | Servizi | (3.806) | (3.775) | (4.449) | (4.705) | (5.039) | (5.237) | (5.802) |
| | <i>% su ricavi</i> | 28,6% | 25,2% | 23,8% | 23,2% | 22,2% | 21,4% | 21,7% |
| ③ | Personale | (2.292) | (2.979) | (3.216) | (3.376) | (3.636) | (3.751) | (3.869) |
| | <i>% su ricavi</i> | 17,2% | 19,9% | 17,2% | 16,6% | 16,0% | 15,3% | 14,5% |
| ④ | Costi godimento beni di terzi | (146) | (131) | (132) | (140) | (140) | (140) | (140) |
| | <i>% su ricavi</i> | 1,1% | 0,9% | 0,7% | 0,7% | 0,6% | 0,6% | 0,5% |
| ⑤ | Oneri diversi di gestione | (490) | (370) | (390) | (418) | (450) | (470) | (470) |
| | <i>% su ricavi</i> | 3,7% | 2,5% | 2,1% | 2,1% | 2,0% | 1,9% | 1,8% |
| Totale costi operativi | | (12.883) | (14.596) | (17.705) | (18.904) | (20.683) | (21.796) | (23.642) |
| | <i>EBITDA margin</i> | 6,0% | 4,8% | 7,5% | 9,0% | 10,6% | 12,7% | 13,0% |

- ① L'incidenza dei costi per materie prime è prevista ridursi nell'arco di piano come diretta conseguenza dell'incremento dei volumi di produzione e dello spostamento dei mix di prodotti verso le linee DPI privati e Moda con maggiore marginalità attesa
- ② Negli anni di piano è previsto nei costi per servizi un azzeramento dei costi per energia elettrica/gas grazie all'installazione dell'impianto fotovoltaico e ai lavori di ristrutturazione del capannone meglio descritti alle slide successive. È inoltre previsto un efficientamento generale di costi per trasporti, consulenze e lavorazioni presso terzi
- ③ I costi per personale aumentano nel 2024 principalmente a causa delle nuove assunzioni previste e meglio descritte nella slide successiva. A partire dal 2025 è stata stimata una crescita media del 6% l'anno per ST Protect e del 5% annuo per Isatis
- ④ I costi per godimento beni di terzi si riducono nel 2024 come diretta conseguenza dell'acquisto dello stabilimento produttivo e grazie alla migrazione dai sistemi informativi forniti da Arroweld verso ERP proprio. Sono previsti poi stabili negli anni di piano
- ⑤ Gli oneri diversi di gestione sono stati prudenzialmente ipotizzati leggermente in crescita negli anni di piano

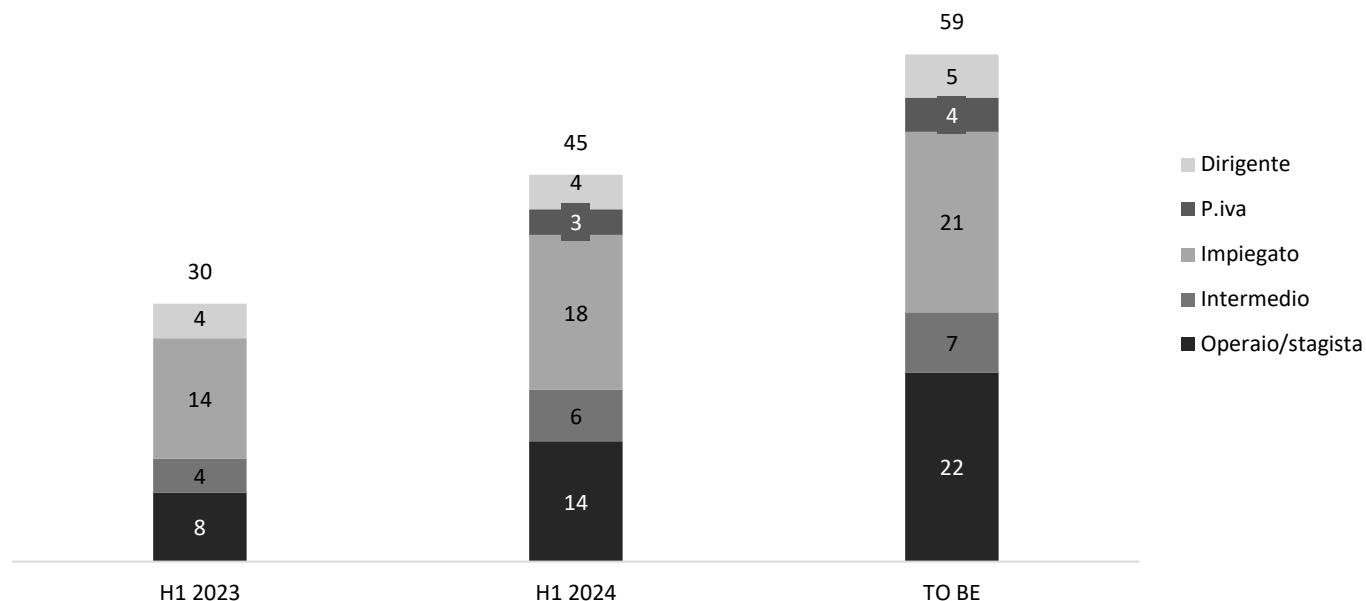
Costi operativi – focus sul personale



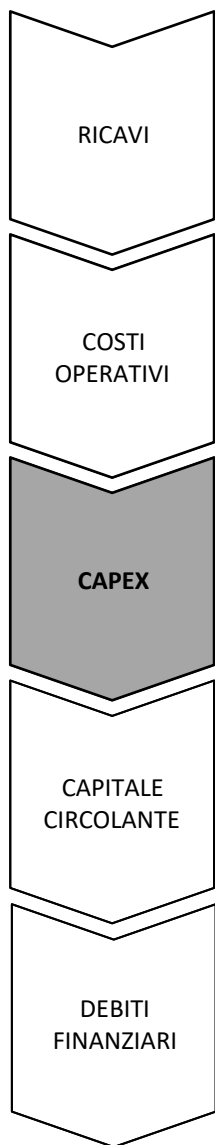
Si riporta di seguito un'analisi del personale attualmente impiegato da ST Protect nelle principali funzioni aziendali e del personale aggiuntivo di cui si rende necessaria l'assunzione per il raggiungimento degli obiettivi di piano.

L'obiettivo riflesso nel Business Plan è quello di raggiungere un organico di circa 59 persone con l'assunzione di: 8 operai/stagisti, 1 intermedio, 3 impiegati, 1 dirigente e 1 persona con partita IVA (il cui costo è riflesso nei costi per servizi)

Nello specifico, la Società prevede di assumere 14 persone nell'arco di piano, tra cui: un responsabile nell'ufficio amministrativo, tre impiegati nell'ufficio sviluppo prodotto, una figura da inserire nell'ufficio tecnico/gare, un logistic manager, una figura da inserire nell'ufficio acquisti, e stagisti nei reparti CAD, modelliera, sartoria e digital.



Investimenti previsti nel business plan (1/2)



Si riporta di seguito uno schema di dettaglio degli investimenti previsti a piano:

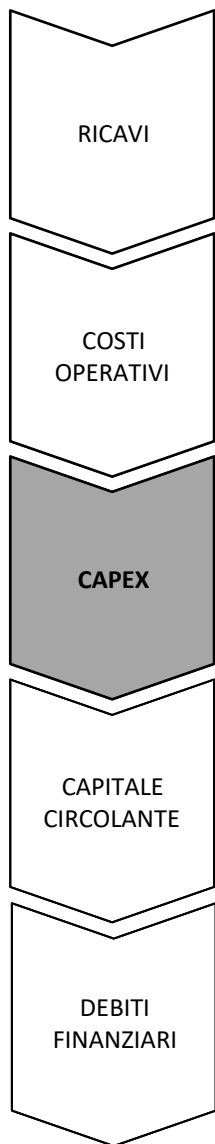
| €/000 | 2024 B | 2025 F | 2026 F | 2027 F | 2028 F | 2029 F |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Tetto stabilimento (eternit e coibentazione) | 220 | - | - | - | - | - |
| Lavori sullo stabilimento | 415 | - | - | - | - | - |
| Terreni e Fabbricati | 635 | - | - | - | - | - |
| Impianti e macchinari | - | 97 | - | - | - | - |
| Impianto fotovoltaico | - | 100 | - | - | - | - |
| Sistemi IT | - | 100 | - | - | - | - |
| Capex mantenimento | - | 100 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Altre immobilizzazioni materiali | - | 397 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Capex mantenimento e capitalizzazioni | 300 | 350 | 150 | 100 | 50 | 50 |
| Immobilizzazioni immateriali | 300 | 350 | 150 | 100 | 50 | 50 |
| Totale investimenti | 935 | 747 | 200 | 150 | 100 | 100 |

- Per l'anno 2024 si stima che la Società completerà i previsti lavori di ammodernamento/efficientamento energetico dello stabilimento, preventivati in complessivi € 635 migliaia e meglio descritti alla slide successiva.
- Nel 2025 è poi previsto l'acquisto di impianti e macchinari per l'efficientamento della produzione per complessivi € 100 migliaia.
- Nel 2025 la Società ha l'obiettivo di dotarsi di nuovi sistemi di infrastrutture IT. In particolare un nuovo sistema di controllo di gestione e rifacimento del sito internet con relativo e-commerce. È prevista inoltre la realizzazione di uno spazio di vendita su Amazon Business
- Dal 2026 in poi sono previsti capex di mantenimento

Si segnala che ST Protect ha raggiunto un accordo di affitto per € 5k l'anno per l'apezzamento di terra immediatamente adiacente allo stabilimento e ne ha realizzato un parcheggio nel corso del 2023 per un costo totale di € 20 migliaia. I costi di investimento sostenuti saranno scalati dal canone di affitto.

Si precisa che gli investimenti qui evidenziati riguardano solo ST Protect. Per quanto riguarda Isatis sono previsti solo capex di mantenimento pari ad € 50 migliaia annui

Investimenti previsti nel business plan (2/2)



Principali informazioni

Ubicazione: Broni, Pavia

Dimensione: 4.500 m² di cui uffici, magazzino, zona produzione e mensa

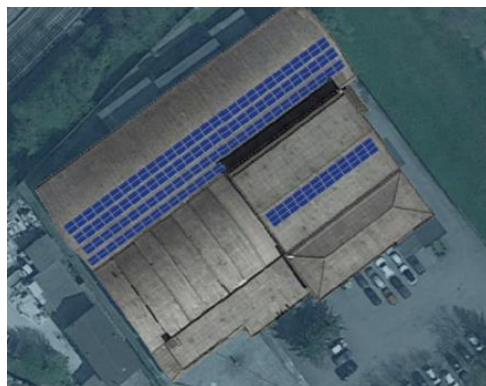
Costo di acquisto: € 350 migliaia (già sostenuti).

Spese di ristrutturazione previste: € 635 migliaia

Ristrutturazione ESG oriented

È necessario effettuare una revisione degli spazi aziendali nonché lavori di efficientamento energetico e cambio infissi stimati in complessivi € 295 migliaia.

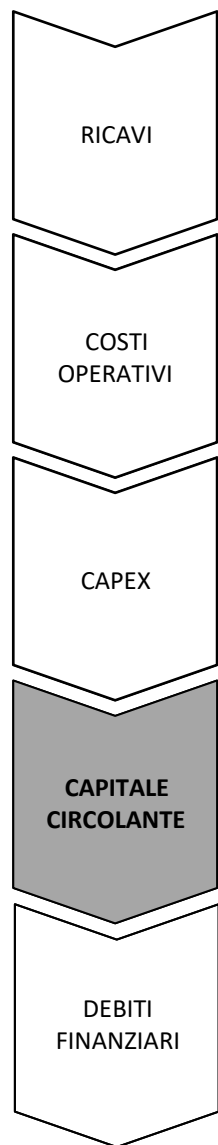
La Società inoltre ha previsto di effettuare lavori per il rifacimento del tetto preventivati in € 220 migliaia



Impianto fotovoltaico

Sono stati effettuati dei preventivi per complessivi € 100 migliaia per l'installazione di un impianto fotovoltaico da 100 kWh composto da 200 moduli e che permetterà di azzerare a partire dal 2025 le spese di luce elettrica e gas che al 31.12.2023 ammontano a circa € 35 migliaia

Capitale circolante commerciale



Si riporta di seguito una tabella con l'evoluzione del capitale circolante e dei giorni di rotazione negli anni di piano

| €/000 | 2023 A | 2024 B | 2025 F | 2026 F | 2027 F | 2028 F | 2029 F |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Rimanenze | 11.152 | 9.236 | 9.830 | 9.896 | 10.164 | 10.854 | 11.699 |
| Crediti vs clienti | 5.668 | 6.090 | 7.315 | 7.692 | 8.378 | 8.794 | 9.608 |
| Debiti vs fornitori | (4.844) | (4.656) | (5.328) | (4.806) | (5.123) | (4.877) | (5.125) |
| Capitale circolante commerciale | 11.976 | 10.670 | 11.816 | 12.783 | 13.420 | 14.771 | 16.182 |
| DIO (Giorni medi giacenza di magazzino) | 306 | 225 | 192 | 178 | 164 | 162 | 160 |
| DSO (Tempo medio Incasso clienti) | 155 | 148 | 143 | 138 | 135 | 131 | 131 |
| DPO (Tempo medio pagamento fornitori) | 178 | 153 | 139 | 117 | 114 | 102 | 98 |
| CCC (Cash conversion cycle) | 284 | 220 | 196 | 199 | 185 | 191 | 194 |

Il capitale circolante commerciale è previsto in aumento di circa € 4,21 mln dal 2023 al 2029. In particolare:

- I giorni medi di giacenza magazzino (DIO) sono previsti in forte diminuzione nell'arco di piano grazie anche all'operazione effettuata nel 2023 e alle strategie di seguito meglio descritte
- I giorni medi di incasso clienti (DSO) sono previsti in riduzione dal 2023 al 2029 passando da 155 a 131 giorni principalmente a causa dell'ampliamento del mix di prodotti offerti puntando sulle linee DPI Privato e Moda
- I giorni medi di pagamento fornitori (DPO) sono previsti di ridursi dal 2023 al 2029 passando da 178 a 98 giorni con lo scopo principale di migliorare i rapporti con i fornitori ed ottenere migliori condizioni economiche

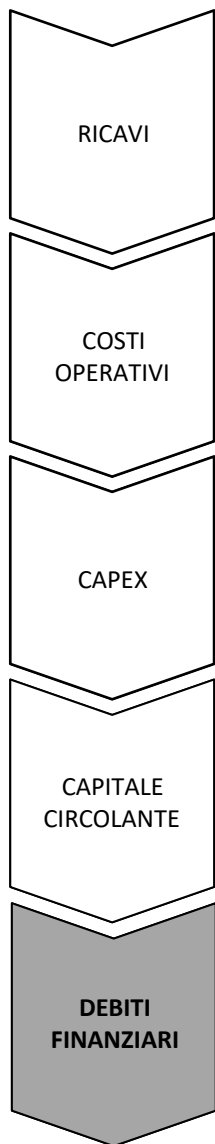
Si segnala che i giorni di rotazione qui riportati non tengono conto dell'impatto dell'IVA

La nuova proprietà nel 2023 ha riclassificato nelle immobilizzazioni immateriali una porzione di magazzino pari ad € 1,8 mln classificandolo come «Archivio storico» alla luce dell'importanza strategica dello stesso per nuovi clienti

ST Protect sta adottando due ulteriori strategie per un efficientamento del magazzino:

1. **Re-WorkWear:** sfruttare le materie prime inutilizzate per produrre indumenti da lavoro con un approccio moda
2. **Vendita prodotti finiti:** utilizzare canali come spacci aziendali/punti vendita/Amazon Business per vendere prodotti finiti e stock

Debiti finanziari MLT



Si riporta di seguito una tabella con l'evoluzione del debito finanziario a MLT negli anni di piano

| €/000 | Residuo al 31/12/2023 | Residuo al 31/12/2024 | Residuo al 31/12/2025 | Residuo al 31/12/2026 | Residuo al 31/12/2027 | Residuo al 31/12/2028 | Residuo al 31/12/2029 |
|----------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Aidexa | 468 | 386 | 294 | 190 | 74 | - | - |
| Banca Ifis | 292 | 166 | 34 | - | - | - | - |
| Banca Progetto | 1.444 | 1.069 | 720 | 559 | 409 | 314 | 211 |
| BPM | 343 | 300 | 255 | 208 | 158 | 105 | 49 |
| Confidi Coop | 700 | 635 | 514 | 381 | 235 | 73 | - |
| MPS | 613 | 409 | 199 | - | - | - | - |
| Simest | - | 750 | 1.100 | 1.006 | 763 | 520 | 276 |
| Totale | 3.860 | 3.716 | 3.115 | 2.345 | 1.638 | 1.011 | 536 |



**Sezione III – Il piano
economico finanziario**

ST Protect e Isatis – Conto Economico

| €/000 | 2023 A | 2024 B | 2025 F | 2026 F | 2027 F | 2028 F | 2029 F |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Ricavi delle vendite e delle prestazioni | 13.310 | 14.997 | 18.685 | 20.302 | 22.668 | 24.488 | 26.687 |
| Military & PA (DPI) | 10.045 | 11.541 | 12.464 | 13.087 | 13.742 | 14.429 | 15.150 |
| DPI (Private clients) | - | - | 625 | 1.200 | 2.160 | 2.700 | 3.200 |
| Fashion | 3.265 | 3.592 | 5.763 | 6.199 | 6.953 | 7.562 | 8.560 |
| Sconti, abbuoni e resi | - | (136) | (168) | (185) | (187) | (203) | (223) |
| Variazione rimanenze PF e WIP | (96) | - | - | - | - | - | - |
| Altri Ricavi | 471 | 321 | 421 | 421 | 421 | 421 | 421 |
| Valore della produzione | 13.686 | 15.318 | 19.106 | 20.723 | 23.089 | 24.909 | 27.108 |
| Crescita % | -14,2% | 11,9% | 24,7% | 8,5% | 11,4% | 7,9% | 8,8% |
| Materie prime e di consumo | (6.148) | (7.340) | (9.518) | (10.265) | (11.418) | (12.199) | (13.362) |
| % su ricavi | 46,2% | 48,9% | 50,9% | 50,6% | 50,4% | 49,8% | 50,1% |
| Servizi | (3.806) | (3.775) | (4.449) | (4.705) | (5.039) | (5.237) | (5.802) |
| % su ricavi | 28,6% | 25,2% | 23,8% | 23,2% | 22,2% | 21,4% | 21,7% |
| Personale | (2.292) | (2.979) | (3.216) | (3.376) | (3.636) | (3.751) | (3.869) |
| % su ricavi | 17,2% | 19,9% | 17,2% | 16,6% | 16,0% | 15,3% | 14,5% |
| Costi godimento beni di terzi | (146) | (131) | (132) | (140) | (140) | (140) | (140) |
| % su ricavi | 1,1% | 0,9% | 0,7% | 0,7% | 0,6% | 0,6% | 0,5% |
| Oneri diversi di gestione | (490) | (370) | (390) | (418) | (450) | (470) | (470) |
| % su ricavi | 3,7% | 2,5% | 2,1% | 2,1% | 2,0% | 1,9% | 1,8% |
| Totale costi operativi | (12.883) | (14.596) | (17.705) | (18.904) | (20.683) | (21.796) | (23.642) |
| EBITDA Reported | 803 | 721 | 1.401 | 1.818 | 2.406 | 3.112 | 3.466 |
| EBITDA Margin | 6,0% | 4,8% | 7,5% | 9,0% | 10,6% | 12,7% | 13,0% |
| Ammortamenti | (275) | (452) | (624) | (699) | (722) | (730) | (572) |
| Svalutazioni e accantonamenti | - | - | - | - | - | - | - |
| EBIT | 528 | 270 | 777 | 1.119 | 1.684 | 2.382 | 2.894 |
| EBIT Margin | 4,0% | 1,8% | 4,2% | 5,5% | 7,4% | 9,7% | 10,8% |
| Proventi/(Oneri) finanziari | (454) | (412) | (369) | (311) | (261) | (220) | (186) |
| Sopravvenienze attive/(passive) | - | - | - | - | - | - | - |
| EBT | 74 | (143) | 407 | 808 | 1.423 | 2.162 | 2.708 |
| EBT Margin | 0,6% | -1,0% | 2,2% | 4,0% | 6,3% | 8,8% | 10,1% |
| Imposte | (36) | (99) | (163) | (288) | (467) | (683) | (850) |
| Utile d'esercizio | 38 | (242) | 244 | 520 | 955 | 1.480 | 1.858 |
| Net income Margin | 0,3% | -1,6% | 1,3% | 2,6% | 4,2% | 6,0% | 7,0% |

Si segnala che il Business Plan qui presentato riporta i dati consolidati di ST Protect S.p.A. e della sussidiaria rumena Isatis S.r.l.. Il consolidamento è avvenuto elidendo il solo valore della partecipazione con il patrimonio netto della partecipata. Non sono state considerate poste intercompany in quanto di ammontare trascurabile

ST Protect e Isatis – Stato Patrimoniale

| €/000 | 2023 A | 2024 B | 2025 F | 2026 F | 2027 F | 2028 F | 2029 F |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Immobilizzazioni immateriali | 5.096 | 4.994 | 4.819 | 4.373 | 3.765 | 3.159 | 2.719 |
| Immobilizzazioni materiali | 594 | 1.243 | 1.595 | 1.592 | 1.578 | 1.555 | 1.522 |
| Immobilizzazioni finanziarie | - | - | - | - | - | - | - |
| Totale Immobilizzazioni | 5.690 | 6.238 | 6.414 | 5.965 | 5.343 | 4.713 | 4.241 |
| Rimanenze | 11.152 | 9.236 | 9.830 | 9.896 | 10.164 | 10.854 | 11.699 |
| Crediti vs clienti | 5.668 | 6.090 | 7.315 | 7.692 | 8.378 | 8.794 | 9.608 |
| Debiti vs fornitori | (4.844) | (4.656) | (5.328) | (4.806) | (5.123) | (4.877) | (5.125) |
| Capitale circolante commerciale | 11.976 | 10.670 | 11.816 | 12.783 | 13.420 | 14.771 | 16.182 |
| Altre attività / passività | (463) | (761) | (573) | (648) | (747) | (825) | (905) |
| Capitale circolante netto | 11.514 | 9.909 | 11.243 | 12.135 | 12.673 | 13.946 | 15.277 |
| TFR | (512) | (537) | (564) | (592) | (622) | (653) | (686) |
| Fondi per rischi e oneri | (177) | (177) | (177) | (177) | (177) | (177) | (177) |
| Capitale Investito netto | 16.514 | 15.432 | 16.916 | 17.330 | 17.217 | 17.829 | 18.655 |
| Capitale Sociale | 499 | 1.039 | 1.039 | 1.039 | 1.039 | 1.039 | 1.039 |
| Riserve | 6.976 | 11.250 | 11.008 | 11.252 | 11.773 | 12.728 | 14.207 |
| Utile (perdita) d'esercizio | 38 | (242) | 244 | 520 | 955 | 1.480 | 1.858 |
| Patrimonio Netto | 7.513 | 12.047 | 12.292 | 12.812 | 13.767 | 15.247 | 17.104 |
| Disponibilità liquide ed equivalenti | (524) | (2.431) | (1.391) | (626) | (588) | (529) | (785) |
| Debito vs Banche BT | 486 | 500 | 1.800 | 1.800 | 1.800 | 1.800 | 1.800 |
| Debito vs Banche MLT | 3.889 | 3.716 | 3.115 | 2.345 | 1.638 | 1.011 | 536 |
| Debito vs Arrowweld e altri | 5.150 | 1.600 | 1.100 | 1.000 | 600 | 300 | - |
| Posizione finanziaria netta/(Cassa) | 9.001 | 3.385 | 4.624 | 4.519 | 3.450 | 2.582 | 1.551 |
| Totale fonti di finanziamento | 16.514 | 15.432 | 16.916 | 17.331 | 17.218 | 17.829 | 18.655 |

Si segnala che il Business Plan qui presentato riporta i dati consolidati di ST Protect S.p.A. e della sussidiaria rumena Isatis S.r.l.. Il consolidamento è avvenuto elidendo il solo valore della partecipazione con il patrimonio netto della partecipata. Non sono state considerate poste intercompany in quanto di ammontare trascurabile

ST Protect e Isatis – Cash Flow

| €/000 | 2023 A | 2024 B | 2025 F | 2026 F | 2027 F | 2028 F | 2029 F |
|--|----------------|--------------|----------------|--------------|--------------|----------------|----------------|
| EBIT | 528 | 270 | 777 | 1.119 | 1.684 | 2.382 | 2.894 |
| D&A e Svalutazioni | 275 | 452 | 624 | 699 | 722 | 730 | 572 |
| Imposte | (36) | (99) | (163) | (288) | (467) | (683) | (850) |
| Flusso di cassa reddituale | 767 | 622 | 1.237 | 1.531 | 1.938 | 2.429 | 2.616 |
| (Inc.) Dec. Crediti clienti | (1.160) | (423) | (1.224) | (377) | (686) | (416) | (814) |
| (Inc.) Dec. Rimanenze | 3.056 | 1.916 | (594) | (67) | (268) | (690) | (845) |
| Inc. (Dec.) Debiti fornitori | (4.015) | (188) | 672 | (522) | 317 | (245) | 247 |
| (Inc.) Dec. Capitale Circolante Commerciale | (2.120) | 1.306 | (1.146) | (967) | (637) | (1.351) | (1.411) |
| (Inc.) Dec. Altre attività / passività correnti | (286) | 299 | (188) | 75 | 99 | 78 | 80 |
| (Inc.) Dec. Capitale Circolante Netto | (2.406) | 1.605 | (1.334) | (892) | (538) | (1.273) | (1.331) |
| Inc. (Dec.) TFR e altri Fondi | 43 | 26 | 27 | 28 | 30 | 31 | 33 |
| Flusso di cassa gestione corrente | (1.596) | 2.253 | (70) | 667 | 1.430 | 1.188 | 1.317 |
| (Inc.) Dec. Imm. Materiali ed Immateriali | (1.236) | (1.000) | (800) | (250) | (100) | (100) | (100) |
| (Inc.) Dec. Imm. Finanziarie | - | - | - | - | - | - | - |
| Flusso di cassa disponibile | (2.833) | 1.253 | (870) | 417 | 1.330 | 1.088 | 1.217 |
| Inc. (Dec.) Patrimonio netto | 3.472 | 4.776 | 0 | (0) | - | - | (0) |
| Prov. e oneri fin/Sopravvenienze | (454) | (412) | (369) | (311) | (261) | (220) | (186) |
| Variazione banche BT | (17) | 14 | 1.300 | - | - | - | - |
| Variazione banche M/L termine | 1.859 | (173) | (600) | (771) | (706) | (627) | (475) |
| Variazione debito vs Arroweld e altri | (2.046) | (3.550) | (500) | (100) | (400) | (300) | (300) |
| Inc. (Dec.) Disp. liquide ed equivalenti | (18) | 1.907 | (1.040) | (765) | (38) | (59) | 256 |
| Cassa finale | 524 | 2.431 | 1.391 | 626 | 588 | 529 | 785 |

Si segnala che il Business Plan qui presentato riporta i dati consolidati di ST Protect S.p.A. e della sussidiaria rumena Isatis S.r.l.. Il consolidamento è avvenuto elidendo il solo valore della partecipazione con il patrimonio netto della partecipata. Non sono state considerate poste intercompany in quanto di ammontare trascurabile

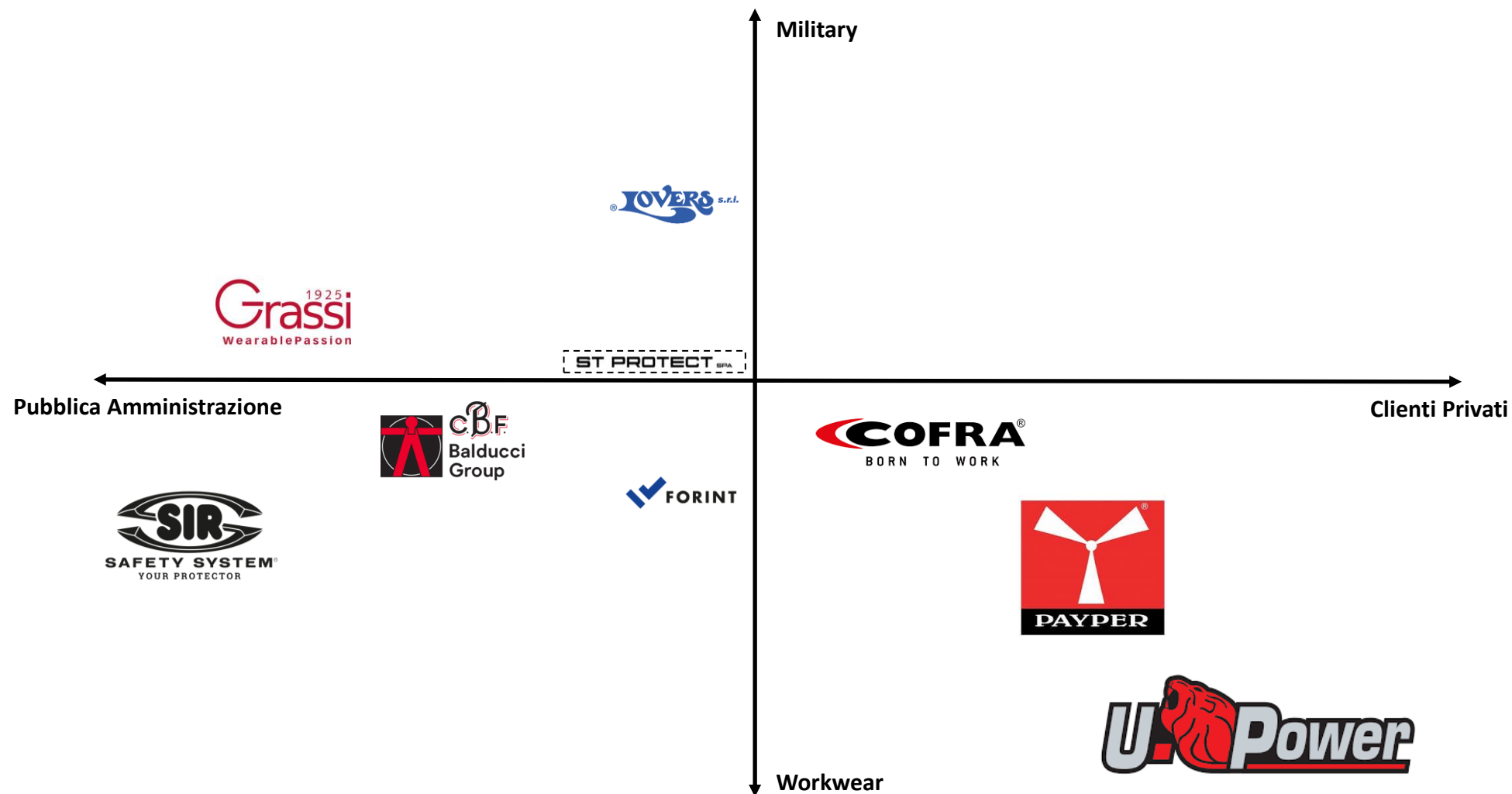
ST Protect e Isatis – KPIs

| Indicatori | 2023 A | 2024 B | 2025 F | 2026 F | 2027 F | 2028 F | 2029 F |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Valore della Produzione, crescita % YoY | -14,2% | 11,9% | 24,7% | 8,5% | 11,4% | 7,9% | 8,8% |
| ROE (Utile d'esercizio/Patrimonio Netto) | 0,5% | -2,0% | 2,0% | 4,1% | 6,9% | 9,7% | 10,9% |
| ROI (EBIT / Capitale Investito Netto) | 3,2% | 1,7% | 4,6% | 6,5% | 9,8% | 13,4% | 15,5% |
| ROS (EBIT / Fatturato) | 4,0% | 1,8% | 4,2% | 5,5% | 7,4% | 9,7% | 10,8% |
| Ebitda margin | 6,0% | 4,8% | 7,5% | 9,0% | 10,6% | 12,7% | 13,0% |
| Imm. Materiali / Capitale Investito Netto | 3,6% | 8,1% | 9,4% | 9,2% | 9,2% | 8,7% | 8,2% |
| Totale Fonti / Imm. Materiali | 27,8x | 12,4x | 10,6x | 10,9x | 10,9x | 11,5x | 12,3x |
| Indice di indebitamento (D/D+E) | 54,5% | 21,9% | 27,3% | 26,1% | 20,0% | 14,5% | 8,3% |
| PFN / Patrimonio Netto | 1,2x | 0,3x | 0,4x | 0,4x | 0,3x | 0,2x | 0,1x |
| PFN / EBITDA | 11,2x | 4,7x | 3,3x | 2,5x | 1,4x | 0,8x | 0,4x |
| Interest Coverage ratio (EBIT / OF) | 1,2x | 0,7x | 2,1x | 3,6x | 6,4x | 10,8x | 15,5x |
| DIO (Giorni medi giacenza di magazzino) | 306 | 225 | 192 | 178 | 164 | 162 | 160 |
| DSO (Tempo medio Incasso clienti) | 155 | 148 | 143 | 138 | 135 | 131 | 131 |
| DPO (Tempo medio pagamento fornitori) | 178 | 153 | 139 | 117 | 114 | 102 | 98 |
| CCC (Cash conversion cycle) | 284 | 220 | 196 | 199 | 185 | 191 | 194 |

Si segnala che il Business Plan qui presentato riporta i dati consolidati di ST Protect S.p.A. e della sussidiaria rumena Isatis S.r.l.. Il consolidamento è avvenuto elidendo il solo valore della partecipazione con il patrimonio netto della partecipata. Non sono state considerate poste intercompany in quanto di ammontare trascurabile

Posizionamento di mercato

Si riporta di seguito una tabella che raccoglie i principali competitors di ST Protect.



Nota: La dimensione dei loghi dei competitors riflette il fatturato realizzato nel 2022