

DOCUMENTO DI AMMISSIONE RELATIVO ALL'AMMISSIONE ALLE NEGOZIAZIONI SU EURONEXT GROWTH MILAN, SISTEMA MULTILATERALE DI NEGOZIAZIONE ORGANIZZATO E GESTITO DA BORSA ITALIANA S.P.A., DELLE AZIONI ORDINARIE DI **SOLUZIONE TASSE S.P.A.**



GLOBAL COORDINATOR E EURONEXT GROWTH
ADVISOR

ALANTRA CAPITAL MARKETS SOCIEDAD DE
VALORES S.A.U. – ITALIAN BRANCH

ALANTRA

Euronext Growth Milan è un sistema multilaterale di negoziazione dedicato primariamente alle piccole e medie imprese e alle società ad alto potenziale di crescita alle quali è tipicamente collegato un livello di rischio superiore rispetto agli emittenti di maggiori dimensioni o con business consolidati.

L'investitore deve essere consapevole dei rischi derivanti dall'investimento in questa tipologia di emittenti e deve decidere se investire soltanto dopo attenta valutazione.

Consob e Borsa Italiana non hanno esaminato né approvato il contenuto di questo documento.

Il presente documento è stato redatto in conformità al Regolamento Emittenti di Euronext Growth Milan ("Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan") ai fini dell'ammissione delle azioni ordinarie di Soluzione Tasse S.p.A. ("Soluzione Tasse" o "Emittente" o "Società") su tale sistema multilaterale di negoziazione organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. ("Euronext Growth Milan").

Né il presente Documento di Ammissione né l'operazione descritta nello stesso costituisce un'ammissione di strumenti finanziari in un mercato regolamentato così come definito dal Decreto Legislativo del 24 febbraio 1998, n. 58, come successivamente modificato e integrato (il "TUF") e dal regolamento di attuazione del TUF concernente la disciplina degli emittenti, adottato dalla Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999, come successivamente modificato e integrato (il "Regolamento Emittenti Consob").

Pertanto, non si rende necessaria la redazione di un prospetto secondo gli schemi previsti dal Regolamento Delegato UE 2019/980. La pubblicazione del presente Documento di Ammissione non deve essere autorizzata dalla Consob ai sensi del Regolamento UE 2017/1129 o di qualsiasi altra norma o regolamento disciplinante la redazione e la pubblicazione dei prospetti informativi (ivi inclusi gli articoli 94 e 113 del TUF).

Le azioni della Società non sono negoziate in alcun mercato italiano o estero e la Società non ha presentato domanda di ammissione in altri mercati (fatta eccezione per Euronext Growth Milan).

L'offerta rientra nei casi di inapplicabilità delle disposizioni in materia di offerta al pubblico di strumenti finanziari previsti dall'articolo 100 del TUF, dall'articolo 34-ter, comma 01, del Regolamento 11971 e dell'art. 1, paragrafo 4, del Regolamento (UE) n. 2017/1129.

AVVERTENZA

Il presente documento non inerisce un collocamento di, né rappresenta un'offerta di vendita di, titoli negli Stati Uniti d'America, Canada, Australia, Giappone o in qualsiasi giurisdizione in cui tale collocamento non sia permesso, così come, ad esempio, previsto nella *Regulation S* ai sensi dello *United States Securities Act* del 1933, come modificato (il "**Securities Act**"). Questo documento né qualsiasi copia di esso possono essere ricevuti o trasmessi negli Stati Uniti d'America, nei suoi territori o possedimenti, o diffusi, direttamente o indirettamente, negli Stati Uniti d'America, suoi territori o possedimenti, o a qualsiasi *US Person*, come definita dal *Securities Act*. Ogni inosservanza di tale disposizione può costituire una violazione del *Securities Act*. Gli strumenti finanziari che verranno offerti dalla Società non sono stati, e non saranno, registrati ai sensi del *Securities Act* o presso qualsiasi competente autorità di mercati di qualsiasi stato o giurisdizione degli Stati Uniti e non possono essere offerti o venduti all'interno del territorio degli Stati Uniti d'America, in mancanza dei requisiti di registrazione richiesti dal *Securities Act* e dalle leggi applicabili. La Società non intende procedere con una registrazione dell'offerta all'interno degli Stati Uniti d'America o promuovere un'offerta pubblica di strumenti finanziari negli Stati Uniti d'America.

Il trattamento fiscale dipende dalla situazione individuale di ciascun investitore e può essere soggetto a modifiche in futuro; conseguentemente, il presente documento non può, pertanto, in alcun caso, intendersi redatto al fine di rendere un parere, una consulenza legale o una *tax opinion* in relazione al trattamento fiscale. Ciascun potenziale investitore è invitato, pertanto, a valutare l'eventuale investimento sulla base di autonome consulenze contabili, fiscali e legali e dovrebbe altresì ottenere dai propri consulenti finanziari un'analisi circa l'adeguatezza dell'operazione, i rischi, le coperture e i flussi di cassa associati all'operazione, nella misura in cui tale analisi è appropriata per valutare i benefici e rischi dell'operazione stessa.

Ciascun potenziale investitore è responsabile della verifica che l'eventuale investimento nell'operazione qui descritta non contrasti con le leggi e con i regolamenti del Paese di residenza dell'investitore ed è ritenuto altresì responsabile dell'ottenimento delle preventive autorizzazioni eventualmente necessarie per effettuare l'investimento.

Con l'accettazione della consegna del presente documento, il destinatario dichiara di aver compreso e di accettare i termini e le condizioni di cui al presente *disclaimer*.

Il presente documento è un documento di ammissione su Euronext Growth Milan, un sistema multilaterale di negoziazione gestito e organizzato da Borsa Italiana S.p.A., ed è stato redatto in conformità al Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

Il presente documento non costituisce un'offerta al pubblico di strumenti finanziari così come definita dal TUF come successivamente modificato e integrato e pertanto non si rende necessaria la redazione di un prospetto secondo gli schemi previsti dal Regolamento Prospetto, né dal Regolamento Delegato 2019/980. La pubblicazione del presente documento non deve essere autorizzata dalla Consob ai sensi del Regolamento Prospetto o di qualsiasi altra norma o regolamento disciplinante la redazione e la pubblicazione dei prospetti informativi ai sensi degli articoli 94 e 113 del TUF, ivi incluso il Regolamento Emittenti Consob, come successivamente modificato e integrato.

Il presente documento non è destinato ad essere pubblicato o distribuito nei paesi in cui sia richiesta una specifica autorizzazione in conformità alle leggi applicabili.

Gli strumenti finanziari non sono stati e non saranno registrati – e pertanto non potranno essere offerti, venduti o comunque trasferiti, direttamente o indirettamente – nei paesi in cui sia richiesta una specifica autorizzazione in conformità alle leggi applicabili, fatto salvo il caso in cui la Società si avvalga, a sua discrezione, di eventuali esenzioni previste dalle normative ivi applicabili.

La Società dichiara che utilizzerà la lingua italiana per tutti i documenti messi a disposizione degli azionisti e per qualsiasi altra informazione prevista dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

L'emittente Euronext Growth Milan deve avere incaricato un Euronext Growth Advisor, come definito dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan. L'Euronext Growth Advisor deve rilasciare una dichiarazione a Borsa Italiana S.p.A. all'atto dell'ammissione nella forma specificata nella Scheda Due del Regolamento Euronext Growth Advisor.

Si precisa che per le finalità connesse all'ammissione alle negoziazioni delle azioni ordinarie di Soluzione Tasse S.p.A. su Euronext Growth Milan, Alantra Capital Markets Sociedad de Valores S.A.U., *Italian branch*, ha agito nella propria veste di Euronext Growth Advisor di Soluzione Tasse S.p.A. ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan e del Regolamento Euronext Growth Advisor.

Ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan e del Regolamento Euronext Growth Advisor, Alantra Capital Markets Sociedad de Valores S.A.U., *Italian branch*, è responsabile unicamente nei confronti di Borsa Italiana S.p.A.. Alantra Capital Markets Sociedad de Valores S.A.U., *Italian branch*, pertanto, non si assume alcuna responsabilità nei confronti di qualsiasi soggetto che, sulla base del presente Documento di Ammissione, decida, in qualsiasi momento, di investire in azioni di Soluzione Tasse S.p.A.

Si rammenta che solo i soggetti indicati nella Sezione Prima, Capitolo 1, e nella Sezione Seconda, Capitolo 1 sono responsabili nei confronti degli investitori in merito alla conformità dei fatti e circa l'assenza di omissioni tali da alterare il senso del presente documento di ammissione.

Si segnala che per la diffusione delle informazioni finanziarie regolamentate l'Emittente si avvarrà del circuito "EMarketSDIR-EMarketStorage" gestito da Spafid Connect S.p.A., con sede in Foro Buonaparte, 10, Milano.

Con l'accettazione della consegna del presente documento, il destinatario dichiara di aver compreso e di accettare i termini e le condizioni di cui al presente *disclaimer*.

Il presente documento di ammissione è disponibile sul sito internet dell'Emittente (www.soluzionetasse.com).

SOMMARIO

DEFINIZIONI 13

GLOSSARIO 18

CALENDARIO PREVISTO PER L'OPERAZIONE 21

DOCUMENTI ACCESSIBILI AL PUBBLICO 22

SEZIONE PRIMA 23

1. PERSONE RESPONSABILI 23

1.1 Persone responsabili del Documento di Ammissione 23

1.2 Dichiarazione di responsabilità 23

1.3 Pareri o relazioni scritti da esperti 23

1.4 Informazioni provenienti da terzi 23

2. REVISORI LEGALI DEI CONTI 24

2.1 Revisori legali dell'Emittente 24

2.2 Informazioni sui rapporti con le società di revisioni 24

3. INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE 25

3.1 Premessa 25

3.2 Informazioni finanziarie selezionate 25

3.2.1 Dati economici selezionati dell'Emittente per l'esercizio 2020 in comparazione con l'esercizio 2019 e per il primo semestre 2021 in comparazione con il primo semestre 2020 25

3.2.2 Indicatori alternativi di performance economici 29

3.2.3 Dati patrimoniali selezionati dell'Emittente al 30 giugno 2021 in comparazione con i dati patrimoniali al 31 dicembre 2020 e questi ultimi in comparazione con i dati patrimoniali al 31 dicembre 2019 32

3.2.4 Indicatori alternativi di performance patrimoniali 40

3.2.5 Rendiconto finanziario 41

4. FATTORI DI RISCHIO 46

4.A FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL'EMITTENTE E AL GRUPPO 46

4.A.1. RISCHI RELATIVI ALL'ATTIVITÀ E AL SETTORE DI APPARTENENZA DELL'EMITTENTE 46

4.A.2. RISCHI RELATIVI ALLA SITUAZIONE FINANZIARIA E CONTABILE DELL'EMITTENTE E DEL GRUPPO 56

4.A.2.1. Rischi connessi all'emergenza epidemiologica da Covid-19 e alle complesse condizioni dell'economia globale 56

4.A.2.2. Rischi connessi all'accesso al credito, ai contratti di finanziamento, al fabbisogno finanziario futuro del Gruppo 57

4.A.2.3.	Rischi connessi alla fluttuazione del tasso di interesse	58
4.A.2.4.	Rischi connessi a dichiarazioni di preminenza, previsioni, stime ed elaborazioni interne	59
4.A.2.5.	Rischi connessi agli IAP (Indicatori Alternativi di Performance)	59
4.A.2.6.	Rischi connessi all'incertezza circa il conseguimento di utili e la distribuzione dei dividendi	60
4.A.3.	RISCHI RELATIVI AL QUADRO LEGALE E NORMATIVO.....	61
4.A.3.1.	Rischi connessi al contesto normativo nei settori di attività del Gruppo	61
4.A.3.2.	Rischio connessi alla normativa fiscale.....	61
4.A.3.3.	Rischi connessi alla raccolta, conservazione e trattamento dei dati personali	62
4.A.3.4.	Rischi connessi alla normativa antiriciclaggio.....	63
4.A.4.	RISCHI RELATIVI AL CONTROLLO INTERNO	64
4.A.4.1.	Rischi connessi al sistema di controllo di gestione ed al controllo interno	64
4.A.4.2.	Rischi connessi all'adozione dei modelli di organizzazione e gestione del D.lgs. 231/2001	65
4.A.5.	RISCHI RELATIVI A FATTORI AMBIENTALI, SOCIALI E DI GOVERNANCE	65
4.A.5.1.	Rischi connessi alla dipendenza da figure chiave	65
4.A.5.2.	Rischi connessi ai conflitti di interesse degli amministratori.....	66
4.A.5.3.	Rischi connessi alle operazioni con parti correlate	67
4.A.5.4.	Rischi connessi al governo societario e all'applicazione differita di determinate previsioni statutarie	67
4.A.5.5.	Rischi connessi alla non contendibilità dell'Emittente	68
4.B	FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AGLI STRUMENTI FINANZIARI OGGETTO DELL'OFFERTA	68
4.B.1.	Rischi connessi agli impegni temporanei di indisponibilità delle Azioni dell'Emittente.....	68
4.B.2.	Rischi connessi alla liquidità dei mercati e alla possibile volatilità del prezzo delle Azioni dell'Emittente	69
4.B.3.	Rischi connessi alla possibilità di revoca e sospensione dalla negoziazione degli strumenti finanziari dell'Emittente	70
4.B.4.	Rischi connessi alle negoziazioni su Euronext Growth Milan.....	70
4.B.5.	Rischi connessi al limitato flottante delle Azioni dell'Emittente e alla limitata capitalizzazione	71
4.B.6.	Rischi connessi al conflitto di interessi dell'Euronext Growth Advisor e Global Coordinator	71
5.	INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE	72
5.1.	Denominazione legale dell'Emittente.....	72
5.2.	Luogo di registrazione dell'Emittente e suo numero di registrazione.	72

5.3.	Data di costituzione e durata dell'Emittente	72
5.4.	Sede legale e forma giuridica dell'Emittente, legislazione in base alla quale opera, paese di costituzione, indirizzo e numero di telefono della sede sociale.....	72
6.	PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ	73
6.1	Principali attività.....	74
6.1.1.	Descrizione dei servizi offerti dal Gruppo	74
6.1.1.1	Linea di Business Pianificazione Fiscale e Gestione Contabile	74
6.1.1.2	Linea di Business <i>Software</i>	79
6.1.1.3	Linea di Business Mediazione Creditizia.....	80
6.1.1.4	Linea di Business Spazi e <i>Membership</i>	82
6.1.1.5	Linea di Business Strategia e Formazione 4.0	83
6.1.2.	Modello di <i>business</i> del Gruppo e catena del valore	83
6.1.2.1	Modello di <i>business</i> relativo al verticale della pianificazione fiscale e gestione contabile 84	
6.1.2.2	Modello di <i>business</i> relativo al verticale dello sviluppo e concessione in licenza <i>software</i> 87	
6.1.2.3	Modello di <i>business</i> relativo al verticale della mediazione creditizia e della finanza agevolata.....	88
6.1.2.4	Modello di <i>business</i> relativo al verticale della gestione spazi e <i>community membership</i> 89	
6.1.2.5	Modello di <i>business</i> relativo al verticale della consulenza strategica aziendale e formazione 4.0.....	91
6.1.3.	I punti di forza del Gruppo	92
6.1.4.	Ricerca e sviluppo	92
6.2	Principali mercati.....	94
6.2.1	Il mercato globale e italiano relativo al settore della pianificazione fiscale e gestione contabile	94
6.2.2	Il mercato italiano relativo allo sviluppo e concessione in licenza di <i>software</i>	97
6.2.3	Il mercato globale e italiano relativo alla gestione degli spazi	100
6.2.4	Il mercato italiano relativo alla mediazione creditizia e alla finanza agevolata.....	104
6.2.5	Il mercato italiano relativo della consulenza strategica aziendale	107
6.2.6	Scenario competitivo	107
6.3.	Fattori importanti nell'evoluzione dell'Emittente	109
6.4.	Strategie e obiettivi	110

6.5.	Dipendenza da brevetti o licenze, da contratti industriali, commerciali o finanziari o da nuovi procedimenti di fabbricazione	112
6.6.	Indicazione della base di qualsiasi dichiarazione formulata dall'Emittente riguardo alla sua posizione concorrenziale.....	112
6.7.	Investimenti.....	112
6.7.1	Descrizione dei principali investimenti dell'Emittente effettuati nel corso del periodo chiuso al 30 giugno 2021 e nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020	112
6.7.2	Investimenti dell'Emittente in corso di realizzazione.....	114
6.7.3	Investimenti futuri dell'Emittente.....	114
6.8.	Problematiche ambientali che possono influire sull'utilizzo delle immobilizzazioni materiali	114
7	STRUTTURA ORGANIZZATIVA	115
7.1	Descrizione del Gruppo	115
7.2	Società partecipate e controllate dall'Emittente	115
8.	QUADRO NORMATIVO	117
9.	INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE	121
9.1.	Tendenze nell'andamento delle vendite e nell'evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita	121
9.2.	Eventuali cambiamenti significativi dei risultati finanziari del Gruppo dalla data dell'ultimo esercizio incluso nelle informazioni finanziarie fino alla Data del Documento di Ammissione.....	121
9.3.	Tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive della Società almeno per l'esercizio in corso	121
10.	PREVISIONI O STIME DEGLI UTILI.....	122
10.1.	Principali presupposti sui quali è basato il Budget 2021.....	122
10.2.	Principali assunzioni sulla base delle quali l'Emittente ha elaborato il Budget 2021.....	123
10.3.	Dichiarazione degli amministratori dell'Emittente e dell'Euronext Growth Advisor ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan (Scheda due, punto (d)) sugli obiettivi stimati....	124
11.	ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA E ALTI DIRIGENTI	125
11.1	Consiglio di amministratore.....	125
11.1.1	Composizione.....	125
11.1.2	Poteri del consiglio di amministrazione e degli amministratori delegati	126
11.1.3	Cariche ricoperte dai membri del consiglio di amministrazione in società diverse dall'Emittente.....	130
11.2	Organo di controllo.....	132
11.2.1	Composizione.....	132
11.2.2	Cariche ricoperte dai membri del collegio sindacale in società diverse dall'Emittente	133

11.3	Principali dirigenti	135
11.4	Rapporti di parentela tra i soggetti indicati ai par. 10.1.1 – 10.2.1	135
11.5	Conflitti di interessi degli organi di amministrazione, di direzione e di vigilanza e degli alti dirigenti	135
11.6	Accordi o intese con i principali azionisti, clienti, fornitori o altri, a seguito dei quali sono stati scelti membri degli organi di amministrazione, di direzione, di sorveglianza e alti dirigenti	136
11.7	Eventuali restrizioni concordate da componenti degli organi di amministrazione, di direzione, di sorveglianza e altri dirigenti per la cessione dei titoli dell'Emittente detenuti	136
12.	PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	137
12.1	Data di scadenza del periodo di permanenza nella carica attuale, se del caso, e periodo durante il quale la persona ha rivestito tale carica	137
12.2	Informazioni sui contratti di lavoro stipulati dai membri degli organi di amministrazione, di direzione o di vigilanza con l'Emittente o con le società controllate che prevedono indennità di fine rapporto	137
12.3	Dichiarazione che attesti l'osservanza da parte dell'Emittente delle norme in materia di governo societario vigenti nel paese di costituzione	137
12.4	Potenziali impatti significativi sul governo societario, compresi i futuri cambiamenti nella composizione del consiglio e dei comitati (nella misura in cui ciò sia stato deciso dal consiglio e/o dall'assemblea degli azionisti)	138
13.	DIPENDENTI.....	139
13.1	Numero di dipendenti	139
13.2	Partecipazioni azionarie e <i>stock option</i>	139
13.3	Descrizione di eventuali accordi di partecipazione dei dipendenti al capitale dell'Emittente	139
14.	PRINCIPALI AZIONISTI	140
14.1	Azionisti dell'Emittente.....	140
14.2	Diritti di voto di cui sono titolari i principali azionisti.....	140
14.3	Soggetto controllante la società	140
14.4	Accordi che possono determinare una variazione dell'assetto di controllo dell'Emittente.	140
15.	OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE	141
15.1	Premessa	141
15.2	Operazioni infragruppo	141
15.3	Crediti e garanzie rilasciate a favore di amministratori e membri dell'organo di controllo	142
16.	INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI	143
16.1	Capitale sociale e azioni.....	143
16.1.1	Capitale emesso	143

16.1.2	Azioni non rappresentative del capitale.....	143
16.1.3	Azioni proprie.....	143
16.1.4	Obbligazioni convertibili, scambiabili o con warrant, con indicazione delle condizioni e delle modalità di conversione, di scambio o di sottoscrizione	143
16.1.5	Diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o di un impegno all'aumento del capitale	143
16.1.6	Evoluzione del capitale azionario	143
16.2	Atto costitutivo e statuto.....	143
16.2.1	Indicazione del Registro delle Imprese, oggetto sociale e scopi della società	143
16.2.2	Sintesi delle disposizioni dello statuto dell'Emittente riguardanti i membri degli organi di amministrazione, di direzione e di vigilanza.....	145
16.2.2.1.	Consiglio di amministrazione.....	145
16.2.2.2.	Organo di controllo	147
16.2.3	Descrizione dei diritti, dei privilegi e delle restrizioni connessi a ciascuna classe di azioni esistenti	147
16.2.4	Descrizione delle modalità di modifica dei diritti dei possessori delle azioni, con indicazione dei casi in cui le condizioni sono più significative delle condizioni previste per legge	147
16.2.5	Descrizione delle condizioni che disciplinano le modalità di convocazione delle assemblee generali annuali e delle assemblee generali straordinarie degli azionisti, ivi comprese le condizioni di ammissione	147
16.2.6	Descrizione di eventuali disposizioni dello Statuto dell'Emittente che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente.	148
16.2.7	Disposizioni dello Statuto dell'Emittente che disciplinano la soglia di possesso al di sopra della quale vige l'obbligo di comunicazione al pubblico della quota di azioni posseduta	148
16.2.8	Descrizione delle condizioni previste dall'atto costitutivo e dallo Statuto per la modifica del capitale	148
17.	CONTRATTI IMPORTANTI	149
17.1	Contratti di finanziamento.....	149
17.2	Contratto di distribuzione della licenza d'uso della piattaforma Xribabooks	151
17.3	Accordo di consulenza professionale con Smartmistake.....	151
17.4	Accordo di sviluppo software con Xriba	152
17.5	Contratto di appalto di servizi con ST Consulting	152
17.6	Contratto di appalto di servizi con Soluzioni contabili società cooperativa a r.l.....	153
17.7	Contratto di rete.....	154
17.8	Contratto di locazione e domiciliazione fiscale con Soluzione Funding.....	154

17.9	Contratto di consulenza con Peristegraf S.r.l.....	155
17.10	Contratto di appalto di servizi fra Xriba e Soluzioni Contabili.....	155
17.11	Accordo quadro per la gestione di contratti di servizi ed elaborazione dati con soggetti terzi	156
	<i>NOTA INFORMATIVA</i>	157
	<i>SEZIONE SECONDA</i>	157
1.	PERSONE RESPONSABILI	158
1.1.	Persone responsabile delle informazioni.....	158
1.2.	Dichiarazione di responsabilità.....	158
1.3.	Pareri o relazioni scritti da esperti.....	158
1.4.	Informazioni provenienti da terzi	158
1.5.	Autorità competente	158
2.	FATTORI DI RISCHIO	159
3.	INFORMAZIONI FONDAMENTALI	160
3.1.	Dichiarazione relativa al capitale circolante	160
3.2.	Ragioni dell'offerta e impiego dei proventi	160
4.	INFORMAZIONI RIGUARDANTI GLI STRUMENTI FINANZIARI DA OFFRIRE/DA AMMETTERE ALLA	
	NEGOZIAZIONE	161
4.1.	Descrizione del tipo e della classe degli strumenti finanziari offerti al pubblico e/o ammessi alla negoziazione.....	161
4.2.	Legislazione in base alla quale le Azioni sono state emesse	161
4.3.	Caratteristiche delle Azioni.....	161
4.4.	Valuta di emissione delle Azioni	161
4.5.	Descrizione dei diritti, compresa qualsiasi loro limitazione, connessi alle Azioni e procedura per il loro esercizio.....	161
4.6.	Indicazione delle delibere, delle autorizzazioni e delle approvazioni in virtù delle quali gli strumenti finanziari sono stati o saranno creati e/o emessi	161
4.7.	Data prevista di emissione delle Azioni	161
4.8.	Restrizioni alla libera trasferibilità delle Azioni	161
4.9.	Norme in materia di obbligo di offerta al pubblico di acquisto e/o di offerta di acquisto e di vendita residuali in relazione agli strumenti finanziari.....	162
4.10.	Precedenti offerte pubbliche di acquisto o scambio sulle Azioni	162
4.11.	Regime fiscale relativo alle Azioni.....	162
5.	POSSESSORI DI STRUMENTI FINANZIARI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA	163
5.1.	Possessori che offrono in vendita le Azioni	163

5.2.	Numero e classe degli strumenti finanziari offerti da ciascuno dei possessori degli strumenti finanziari che procedono alla vendita	163
5.3.	Accordi di lock-up	163
6.	SPESE LEGATE ALL'EMISSIONE/ALL'OFFERTA.....	165
6.1.	Proventi netti totali e stima delle spese totali legate all'emissione/all'offerta	165
7.	DILUIZIONE.....	166
7.1.	Ammontare e percentuale della diluizione immediata derivante dall'offerta.....	166
7.2.	Informazioni in caso di offerta di sottoscrizione destinata agli attuali azionisti	166
8.	INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI.....	167
8.1.	Informazioni sui consulenti.....	167
8.2.	Indicazione di altre informazioni contenute nella nota informativa sugli strumenti finanziari sottoposte a revisione o a revisione limitata da parte di revisori legali	167
8.3.	Pareri o relazioni attribuiti ad una persona in qualità di esperto	167
8.4.	Informazioni provenienti da terzi	167
8.5.	Luoghi ove è reperibile il documento di ammissione	167
8.6.	Appendice.....	167

DEFINIZIONI

Viene riportato qui di seguito l'elenco delle definizioni e dei termini utilizzati all'interno del seguente documento di ammissione.

Tali definizioni, salvo ove diversamente specificato, hanno il significato di seguito indicato. I termini definiti al singolare si intendono anche al plurale, e viceversa, ove il contesto lo richieda.

Alantra o Euronext Growth Advisor o Global Coordinator	Alantra Capital Markets Sociedad de Valores S.A.U., <i>Italian branch</i> , con sede legale in Milano, Via Borgonuovo, 16, numero di iscrizione al Registro delle Imprese di Milano–Monza–Brianza–Lodi, codice fiscale e partita IVA n. 10170450968;
Ammissione	L'ammissione delle Azioni alle negoziazioni su Euronext Growth Milan;
Aumento di Capitale Offerta	L'aumento a pagamento del capitale sociale, in via scindibile, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'art. 2441, quinto comma, c.c., fino a massimi Euro 15.000.000 (quindicimilioni), comprensivi di sovrapprezzo, mediante emissione di azioni ordinarie dematerializzate e senza indicazione del valore nominale, a servizio dell'ammissione delle azioni ordinarie della Società su Euronext Growth Milan approvato dall'assemblea dell'Emittente in data;
Azioni	Le azioni ordinarie dell'Emittente;
Borsa Italiana	Borsa Italiana S.p.A., con sede legale in Milano, Piazza degli Affari n. 6;
Budget 2021	Gli obiettivi stimati per l'esercizio 2021 inseriti nel Piano Industriale;
Codice Civile, cod. civ, c.c.	Il Codice civile italiano;
Collegio Sindacale	Il collegio sindacale dell'Emittente;
Collocamento o Offerta	L'offerta di sottoscrizione avente a oggetto le Azioni rivenienti dall'Aumento di Capitale Offerta, rivolta a Investitori Qualificati ed Investitori Non Qualificati purché l'offerta sia effettuata con modalità tali che consentano alla Società di rientrare nei casi di inapplicabilità delle disposizioni in materia di offerta al pubblico con conseguente esclusione dall'obbligo di pubblicazione di un prospetto informativo;
Consiglio di Amministrazione	Il consiglio di amministrazione dell'Emittente;
Consob	La Commissione Nazionale per le Società e la Borsa con sede legale a Roma, Via G.B. Martini n. 3;

D.lgs. 231/2001	Il D.lgs. 8 giugno 2001, n. 231 come successivamente modificato e integrato;
D.lgs. 39/2010	Il D.lgs. 27 gennaio 2010, n. 39 di “Attuazione della Direttiva 2006/43/CE, relativa alle revisioni legali dei conti annuali e dei conti consolidati”;
Data del Documento di Ammissione	La data di pubblicazione del Documento di Ammissione da parte dell’Emittente;
Data di Ammissione	La data di decorrenza dell’ammissione delle Azioni ordinarie dell’Emittente su Euronext Growth Milan, stabilita con apposito avviso pubblicato da Borsa Italiana;
Data di Inizio delle Negoziazioni	La data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sull’Euronext Growth Milan, stabilita con apposito avviso pubblicato da Borsa Italiana;
Documento di Ammissione	Il presente documento di ammissione;
Dolphin	La società Dolphin S.r.l., società a responsabilità limitata ai sensi del diritto italiano, con sede legale in via san Gregorio 55, 20124 Milano, codice fiscale e partita IVA n. 01406790558, iscritta al Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Milano Monza Brianza e Lodi, REA n. MI – 2565023;
Emittente o Soluzione Tasse o la Società	La società Soluzione Tasse S.p.A., società per azioni ai sensi del diritto italiano, con sede legale in via San Gregorio n. 55, Milano (MI), 20124, codice fiscale e partita IVA n. 13812361007, iscritta al Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Milano, REA n. MI-2564912;
Euronext Growth Milan o Euronext	Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di negoziazione organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.;
Flottante	Indica la parte del capitale sociale dell’Emittente effettivamente in circolazione nel mercato azionario, con esclusione dal computo delle partecipazioni azionarie di controllo, di quelle vincolate da patti parasociali e di quelle soggette a vincoli alla trasferibilità (come clausole di lock-up), nonché delle partecipazioni superiori al 5% calcolate secondo i criteri indicati nella Disciplina sulla Trasparenza richiamata dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan. Rientrano invece nel computo per la determinazione del Flottante le azioni possedute da organismi di investimento collettivo del risparmio, da fondi pensione e da enti previdenziali;

Gruppo	L'Emittente e le società da questa direttamente o indirettamente controllate ai sensi dell'art. 2359, primo comma, n. 1 del c.c. e incluse nel perimetro di consolidamento;
Investitori Qualificati	Investitori qualificati italiani o esteri così come definiti dagli articoli 100, comma 1, lettera a), del D.lgs. 58/98 come modificato, 34-ter del Regolamento n. 11971/1999, comma 1, come modificato e 35, comma 1, lettera d) del Regolamento adottato dalla Consob con delibera del 15 febbraio 2018, n. 20307, nonché investitori istituzionali esteri ai sensi della <i>Regulation S</i> dello <i>United States Securities Act</i> del 1993 ovvero ad altri soggetti nello spazio economico europeo (SEE), esclusa l'Italia, che siano "investitori qualificati" ai sensi dell'art. 2, lettera e) del Regolamento (UE) 2017/1129 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 14 giugno 2017 (con esclusione degli investitori in Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti e in ogni altro Paese estero nel quale il collocamento non sia possibile in assenza di autorizzazione delle competenti autorità);
Investitori non Qualificati	Investitori non qualificati, sono tutti gli investitori diversi dagli Investitori Qualificati;
ISIN Code	Acronimo di <i>International Security Identification Number</i> , ossia il codice internazionale usato per identificare univocamente gli strumenti finanziari dematerializzati;
Management	Il <i>management</i> dell'Emittente;
MAR o Market Abuse Regulation	Il Regolamento (UE) n. 2014/596 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 16 aprile 2014 e la relativa disciplina integrativa e attuativa vigente alla Data del Documento di Ammissione;
Monte Titoli	Monte Titoli S.p.A., con sede legale in Milano, Piazza degli Affari n. 6;
Parti Correlate	Le "parti correlate" così come definite nel regolamento adottato dalla Consob con delibera n. 17221 del 12 marzo 2010, come successivamente modificato e integrato, recante disposizioni in materia di operazioni con parti correlate; nel Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan; nelle disposizioni in tema di parti correlate per gli emittenti ammessi alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, adottate da Borsa Italiana in data 14 aprile 2019 (le " <i>Disposizioni OPC Euronext Growth Milan</i> ");
Piano Industriale	Il piano industriale approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 20 ottobre 2021;

Principi Contabili Internazionali o IAS/IFRS	Gli <i>International Financing Reporting Standards</i> (IFRS), gli <i>International Accounting Standards</i> (IAS), e le relative interpretazioni, emanati dall' <i>International Accounting Standards Board</i> (IASB) e adottati dalla Commissione Europea ai sensi del Regolamento (CE) No. 1606/2002 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 19 luglio 2002;
Principi Contabili Nazionali o ITA GAAP	I principi contabili che disciplinano i criteri di redazione dei bilanci per le società italiane non quotate sui mercati regolamentati, emanati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e dall'Organismo Italiano di Contabilità;
QBC	Quantico Business Consulting S.r.l., società di diritto italiano, con sede legale in Milano, Via San Gregorio, 55 codice fiscale e partita IVA n. 11713360961, iscritta al Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Milano, REA n. MI - 2620762;
Regolamento 11971	Regolamento di attuazione del D.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58, concernente la disciplina degli emittenti, adottato dalla Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999, come successivamente modificato e integrato;
Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan	Regolamento emittenti dell'Euronext approvato da Borsa Italiana, come successivamente modificato e integrato;
Regolamento Intermediari	Regolamento di attuazione del D.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58, concernente la disciplina degli intermediari, adottato dalla Consob con delibera n. 20307 del 15 febbraio 2018, come successivamente modificato e integrato;
Regolamento Euronext Growth Advisor	Regolamento Euronext Growth Advisor dell'Euronext Growth Milan approvato da Borsa Italiana, come successivamente modificato e integrato;
Smartmistake	La società Smartmistake S.r.l., società a responsabilità limitata ai sensi del diritto italiano, con sede legale in Piazza Montevergini 2, 90134 Palermo, codice fiscale e partita IVA n. 06245260820, iscritta al Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Palermo ed Enna, REA n. PA – 308105;
Società di Revisione o Deloitte	Deloitte & Touche S.p.A., con sede legale in Milano, via Tortona n. 25, iscritta al Registro delle Imprese di Milano al n. 03049560166 ed iscritta al registro dei revisori legali e delle società di revisione tenuto presso il Ministro dell'economia e delle finanze al n. 132587;
Soluzione Funding	Soluzione Funding S.r.l., società di diritto italiano, con sede legale in via Forcella n. 11, Fasano (BR), 72015, codice fiscale e

	partita IVA n. 06790260829, iscritta al Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Brindisi, REA n. BR-160250;
Soluzione Meeting	Soluzione Meeting S.r.l., società di diritto italiano, con sede legale in via San Gregorio n. 55, Milano (MI), 20124, codice fiscale e partita IVA n. 11076310967, iscritta al Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Milano, REA n. MI-2577731;
Specialista	MIT SIM S.p.A., con sede legale in Palazzo Serbelloni, Corso Venezia 16, 20121 Milano, codice fiscale e partita IVA 10697450962, iscritta nel Registro delle Imprese di Milano, R.E.A. MI-2551063 e autorizzata da Consob con delibera n. 21432 dell'8 luglio 2020 all'esercizio dei servizi di investimento di cui all'art. 1, comma 5, lettere a), c-bis), e) del decreto legislativo 24 febbraio 1998 n. 58 ed iscritta all'albo delle SIM al n. 303;
ST Consulting	ST Consulting di Soluzione Tasse S.p.A. & C. S.a.s., società in accomandita semplice, società di diritto italiano, con sede legale in via San Gregorio n. 55, Milano (MI), 20124, codice fiscale e partita IVA n. 14995891000, iscritta al Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Milano, REA n. MI-2565463;
Statuto	Lo statuto sociale dell'Emittente, adottato con delibera dell'assemblea della Società del 4 ottobre 2021, in vigore dalla Data di Ammissione, disponibile sul sito internet dell'Emittente www.soluzionetasse.com ;
Strumenti Finanziari	Gli strumenti finanziari, incluse le Azioni, emessi dall'Emittente;
Testo Unico della Finanzia o TUF	Il D.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58, come successivamente modificato e integrato;
Testo Unico delle Imposte o TUIR	Il decreto del Presidente della Repubblica del 22 dicembre 1986, n. 917, come successivamente modificato e integrato;
Xriba	Xriba Italia S.r.l., società di diritto italiano, con sede legale in via Forcella n. 11, Fasano (BR), 72015, codice fiscale e partita IVA n. 10819810960, iscritta al Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Brindisi, REA n. BR-159950.

GLOSSARIO

Si riporta di seguito un elenco dei principali termini tecnici utilizzati all'interno del Documento di Ammissione. Tali termini, salvo ove diversamente specificato, hanno il significato di seguito indicato. Si precisa che per i termini sotto riportati, ogni qualvolta il contesto lo richieda, la forma singolare include la forma plurale e viceversa.

Brand	marchio di un prodotto o di una linea di prodotti;
Business Center	spazi territoriali locati da Soluzione Meeting in favore di imprenditori per riunioni d'affari e di business;
Controller	è il professionista incaricato dell'attività di controllo di gestione e della predisposizione dei dichiarativi, in nome e per conto della ST Consulting, nell'ambito dello svolgimento delle attività oggetto del servizio CUX;
Corporate Credit	piattaforma online a servizio della Linea di Business Mediazione Creditizia in grado anche di individuare le migliori opportunità di finanza agevolata presenti sul mercato ed istruire le relative pratiche presso gli enti competenti.
Credit Advisor	consulenti commerciali che vendono i servizi di Soluzione Funding da remoto in modalità tele-selling;
Credit Manager	professionista abilitato presso l'OAM come mediatore creditizio che si gestisce la pratica con l'istituto di credito più adeguato fino all'erogazione del finanziamento;
CRM	<i>Customer Relationship Management</i> , ovvero le attività e le strategie utilizzate per la gestione di tutti i rapporti di un'azienda e le interazioni che hanno luogo con i clienti esistenti e potenziali;
Cross-selling	strategia di vendita consistente nel proporre al cliente che ha già acquistato un particolare prodotto o servizio anche l'acquisto di altri prodotti o servizi complementari;
CUX	servizio inclusivo di Check-up fiscale più concessione in licenza d'uso al cliente della piattaforma Xribabooks;
Lead	potenziale acquirente di un dato prodotto o servizio. Si genera un lead quando, attraverso un'iniziativa di marketing, un'impresa ottiene dall'utente informazioni utili a stabilire un contatto commerciale, da utilizzare in un secondo momento per generare un'opportunità di vendita;
Lead Generation	azione di marketing che consente di generare una lista di possibili clienti o interessati ai prodotti o servizi offerti da un'azienda;

Linea di Business Mediazione Creditizia	linea di <i>business</i> , posta in capo alla controllata Soluzione Funding, relativa al mercato della mediazione creditizia e della finanza agevolata;
Linea di Business Pianificazione Fiscale e Gestione Contabile	linea di <i>business</i> , posta in capo alla controllata ST Consulting, relativa alla prestazione di attività in materia fiscale a favore del cliente finale;
Linea di Business Software	linea di <i>business</i> , posta in capo alla controllata Xriba, focalizzata sullo sviluppo e successiva commercializzazione di un applicativo <i>software</i> in grado di automatizzare i processi contabili e amministrativi di piccole e medie imprese e studi di dottori commercialisti ed esperti contabili;
Linea di Business Spazi e Membership	linea di <i>business</i> , posta in capo alla controllata Soluzione Meeting, relativa alla messa a disposizione degli imprenditori di Business Center;
Linea di Business Strategia e Formazione 4.0	linea di <i>business</i> , posta in capo alla controllata QBC avente ad oggetto l'attività di consulenza strategica aziendale e formazione 4.0 a favore degli imprenditori;
Professionisti	i dottori commercialisti ed esperti contabili facenti parte del network dell'Emittente e del Gruppo sulla base dell'accordo quadro sottoscritto con ST Consulting avente ad oggetto l'erogazione di servizi di pianificazione fiscale e gestione contabile;
Quantico Business Club	esclusivo club di imprenditori che permette ai suoi membri di condividere ambizioni, esperienze, <i>know-how</i> e relazioni con altri imprenditori;
Soluzione Contabilità	è il software gestionale, sviluppato da Xriba, che permette al cliente di dotarsi di un sistema di fatturazione elettronica integrata, di gestione documentale, analisi indicatori economici, e <i>dashboard</i> di controllo di gestione, che, attraverso algoritmi di intelligenza artificiale e tecnologia cd. <i>blockchain</i> , permette in modo automatizzato, l'emissione, la registrazione, l'archiviazione, invio e ricezione alla/dalla Agenzia delle Entrate delle fatture elettroniche;
Tele-selling	tecnica di vendita di prodotti o servizi da remoto a mezzo di operatore telefonico;
Up-selling	procedura di vendita con la quale si incentiva il cliente all'acquisto di ulteriori prodotti/servizi rispetto a quanto inizialmente acquistato;
Xribabooks	applicativo <i>software</i> in grado di automatizzare i processi contabili e amministrativi di piccole e medie imprese e studi di

commercialisti ed esperti contabili, con l'effetto di ottimizzare la produttività e l'efficienza del reparto contabile dell'impresa e/o dello studio del dottore commercialista.

CALENDARIO PREVISTO PER L'OPERAZIONE

Data di presentazione della comunicazione di pre-Ammissione	20 ottobre 2021
Data di presentazione della domanda di Ammissione	29 ottobre 2021
Data di pubblicazione del Documento di Ammissione	3 novembre 2021
Data di Ammissione	3 novembre 2021
Data di Inizio delle Negoziazioni della Azioni su Euronext Growth Milan	5 novembre 2021

DOCUMENTI ACCESSIBILI AL PUBBLICO

I seguenti documenti sono a disposizione del pubblico presso la sede legale dell'Emittente in via San Gregorio n. 55, Milano (MI), 20124, nonché sul sito internet www.soluzionetasse.com:

- il Documento di Ammissione;
- lo Statuto;
- il bilancio consolidato del Gruppo al 31 dicembre 2020;
- il bilancio intermedio consolidato del Gruppo al 30 giugno 2021.

SEZIONE PRIMA

1. PERSONE RESPONSABILI

1.1 Persone responsabili del Documento di Ammissione

Soluzione Tasse S.p.A., con sede legale in via San Gregorio n. 55, Milano (MI), 20124, codice fiscale e P.IVA n. 13812361007 e iscritta al Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Milano, REA n. MI 2564912, in qualità di Emittente assume la responsabilità della veridicità e completezza dei dati e delle notizie contenute nel Documento di Ammissione.

1.2 Dichiarazione di responsabilità

L'Emittente dichiara che, avendo adottato tutta la ragionevole diligenza a tale scopo, le informazioni e i dati contenuti nel Documento di Ammissione sono, per quanto a propria conoscenza, conformi ai fatti e non presentano omissioni tali da alterarne il senso.

1.3 Pareri o relazioni scritti da esperti

Il Documento di Ammissione non contiene pareri o relazioni di esperti.

1.4 Informazioni provenienti da terzi

Le informazioni contenute nel Documento di Ammissione provengono da fonti terze solo ove espressamente indicato. In relazione a tali ultime informazioni, l'Emittente conferma che le medesime sono state riprodotte fedelmente e che, per quanto l'Emittente sappia o sia in grado di accertare sulla base di informazioni pubblicate dai terzi in questione, non sono stati omessi fatti che potrebbero rendere le informazioni riprodotte inesatte o ingannevoli. Le fonti delle predette informazioni sono specificate nei medesimi Paragrafi del Documento di Ammissione in cui le stesse sono riportate.

2. REVISORI LEGALI DEI CONTI

2.1 Revisori legali dell'Emittente

In data 18 ottobre 2021, l'assemblea ordinaria dell'Emittente ha conferito alla società di revisione PKF Italia S.p.A. con sede legale in Milano, viale Tunisia n. 50, iscritta al Registro delle Imprese di Milano al n. 04553780158 ed iscritta al registro dei revisori legali e delle società di revisione tenuto presso il Ministro dell'economia e delle finanze al n. 70620, l'incarico di revisione contabile del bilancio d'esercizio e consolidato della Società per gli esercizi 2021-2023, unitamente all'incarico triennale di revisione contabile limitata della relazione semestrale della Società e della relazione semestrale consolidata del Gruppo al 30 giugno 2022, 2023 e 2024.

Il Collegio Sindacale dell'Emittente ha rilasciato la dichiarazione ai sensi dell'art. 6-bis del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

La situazione contabile del Gruppo al 31 dicembre 2020, redatta ai fini della quotazione, redatta in conformità ai Principi Contabili Nazionali e che riflette tutti gli elementi di un bilancio consolidato, è stata approvata dal Consiglio di Amministrazione in data 20 ottobre 2021 e sottoposta a revisione legale da parte di Deloitte, che ha emesso la propria relazione di revisione volontaria in data 20 ottobre 2021, esprimendo giudizi senza rilievi.

Il bilancio intermedio consolidato del Gruppo, chiuso al 30 giugno 2021, redatto in conformità ai Principi Contabili Nazionali, è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 20 ottobre 2021 e sottoposto a revisione contabile limitata da parte di Deloitte, che ha espresso la propria relazione di revisione in data 20 ottobre 2021.

2.2 Informazioni sui rapporti con le società di revisioni

Alla Data del presente Documento di Ammissione non è intervenuta alcuna revoca dell'incarico di revisione legale conferito dall'Emittente a PKF Italia S.p.A., né la stessa ha rinunciato all'incarico. Con riferimento a Deloitte, alla Data del presente Documento di Ammissione non è intervenuta alcuna revoca dell'incarico di revisione legale conferito dall'Emittente ai fini della quotazione su Euronext Growth Milan, né la stessa ha rinunciato all'incarico, si è rifiutata di emettere un giudizio o ha espresso un giudizio con rilievi sui bilanci dell'Emittente.

3. INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE

3.1 Premessa

Nel presente Capitolo vengono fornite tutte le informazioni finanziarie selezionate relative ai dati annuali dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2019, al 31 dicembre 2020 e al dato intermedio al 30 giugno 2021.

Le informazioni finanziarie selezionate dell'Emittente sono desunte dal bilancio consolidato al 31 dicembre 2020 e dal bilancio consolidato intermedio al 30 giugno 2021, redatti secondo i Principi Contabili Italiani.

L'Emittente redige i propri bilanci in accordo con le norme del Codice Civile, interpretate e integrate dai principi contabili emanati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, così come modificati dall'Organismo Italiano di Contabilità (OIC) e dai documenti emessi direttamente dall'OIC.

Le informazioni riportate all'interno del presente capitolo, sono estratte e derivano da:

- (i) Bilancio consolidato intermedio al 30 giugno 2021, assoggettato a revisione contabile limitata di Deloitte che, con relazione emessa in data 20 ottobre 2021, non ha evidenziato elementi che facciano ritenere che il suddetto bilancio consolidato intermedio non sia stato redatto, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile OIC n. 30;
- (ii) Bilancio consolidato al 31 dicembre 2020, assoggettato a revisione contabile su base volontaria da parte di Deloitte, la cui relazione è stata emessa in data 20 ottobre 2021.

Si segnala che i dati comparativi al 31 dicembre 2019 ed al 30 giugno 2020 contenuti, rispettivamente, nel bilancio consolidato al 31 dicembre 2020 e nel bilancio consolidato intermedio al 30 giugno 2021, non sono stati assoggettati a revisione contabile né completa né limitata.

Le informazioni finanziarie selezionate riportate di seguito devono essere, pertanto, lette congiuntamente al bilancio intermedio al 30 giugno 2021 ed al bilancio consolidato al 31 dicembre 2020, riportati in allegato al presente Documento di Ammissione, e a disposizione presso la sede legale dell'Emittente in Milano (MI) via San Gregorio, n. 55.

3.2 Informazioni finanziarie selezionate

3.2.1 Dati economici selezionati dell'Emittente per l'esercizio 2020 in comparazione con l'esercizio 2019 e per il primo semestre 2021 in comparazione con il primo semestre 2020

Di seguito sono forniti i principali dati economici consolidati relativi all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020, comparati con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2019:

Valori in Euro/'000	Bilancio al 31 dicembre 2020	Bilancio al 31 dicembre 2019	Variazione	Variazione %
Ricavi netti	18.935	13.029	5.906	45%
Altri ricavi e proventi	407	320	87	27%
Valore della Produzione	19.342	13.349	5.993	45%
Consumi	-12	-18	6	-31%
Costi per servizi	-15.010	-11.594	-3.416	29%
Costi per godimento beni di terzi	-1.483	-383	-1.100	287%
Costi per il personale	-1.181	-478	-703	147%
Oneri diversi di gestione	-294	-147	-147	100%
Totale Costi Operativi	-17.979	-12.620	-5.360	42%
EBITDA	1.364	729	634	87%
Oneri di natura straordinaria e altre rettifiche	133	42	90	213%
Proventi di natura straordinaria e altre rettifiche	-149	-228	79	-35%
EBITDA ADJUSTED	1.347	543	805	148%
Ammortamenti immateriali	-152	-181	29	-16%
Ammortamenti materiali	-1	-0,6	0	81%
Accantonamenti e Svalutazioni ordinarie	-12	-	-12	0%
EBIT	1.198	548	651	119%
Proventi ed oneri finanziari	-8	113	-121	-107%
Risultato prima delle imposte	1.191	661	530	80%
Imposte	-346	-128	-218	170%
Utile (perdita) dell'esercizio di terzi	-7	1	-8	-800%
Utile (perdita) dell'esercizio di gruppo	852	531	321	61%

Di seguito sono forniti i principali dati economici consolidati relativi al periodo chiuso al 30 giugno 2021, comparati con il primo semestre 2020:

Valori in Euro/'000	Bilancio intermedio al 30 giugno 2021	Bilancio intermedio al 30 giugno 2020	Variazione	Variazione %
Ricavi netti	11.744	7.238	4.506	62%
Altri ricavi e proventi	344	192	152	79%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	193	-	193	n/a
Valore della Produzione	12.281	7.430	4.851	65%
Consumi	-16	-8	-8	100%
Costi per servizi	-9.936	-6.169	-3.767	61%
Costi per godimento beni di terzi	-405	-284	-121	43%
Costi per il personale	-928	-285	-643	226%
Oneri diversi di gestione	-104	-133	29	-22%
Totale Costi Operativi	-11.389	-6.879	-4.510	66%
EBITDA	892	551	341	62%
Oneri di natura straordinaria e altre rettifiche	76	10	66	660%
Proventi di natura straordinaria e altre rettifiche	-129	-10	-119	1193%
EBITDA ADJUSTED	839	551	288	52%
Ammortamenti immateriali	-106	-81	-25	31%
Ammortamenti materiali	-7	-0,3	-7	2233%
Accantonamenti e Svalutazioni ordinarie	-13	-	-13	n/a
EBIT	766	470	296	63%
Proventi ed oneri finanziari	-14	-11	-3	27%
Risultato prima delle imposte	752	459	293	64%
Imposte	-154	-123	-31	25%
Utile (perdita) dell'esercizio di terzi	4	8	-4	-50%
Utile (perdita) dell'esercizio di gruppo	595	328	267	82%

Valore della produzione

Il Valore della Produzione risulta essere pari ad Euro 19.342 migliaia al 31 dicembre 2020 (Euro 13.349 migliaia alla data del 31 dicembre 2019). A comporre il Valore della Produzione sono:

I Ricavi netti consolidati, pari ad Euro 18.935 migliaia al 31 dicembre 2020, che si incrementano di Euro 5.906 migliaia rispetto al precedente esercizio (Euro 13.029 migliaia al 31 dicembre 2019), pari in termini percentuali al 45%. Tale incremento è ascrivibile principalmente (i) alla crescita della BU Fiscale principale business unit del Gruppo facente capo alla ST Consulting S.a.s. e alla Società, che ha registrato infatti un incremento di Euro 3.890 migliaia rispetto al FY2019 (+30% vs FY2019) con un incremento del numero di clienti del 46% (+1.337 utenze vs FY2019) determinato anche dall'estensione della rete di collaboratori registrata nel medesimo periodo di riferimento; (ii) alla nascita delle BU Licenze Software e BU Membership e Uso spazi che hanno registrato nel FY2020 ricavi netti per un totale di Euro 2.017 migliaia. L'introduzione di queste due nuove BU è avvenuta attraverso la costituzione nel FY2020 della società Xriba Italia S.r.l. e della società Soluzione Meeting S.r.l. rispettivamente dedicate alla BU Licenza SW ed alla BU Membership e Uso spazi.

Di seguito si riporta il dettaglio dei "Ricavi netti" per business unit al 31 dicembre 2020, comparato con i dati dell'esercizio al 31 dicembre 2019:

Valori in Euro/'000	Bilancio al 31 dicembre 2020	Bilancio al 31 dicembre 2019	Variazione %	Incidenza % su Ricavi 31 dicembre 2020	Incidenza % su Ricavi 31 dicembre 2019
BU Fiscale	16.919	13.029	30%	89%	100%
BU Licenza SW	1.377	n/a	n/a	7%	n/a
BU Membership ed Uso Spazi	640	n/a	n/a	3%	n/a
Totale Ricavi netti	18.935	13.029	45%	100%	100%

Gli altri ricavi e proventi, pari ad Euro 407 migliaia al 31 dicembre 2020 (Euro 320 migliaia al 31 dicembre 2019), accolgono (i) i contributi in conto esercizio ricevuti dall'Emittente nel corso dell'esercizio di riferimento, nello specifico crediti R&S e contributi statali a fronte dell'emergenza epidemiologica cd. Covid-19; (ii) le spese ex art.15 del DPR 633/72 che vengono fatturate al cliente finale. Successivamente queste vengono poi ribaltate interamente nelle fatture passive ricevute per opera dei consulenti esterni incaricati e specificatamente nella voce di costo spese di consulenza.

Con riferimento, invece, al primo semestre 2021, il valore della produzione risulta essere pari ad Euro 12.281 migliaia (Euro 7.430 migliaia al 30 giugno 2020).

La voce "Ricavi Netti", pari ad Euro 11.744 migliaia al 30 giugno 2021 registra un incremento del 62% circa rispetto allo stesso periodo del 2020 (Euro 7.238 migliaia al 30 giugno 2020). L'incremento del periodo è ascrivibile principalmente alle stesse cause che hanno motivato la variazione nel corso dell'esercizio 2020 a cui si aggiunge l'inizio delle attività, a partire dal primo semestre 2021, della Soluzione Funding S.r.l. (specializzata in mediazione creditizia e finanza agevolata) e della Quantico Business Consulting S.r.l. (specializzata in consulenza strategica aziendale e formazione 4.0).

Di seguito si riporta il dettaglio dei "Ricavi netti" per BU al 30 giugno 2021, comparato con i dati del medesimo periodo dell'anno precedente:

Valori in Euro/'000	Bilancio al 30 giugno 2021	Bilancio al 30 giugno 2020	Variazione %	Incidenza % su Ricavi 30 giugno 2021	Incidenza % su Ricavi 30 giugno 2020
BU Fiscale	9.890	6.911	43%	84%	95%
BU Licenza SW	647	323	100%	6%	4%
BU Membership ed Uso Spazi	727	4	18075%	6%	0%
BU Mediazione creditizia	237	n/a	n/a	2%	n/a
BU Consulenza strategia	243	n/a	n/a	2%	n/a
Totale Ricavi netti	11.744	7.238	62%	100%	100%

Costi operativi

I costi per "Consumi" pari ad Euro 12 migliaia al 31 dicembre 2020 (Euro 18 migliaia al 31 dicembre 2019) accolgono principalmente i costi sostenuti per l'acquisto di materiali di cancelleria e stampanti unitamente ad altri beni di consumo inferiori ad Euro 516,46. Con riferimento al primo semestre 2021 la voce risulta essere iscritta per un importo pari ad Euro 16 migliaia (Euro 8 migliaia al 30 giugno 2020).

I "Costi per servizi" rappresentano la voce con la più alta incidenza sul totale dei Costi Operativi. Essi risultano essere pari ad Euro 15.010 migliaia alla data del 31 dicembre 2020, con un incremento del 29% rispetto all'esercizio precedente (Euro 11.594 migliaia al 31 dicembre 2019). Questi accolgono i costi sostenuti dall'Emittente per l'erogazione dei propri servizi di consulenza. La variazione registrata nell'esercizio di riferimento è ascrivibile interamente all'incremento dei volumi di business dell'esercizio 2020 della BU Fiscale.

Con riferimento al primo semestre 2021 i "Costi per servizi" registrano un incremento di Euro 3.767 migliaia rispetto allo stesso periodo del 2020 (Euro 6.169 migliaia al 30 giugno 2020), ascrivibile in larga

parte, come già indicato sopra, all'incremento dei volumi di business intercorsi nel periodo di riferimento, nonché allo sviluppo delle nuove BU che hanno iniziato la loro piena attività a partire dal primo semestre 2021.

I "Costi per godimento beni di terzi" risultano essere pari ad Euro 1.483 migliaia al 31 dicembre 2020 con un incremento di Euro 1.100 migliaia rispetto all'esercizio precedente (Euro 383 migliaia al 31 dicembre 2019). Questi accolgono principalmente costi per licenze d'uso software e prodotti software. Con riferimento al primo semestre 2021 i "Costi per godimento beni di terzi" risultano essere pari ad Euro 405 migliaia al 30 giugno 2021, con un incremento di Euro 121 migliaia rispetto allo stesso periodo del 2020 (Euro 284 migliaia al 30 giugno 2020).

I "Costi per il personale" rappresentano l'onere sostenuto dall'Emittente, comprensivo delle retribuzioni corrisposte al personale dipendente, dei contributi previdenziali obbligatori e degli accantonamenti di competenza. Nel FY2020, tale costo risulta essere pari ad Euro 1.181 migliaia, registrando un incremento di circa Euro 703 migliaia rispetto all'esercizio precedente (Euro 478 migliaia al 31 dicembre 2019). Le ragioni di tale incremento sono da ricondurre alla costituzione delle nuove Società nel Gruppo che ha determinato un incremento del personale dipendente di 32 unità ca. nel periodo di riferimento.

Con riferimento al primo semestre 2021 i "Costi per il personale" risultano essere pari ad Euro 928 migliaia al 30 giugno 2021, con un incremento di Euro 643 migliaia rispetto al primo semestre 2020 (Euro 285 migliaia al 30 giugno 2020).

Di seguito si riporta la ripartizione per categoria per il periodo di riferimento:

	30 GIUGNO 2021	31 DICEMBRE 2020	30 GIUGNO 2020	31 DICEMBRE 2019
QUADRI	3	2	3	1
IMPIEGATI	64	48	37	28
TOTALE	67	50	40	29

Gli "Oneri diversi di gestione" al 30 giugno 2021 ammontano ad Euro 104 migliaia (Euro 161 migliaia al 31 dicembre 2020, Euro 133 migliaia al 30 giugno 2020 ed Euro 105 migliaia al 31 dicembre 2019).

Gli "Ammortamenti e le svalutazioni" al 31 dicembre 2020 risultano essere pari ad Euro 165 migliaia (Euro 182 migliaia al 31 dicembre 2019). Con riferimento al primo semestre 2021, il valore degli ammortamenti e delle svalutazioni è pari ad Euro 126 migliaia, registrando un incremento di Euro 45 migliaia rispetto al valore al 30 giugno 2020 (Euro 81 migliaia), riconducibile principalmente alle attività di investimento realizzate dall'Emittente nel corso del primo semestre 2021, di cui ai successivi paragrafi.

Gli "Oneri finanziari" accolgono principalmente gli interessi passivi e le commissioni bancarie sostenute dall'Emittente. Essi risultano essere pari ad Euro 19 migliaia al 30 giugno 2021 (Euro 20 migliaia al 31 dicembre 2020, Euro 11 migliaia al 30 giugno 2020 ed Euro 14 migliaia al 31 dicembre 2019).

I "Proventi finanziari" accolgono principalmente i proventi derivanti da partecipazioni in imprese controllate. Essi risultano essere pari ad Euro 5 migliaia al 30 giugno 2021 (Euro 13 migliaia al 31 dicembre 2020, Euro 0,3 migliaia al 30 giugno 2020 ed Euro 127 migliaia al 31 dicembre 2019).

3.2.2 Indicatori alternativi di performance economici

Allo scopo di facilitare la comprensione dell'andamento economico e finanziario dell'Emittente, gli Amministratori hanno individuato alcuni Indicatori Alternativi di Performance (di seguito "IAP"). Per una corretta interpretazione di tali IAP si evidenzia quanto segue:

- tali indicatori sono stati determinati dagli Amministratori esclusivamente a partire dai dati storici dell'Emittente e non sono indicativi dell'andamento futuro dell'Emittente;
- gli IAP non sono previsti dai Principi Contabili Italiani e, pur essendo derivati dal bilancio intermedio dell'Emittente al 30 giugno 2021 e dai bilanci d'esercizio dell'Emittente al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019, non sono assoggettati a revisione contabile;
- la lettura di detti IAP deve essere effettuata unitamente alle informazioni finanziarie dell'Emittente tratte dal bilancio intermedio dell'Emittente al 30 giugno 2021 e dai bilanci d'esercizio dell'Emittente al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019;
- le definizioni ed i criteri adottati per la determinazione degli indicatori utilizzati dall'Emittente, in quanto non rivenienti dai principi contabili di riferimento, potrebbero non essere omogenei con quelli adottati da altre società e, pertanto, potrebbero non essere comparabili con quelli eventualmente presentati da tali soggetti;
- gli IAP utilizzati dall'Emittente risultano elaborati con continuità ed omogeneità di definizione e rappresentazione per tutti gli esercizi per i quali sono incluse le informazioni finanziarie nel presente Documento di Ammissione.

Ad eccezione dei ricavi netti e del risultato netto, gli IAP di seguito rappresentati (EBITDA adjusted¹, EBITDA margin adjusted % sui ricavi netti, EBIT adjusted², EBIT margin adjusted % sui ricavi netti, Risultato netto % sui ricavi netti) non sono identificati come misure contabili nell'ambito dei Principi Contabili Italiani e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio dell'Emittente per la valutazione dell'andamento economico della stessa.

Nella tabella sottostante sono riepilogati i principali IAP utilizzati dall'Emittente per monitorare l'andamento economico, nonché le modalità di determinazione degli stessi con riferimento agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019:

¹ **L'EBITDA adjusted** indica il risultato prima degli oneri finanziari, delle imposte, degli ammortamenti delle immobilizzazioni, delle svalutazioni e dei proventi ed oneri non ricorrenti. L'EBITDA adjusted rappresenta, pertanto, un'approssimazione della generazione di cassa della stessa, prescindendo quindi da elementi non monetari, come gli ammortamenti delle immobilizzazioni. L'EBITDA adjusted così definito rappresenta l'indicatore utilizzato dagli amministratori dell'Emittente per monitorare e valutare l'andamento dell'attività aziendale. Siccome l'EBITDA adjusted non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili, non deve essere considerato una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi dell'Emittente. Poiché la composizione dell'EBITDA adjusted non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dall'Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e quindi non risultare con esse comparabile.

² **L'EBIT adjusted** indica il risultato prima degli oneri finanziari, delle imposte dell'esercizio e dei proventi e oneri non ricorrenti. L'EBIT adjusted rappresenta pertanto il risultato della gestione prima della remunerazione del capitale sia di terzi sia proprio. L'EBIT adjusted così definito rappresenta l'indicatore utilizzato dagli amministratori dell'Emittente per monitorare e valutare l'andamento dell'attività aziendale. Siccome l'EBIT adjusted non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili, non deve essere considerato una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi dell'Emittente. Poiché la composizione dell'EBIT adjusted non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dall'Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e quindi non risultare con esse comparabile.

INDICATORI ECONOMICI	Note	Bilancio al 31 dicembre 2020	Bilancio al 31 dicembre 2019
Ricavi delle vendite e delle prestazioni		18.935	13.029
EBITDA Adjusted	(1)	1.347	543
EBITDA Adjusted % su ricavi delle vendite e delle prestazioni		7%	4%
EBIT Adjusted	(2)	1.182	361
EBIT Adjusted % su ricavi delle vendite e delle prestazioni		6%	3%
EBITDA		1.364	729
EBITDA % su ricavi delle vendite e delle prestazioni		7%	6%
EBIT		1.198	548
EBIT % su ricavi delle vendite e delle prestazioni		6%	4%
Risultato netto		852	531
Risultato netto % su ricavi delle vendite e delle prestazioni		4%	4%

PROVENTI/(ONERI) NON RICORRENTI €/000	Bilancio al 31 dicembre 2020	Bilancio al 31 dicembre 2019
Sopravvenienze attive	35	12
Contributi in conto esercizio	114	216
Sopravvenienze passive	-43	-31
Perdite su crediti	-90	-11
TOTALE	16	186

Gli oneri di natura straordinaria di carattere non ricorrente, rilevati in bilancio al 31 dicembre 2020 per Euro 133 migliaia (Euro 42 migliaia al 31 dicembre 2019), afferiscono principalmente a perdite su crediti per Euro 90 migliaia (Euro 11 migliaia al 31 dicembre 2019), rilevati in bilancio dalla Società a fronte dell'inesigibilità di crediti commerciali, ed a sopravvenienze passive per Euro 43 migliaia (Euro 31 migliaia al 31 dicembre 2019), relative a rettifiche contabili intercorse nell'esercizio.

I proventi di natura straordinaria di carattere non ricorrente, rilevati in bilancio alla data del 31 dicembre 2020 per Euro 149 migliaia (Euro 228 migliaia al 31 dicembre 2019), afferiscono a sopravvenienze attive per Euro 35 migliaia (Euro 12 migliaia al 31 dicembre 2019), relative principalmente a rettifiche contabili e chiusure di partite debitorie, ed a contributi in conto esercizio per Euro 114 migliaia (Euro 216 migliaia al 31 dicembre 2019) relativi ai crediti di imposta per le spese di ricerca e sviluppo.

Nella tabella sottostante sono riepilogati i principali IAP utilizzati dall'Emittente per monitorare l'andamento economico, nonché le modalità di determinazione degli stessi con riferimento ai periodi chiusi al 30 giugno 2021 ed al 30 giugno 2020:

INDICATORI ECONOMICI	Note	Bilancio intermedio al 30 giugno 2021	Bilancio intermedio al 30 giugno 2020
Ricavi delle vendite e delle prestazioni		11.744	7.238
EBITDA Adjusted	(1)	839	551
EBITDA Adjusted % su ricavi delle vendite e delle prestazioni		7%	8%
EBIT Adjusted	(2)	713	470
EBIT Adjusted % su ricavi delle vendite e delle prestazioni		6%	6%
EBITDA		892	551
EBITDA % su ricavi delle vendite e delle prestazioni		8%	8%
EBIT		766	470
EBIT % su ricavi delle vendite e delle prestazioni		7%	6%
Risultato netto		595	328
Risultato netto % su ricavi delle vendite e delle prestazioni		5%	5%

PROVENTI/(ONERI) NON RICORRENTI €/000	Bilancio Intermedio al 30 giugno 2021	Bilancio Intermedio al 30 giugno 2020
Sopravvenienze attive	14	4
Contributi in conto esercizio	115	6
Sopravvenienze passive	-76	-10
TOTALE	53	-

3.2.3 Dati patrimoniali selezionati dell'Emittente al 30 giugno 2021 in comparazione con i dati patrimoniali al 31 dicembre 2020 e questi ultimi in comparazione con i dati patrimoniali al 31 dicembre 2019

Di seguito sono forniti i principali dati patrimoniali al 30 giugno 2021 in comparazione con i dati patrimoniali al 31 dicembre 2020 e questi ultimi in comparazione con i dati patrimoniali al 31 dicembre 2019:

Valori in Euro/'000	Bilancio intermedio al 30 giugno 2021	Bilancio al 31 dicembre 2020	Bilancio al 31 dicembre 2019	Variazione % 1H2021-2020	Variazione % 2020-2019
Immobilizzazioni immateriali	1.467	740	731	98%	1%
Immobilizzazioni materiali	32	5	1	540%	261%
Partecipazioni	200	200	66	0%	203%
Totale Immobilizzato	1.699	945	798	80%	18%
Crediti commerciali	894	911	289	-2%	215%
Debiti verso fornitori	-2.105	-2.618	-1.880	-20%	39%
Capitale Circolante Operativo	-1.211	-1.707	-1.591	-29%	7%
Altre attività	1.782	2.147	1.352	-17%	59%
Altre passività	-703	-735	-148	-4%	397%
Debiti e crediti tributari e fiscalità differita	117	-151	-161	-177%	-6%
Capitale Circolante Netto	-15	-446	-548	-97%	-19%
Trattamento di Fine Rapporto	-119	-80	-31	49%	158%
Fondi per rischi ed oneri	-67	-42	-34	60%	25%
Totale Fondi	-186	-122	-65	52%	89%
Capitale Investito Netto	1.498	377	185	297%	104%
Capitale sociale	-200	-200	-200	0%	0%
Riserve, risultati a nuovo	-1.364	-525	-214	160%	146%
(Utile) Perdita	-595	-852	-531	-30%	60%
Patrimonio netto	-2.159	-1.577	-945	37%	67%
Capitale e riserve di terzi	-11	-8	-1	38%	700%
(Utile) Perdita di terzi	-4	7	-1	-158%	-724%
Patrimonio netto di terzi	-15	-1	-2	1229%	-46%
Totale Patrimonio netto	-2.174	-1.578	-947	38%	67%
Indebitamento Finanziario a m/l termine	-543	-313	-66	74%	377%
Indebitamento Finanziario a breve termine	-182	-208	-16	-13%	1213%
Disponibilità liquide	1.578	1.416	565	11%	150%
Posizione Finanziaria Netta	853	895	484	-5%	85%
Attività finanziarie	48	675	889	-93%	-24%
Debiti Tributari	-225	-368	-611	-39%	-40%
Posizione Finanziaria Netta Adjusted	676	1.201	762	-44%	58%
Mezzi propri ed indebitamento	-1.498	-377	-185	298%	104%

Immobilizzazioni

Immobilizzazioni immateriali

Le immobilizzazioni immateriali al 31 dicembre 2020 ammontano ad Euro 740 migliaia, in aumento rispetto a Euro 731 migliaia al 31 dicembre 2019. La composizione delle immobilizzazioni immateriali al 31 dicembre 2020 in comparazione con il 31 dicembre 2019 è riportata nella tabella seguente:

Valori in Euro/'000	Costi di impianto ed ampliamento	Costi di sviluppo	Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	Altre Immobilizzazioni immateriali	Totale immobilizzazioni immateriali
Valore al 31 dicembre 2019	2	376	-	353	731
Incrementi per acquisizioni	119	-	16	26	161
Decrementi	-	-	-	-	-
Ammortamento al 31 dicembre 2020	22	70	9	50	151
Riclassifiche	-	-	-	-	-
Valore al 31 dicembre 2020	98	306	7	329	740

Al 31 dicembre 2020 la voce accoglie principalmente:

- Costi di impianto ed ampliamento pari ad Euro 98 migliaia (Euro 2 migliaia al 31 dicembre 2019). Questa accoglie principalmente le spese capitalizzate per la costituzione della Società Soluzione Meeting S.r.l.;
- Costi di sviluppo pari ad Euro 306 migliaia (Euro 376 migliaia al 31 dicembre 2019). Questa è costituita da costi ad utilità pluriennale relativi a spese sostenute per progetti di sviluppo, il cui valore netto contabile al 31 dicembre 2020 ammonta ad Euro 305 migliaia, in capo interamente alla Soluzione Tasse S.p.A.;
- Concessioni, licenze, marchi e diritti simili per Euro 7 migliaia, accoglie il valore, al netto degli ammortamenti, di brevetti aziendali in capo alla Soluzione Meeting S.r.l.;
- Altre immobilizzazioni immateriali per Euro 329 migliaia (Euro 353 migliaia al 31 dicembre 2019), che accoglie al suo interno gli oneri capitalizzati relativi alle miglione su immobili di terzi, in capo interamente alla Soluzione Tasse S.p.A.

I principali “incrementi” dell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2020 hanno riguardato:

- Costi di impianto ed ampliamento per Euro 119 migliaia. Tale incremento è riconducibile principalmente all’iscrizione dei costi sostenuti dalla Società Soluzione Meeting S.r.l. per l’avvio delle attività.

Per maggiori dettagli circa la movimentazione della voce in oggetto si rimanda al capitolo n.6.

Le immobilizzazioni immateriali al 30 giugno 2021 ammontano ad Euro 1.467 migliaia, in aumento rispetto a Euro 740 migliaia al 31 dicembre 2020. Di seguito, invece, si riporta il prospetto delle variazioni intervenute tra 31 dicembre 2020 ed il 30 giugno 2021:

Valori in Euro/000	Costi di impianto ed ampliamento	Costi di sviluppo	Diritti brevetto ind. e utilizz. opere dell'ingegno	Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso ed acconti	Totale immobilizzazioni immateriali
Valore al 31 dicembre 2020	98	306	-	7	329	-	740
Incrementi per acquisizioni	1	-	-	540	5	287	833
Decrementi	-	-	-	-	-	-	-
Ammortamento al 30 giugno 2021	12	63	3	-	28	-	106
Riclassifiche	-	-	32	4	28	-	-
Valore al 30 giugno 2021	87	243	29	543	279	287	1.467

I principali “incrementi” del periodo chiuso al 30 giugno 2021 hanno riguardato:

- Concessioni, licenze, marchi e simili per Euro 540 migliaia, per effetto della contabilizzazione di diversi marchi acquistati da parte della Società Soluzione Tasse S.p.A. dalla Società Dolphin S.r.l. mediante atto del 30 giugno 2021;
- Immobilizzazioni in corso ed acconti per Euro 287 migliaia. Tale incremento è esclusivamente riconducibile alla contabilizzazione di alcune fatture relative all’attività di sviluppo strategia e branding aziendale svolta da parte della società Soluzione Tasse S.p.A.

Immobilizzazioni materiali

Le immobilizzazioni materiali al 31 dicembre 2020 ammontano ad Euro 5 migliaia, in aumento rispetto a Euro 1 migliaia al 31 dicembre 2019. La composizione delle immobilizzazioni materiali al 31 dicembre 2020 in comparazione con il 31 dicembre 2019 è riportata nella tabella seguente:

Valori in Euro/'000	Impianti e macchinario	Altre immobilizzazioni materiali	Totale immobilizzazioni materiali
Valore al 31 dicembre 2019	-	1	1
Incrementi per acquisizioni	2	3	5
Decrementi	-	-	-
Ammortamento al 31 dicembre 2020	0	-1	-1
Riclassifiche	-	-	-
Valore al 31 dicembre 2020	2	3	5

La voce "Impianti e macchinario", pari ad Euro 2 migliaia al 31 dicembre 2020 raccoglie le spese sostenute per l'acquisto e l'installazione di macchinari utilizzati per l'erogazione dei servizi dell'Emittente.

La voce "Altre immobilizzazioni materiali", iscritta al 31 dicembre 2020 per un valore pari ad Euro 3 migliaia (Euro 1 migliaia al 31 dicembre 2019) accoglie principalmente il costo sostenuto per l'acquisto di hardware ed altre apparecchiature elettroniche.

Gli incrementi per acquisizioni intercorsi nel corso dell'esercizio di riferimento, per un valore di Euro 5 migliaia, sono attribuibili principalmente alla voce "Altri immobilizzazioni materiali" per Euro 3 migliaia relativi a spese sostenute per l'acquisto hardware.

Le immobilizzazioni materiali al 30 giugno 2021 ammontano ad Euro 32 migliaia, in aumento rispetto a Euro 5 migliaia al 31 dicembre 2020. Di seguito, invece, si riporta il prospetto delle variazioni intervenute tra 31 dicembre 2020 ed il 30 giugno 2021:

Valori in Euro/'000	Impianti e macchinario	Altre immobilizzazioni materiali	Totale immobilizzazioni materiali
Valore al 31 dicembre 2020	2	3	5
Incrementi per acquisizioni	26	8	33
Decrementi	-	-	-
Ammortamento al 30 giugno 2021	-2	-4	-7
Riclassifiche	-	-	-
Valore al 30 giugno 2021	25	7	32

I principali "incrementi" del periodo chiuso al 30 giugno 2021 hanno riguardato:

- Impianti e macchinario per Euro 26 migliaia sostenuti da parte della Società Soluzione Meeting S.r.l. per l'acquisto di impianti utili allo svolgimento dell'attività aziendale.

Partecipazioni

Di seguito si riporta la composizione delle voci "Partecipazioni" al 31 dicembre 2020 pari ad Euro 200 migliaia, in comparazione con il 31 dicembre 2019 (Euro 66 migliaia):

Valori in Euro/'000	Partecipazioni in imprese controllate	Partecipazioni in imprese collegate	Partecipazioni in altre imprese
Valore al 31 dicembre 2019	11	-	55
Variazioni	-11	145	-
Valore al 31 dicembre 2020	-	145	55

La voce "Partecipazioni in imprese collegate" riguarda le partecipazioni nelle seguenti società:

- CONFINTECH SOCIETA' CONSORTILE A RESPONSABILITA' (Euro 145 migliaia).

La partecipazione nella Società Confintech Soc. Cons. è detenuta per Euro 50 migliaia da parte della Società Soluzione Tasse S.p.A., per Euro 50 migliaia da parte della Società ST Consulting s.a.s., per Euro 25 migliaia da parte della Società Xriba Italia S.r.l., per Euro 10 migliaia da parte della Società Soluzione Meeting S.r.l. e per Euro 10 migliaia da parte della Società Soluzione Funding S.r.l..

La voce “Partecipazioni in altre imprese” riguarda le partecipazioni nelle seguenti società:

- Fondazione Vittime del Fisco per Euro 55 migliaia detenuta dalla ST S.p.a.

Di seguito si riporta la composizione delle voci “Partecipazioni” al 30 giugno 2021 pari ad Euro 200 migliaia, in comparazione con il 31 dicembre 2020 (Euro 200 migliaia):

Valori in Euro/'000	Partecipazioni in imprese collegate	Partecipazioni in altre imprese
Valore al 31 dicembre 2020	145	55
Variazioni	-	-
Valore al 30 giugno 2021	145	55

Capitale Circolante Netto

La composizione del capitale circolante netto al 30 giugno 2021, al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019 è riportata di seguito:

Valori in Euro/'000	Bilancio intermedio al 30 giugno 2021	Bilancio al 31 dicembre 2020	Bilancio al 31 dicembre 2019	Variazione % 1H2021-2020	Variazione % 2020-2019
Crediti commerciali	894	911	289	-2%	215%
Debiti verso fornitori	-2.105	-2.618	-1.880	-20%	39%
Capitale Circolante Operativo	-1.211	-1.707	-1.591	-29%	7%
Altre attività	1.658	2.148	1.352	-23%	59%
Altre passività	-703	-735	-148	-4%	397%
Debiti e crediti tributari e fiscalità differita	190	-151	-161	-226%	-6%
Capitale Circolante Netto	-66	-445	-548	-85%	-19%

Crediti commerciali

I “Crediti commerciali” sono costituiti da “Crediti verso clienti” e risultano essere pari ad Euro 894 migliaia al 30 giugno 2021, sostanzialmente in linea con il valore riportato alla data del 31 dicembre 2020 (Euro 911 migliaia con un decremento del 2%). La variazione più significativa è intercorsa nell’esercizio 2020, nella quale si è registrato un incremento dei crediti commerciali del 215% rispetto all’esercizio chiuso al 31 dicembre 2019 (Euro 289 migliaia). Tale incremento è stato determinato dall’importante crescita del fatturato intercorsa nel medesimo periodo di riferimento e dalla costituzione delle Società Xriba Italia S.r.l. e Soluzione Meeting S.r.l. che hanno ampliato il numero di utenti del Gruppo.

Il DSO (Days Sales Outstanding) nel periodo di riferimento FY19-FY20 è passato dai 7 giorni medi di incasso nel FY2019 ai 14 giorni nel FY2020, registrando un incremento del 100%. Tale variazione è ascrivibile principalmente all’aumento dei crediti commerciali conseguenza dell’importante incremento dei ricavi netti consolidati determinati per effetto di quanto indicato nel paragrafo dei ricavi netti. Nell’1H2021 i giorni medi di incasso si attestano a 11 giorni.

Debiti verso fornitori

I “Debiti verso fornitori” al 30 giugno 2021 sono pari ad Euro 2.105 migliaia (Euro 2.618 migliaia al 31 dicembre 2020 ed Euro 1.880 migliaia al 31 dicembre 2019) e risultano essere così composti alla data del 30 giugno 2021:

- Debiti per fatture ricevute per Euro 2.087 migliaia, relativi principalmente alla BU Fiscale e nello specifico alle Società ST S.p.A. e ST Consulting S.a.s. che accolgono circa l’89% della voce iscritta in bilancio alla data di riferimento;
- Debiti per fatture da ricevere per Euro 18 migliaia.

La voce ha registrato alla data del 30 giugno 2021 un decremento rispetto al valore al 31 dicembre 2020 del 20% ca. (Euro 513 migliaia).

Il DPO (Days Payable Outstanding) nel periodo di riferimento FY2019-FY2020 è passato dai 46 giorni medi di pagamento nel FY2019 ai 47 giorni nel FY2020, con un andamento sostanzialmente in linea nel periodo di riferimento nonostante il forte incremento dei costi di gestione nel FY2020. Nell’1H2021 i giorni medi di pagamento si attestano intorno a 30 giorni.

Altre attività

La voce “Altre attività” al 30 giugno 2021 ammonta ad Euro 1.658 migliaia (Euro 2.148 migliaia al 31 dicembre 2020 ed Euro 1.352 migliaia al 31 dicembre 2019). La voce in oggetto accoglie prevalentemente proventi ed oneri comuni a più periodi e ripartibili in ragione del tempo, con competenza anticipata o posticipata rispetto alla manifestazione numeraria e/o documentale, prescindendo dalla data di pagamento o riscossione, nello specifico, con riferimento principalmente alla ST Consulting S.a.s, la voce accoglie il 79% ca. della voce ratei attivi iscritta in bilancio al 30 giugno 2021 per un importo pari ad Euro 1.596 migliaia, generati dalla stipula dei contratti con gli utenti finali.

Altre passività

La voce “Altre passività”, pari al 30 giugno 2021 ad Euro 703 migliaia (Euro 735 migliaia al 31 dicembre 2020 ed Euro 148 migliaia al 31 dicembre 2019), comprende principalmente (i) il debito che l’Emittente ha maturato nei confronti del personale dipendente per le competenze retributive spettanti del mese di giugno 2021, pari ad Euro 190 migliaia, regolarmente liquidate nel mese di luglio 2021, (ii) il debito che la Società ha maturato nei confronti del suo personale dipendente per ferie maturate e non godute pari ad Euro 109 migliaia al 30 giugno 2021 (iii) ratei passivi per Euro 389 migliaia alla data del 30 giugno 2021 che accolgono principalmente la quota di debito collegata ad un costo di competenza del periodo, la cui manifestazione finanziaria avverrà nel periodo successivo, nello specifico i costi relativi ai contratti con i consulenti della ST Consulting S.a.s. per Euro 198 migliaia e della Quantico Business Consulting S.r.l. per Euro 177 migliaia

Debiti e Crediti tributari e fiscalità differita

La voce “Debiti e Crediti tributari” al 30 giugno 2021 presenta un saldo positivo e pari ad Euro 190 migliaia, rispetto al saldo debitorio dell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019, rispettivamente pari ad Euro 151 migliaia ed Euro 161 migliaia.

Nel dettaglio, alla data del 30 giugno 2021 la voce in esame comprende principalmente:

- Credito di imposta per attività di R&S per Euro 102 migliaia;
- Altri crediti tributari per Euro 168 migliaia;

- Credito IVA per Euro 479 migliaia
- Debiti per IRES pari ad Euro 350 migliaia;
- Debiti per IRAP pari ad Euro 57 migliaia;
- Debiti verso Istituti di previdenza e sicurezza sociale per Euro 54 migliaia.

Passività non correnti

La composizione delle passività non correnti al 30 giugno 2021 in comparazione con il 31 dicembre 2020 ed il 31 dicembre 2019 è riportata nella tabella seguente

Valori in Euro/'000	Bilancio al 30 giugno 2021	Bilancio al 31 dicembre 2020	Bilancio al 31 dicembre 2019	Variazione % 2021-2020	Variazione % 2019-2018
Fondo trattamento fine rapporto	-119	-80	-31	49%	158%
Fondo rischi e oneri	-67	-42	-34	60%	0%
Totale Fondi	-186	-122	-65	52%	89%

La voce “Fondo per rischi ed oneri” risulta essere iscritta al 30 giugno 2021 per un valore di Euro 67 migliaia (Euro 42 migliaia al 31 dicembre 2020 ed Euro 34 migliaia al 31 dicembre 2019) ed accoglie esclusivamente il fondo che l’Emittente ha prudenzialmente accantonato a fronte di eventuali accertamenti da parte dell’Erario.

La voce “Fondo trattamento fine rapporto” risulta essere iscritta al 30 giugno 2021 per un importo di Euro 119 migliaia (Euro 80 migliaia al 31 dicembre 2020 ed Euro 31 migliaia al 31 dicembre 2019). Tale voce rappresenta il debito per il trattamento di fine rapporto che la Società ha maturato nei confronti del personale dipendente alla data di chiusura del periodo di riferimento, al netto delle anticipazioni già erogate e dell’imposta sostitutiva sulla rivalutazione del T.F.R.

Patrimonio netto

Il valore del “Patrimonio netto” consolidato al 30 giugno 2021 è pari ad Euro 2.159 migliaia (Euro 1.577 migliaia al 31 dicembre 2020 ed Euro 945 migliaia al 31 dicembre 2019). Le variazioni intercorse nei periodi di riferimento sono ascrivibili principalmente ai risultati di periodo conseguiti dal Gruppo ed alla costituzione della riserva di consolidamento a partire dall’esercizio 2020.

Di seguito la composizione della voce alla data del 30 giugno 2021:

- Capitale sociale per Euro 200 migliaia;
- Riserva legale per Euro 40 migliaia;
- Riserva straordinaria per Euro 466 migliaia;
- Riserva da consolidamento per Euro 17 migliaia;
- Utili portati a nuovo per Euro 841 migliaia;
- Utile di periodo di gruppo per Euro 595 migliaia;
- Capitale e riserve di terzi per Euro 11 migliaia;
- Utile di terzi per Euro 4 migliaia.

Si riporta di seguito il dettaglio che sintetizza le variazioni intervenute nella composizione del Patrimonio Netto al 30 giugno 2021, al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019:

PROSPETTO DEI MOVIMENTI NEI CONTI DI PATRIMONIO NETTO

Valori in Euro/'000	SALDO 31/12/2019	Destinazione Risultato	(Dividendi)	Altri movimenti	Risultato d'esercizio	SALDO 31/12/2020
I - Capitale	200					200
IV - Riserva legale	2	38				40
VI - Altre riserve, distintamente indicate:						
- Riserva straordinaria	212	254				466
- Riserva di consolidamento	-	19				19
VIII - Utili (perdite) portati a nuovo		220	220			-
IX - Utile (perdita) dell'esercizio	531	- 531			852	852
Totale Patrimonio netto di gruppo	945	-	220	-	852	1.577
XI - Capitale e riserve di terzi	1	7				8
XII - Utile (perdita) di terzi	1			- 1	- 7	- 7
Totale Patrimonio netto di terzi	2	7	-	- 1	- 7	1
Totale Patrimonio netto	947	7	- 220	- 1	845	1.578

Valori in Euro/'000	SALDO 31/12/2020	Destinazione Risultato	(Dividendi)	Altri movimenti	Risultato d'esercizio	SALDO 30/06/2021
I - Capitale	200					200
IV - Riserva legale	40					40
VI - Altre riserve, distintamente indicate:						
- Riserva straordinaria	466					466
- Riserva di consolidamento	19			- 2		17
VIII - Utili (perdite) portati a nuovo	-	841				841
IX - Utile (perdita) dell'esercizio	852	- 852			595	595
Totale Patrimonio netto di gruppo	1.577	- 11	-	- 2	595	2.159
XI - Capitale e riserve di terzi	8			2		10
XII - Utile (perdita) di terzi	- 7	7			4	4
Totale Patrimonio netto di terzi	1	7	-	2	4	14
Totale Patrimonio netto	1.578	- 4	-	-	599	2.173

Posizione finanziaria netta

La "Posizione finanziaria netta" (di seguito anche "PFN") al 30 giugno 2021, al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019, calcolata secondo i suggerimenti del documento del 15 settembre 2015 della Fondazione Nazionale dei Commercialisti e del Principio Contabile OIC 19 emanato nel dicembre 2016 ed aggiornato con gli emendamenti pubblicati il 20 dicembre 2017, è rappresentata nella seguente tabella:

Valori in Euro/'000	Bilancio intermedio al 30 giugno 2021	Bilancio al 31 dicembre 2020	Bilancio al 31 dicembre 2019
Indebitamento Finanziario a m/l termine	-543	-313	-66
Indebitamento Finanziario a breve termine	-182	-208	-16
Disponibilità liquide	1.578	1.416	565
Posizione Finanziaria Netta	853	894	484
Attività finanziarie	48	675	889
Debiti Tributari	-225	-368	-611
Posizione Finanziaria Netta Adj	676	1.201	762

Indebitamento finanziario

L'indebitamento finanziario al 30 giugno 2021 ammonta ad Euro 725 migliaia (Euro 521 migliaia al 31 dicembre 2020 ed Euro 81 migliaia al 31 dicembre 2019) di cui Euro 182 migliaia a breve termine alla data del 30 giugno 2021.

Al 30 giugno 2021 l'indebitamento finanziario è costituito interamente da debiti per finanziamenti. Nello specifico, alla data del 30 giugno 2021 risultano in essere un mutuo di importo originario pari ad Euro 500

migliaia, sottoscritto in data 28 maggio 2020 con Banca Progetto S.p.A., il cui debito residuo al 30 giugno 2021 è di Euro 373 migliaia, un mutuo di importo originario pari ad Euro 350 migliaia, sottoscritto con Banca IFIS S.p.A. in data 14 gennaio 2021, il cui debito residuo al 30 giugno 2021 è pari ad Euro 350 migliaia.

Di seguito si riportano i dati principali relativi ai mutui/finanziamenti in essere tutti in capo alla capogruppo Soluzione Tasse S.p.A.:

Banca	Data inizio	Importo erogato (Euro/'000)	Data fine	Debito residuo al 30 giugno 2021 (Euro/'000)
Banca Progetto	30/06/2020	500	31/05/2024	373
Banca IFIS	15/02/2021	350	15/01/2026	350

Disponibilità liquide

La voce "Disponibilità liquide" comprende la liquidità presente nei conti correnti bancari e in cassa. Alla data del 30 giugno 2021 esse ammontano ad Euro 1.578 migliaia (Euro 1.516 migliaia al 31 dicembre 2020 ed Euro 762 migliaia al 31 dicembre 2019). Per maggiori dettagli in merito alle variazioni intervenute nel periodo di riferimento si rimanda al paragrafo relativo al rendiconto finanziario dell'Emittente.

Attività finanziarie

Le attività finanziarie al 30 giugno 2021 ammontano ad Euro 48 migliaia, in diminuzione rispetto al 31 dicembre 2020 (Euro 675 migliaia) ed al 31 dicembre 2019 (Euro 889 migliaia). La voce accoglie prevalentemente comprendono esclusivamente il credito di natura finanziaria relativo ad un prestito erogato in più tranches nel corso degli anni 2017-2018 nei confronti della controllante Dolphin S.r.l. per un totale di 860 €/000 quota capitale. La variazione intercorsa nel periodo di riferimento afferisce pertanto esclusivamente all'incasso del credito da parte dell'Emittente.

Debiti tributari

La voce "Debiti tributari" al 30 giugno 2021 ammonta ad Euro 225 migliaia, in decremento rispetto all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020 (Euro 368 migliaia) ed al 31 dicembre 2019 (Euro 611 migliaia). Al suo interno sono ricompresi i debiti nei confronti dell'Erario relativi ad esercizi precedenti e per i quali è previsto un piano di rateizzo. Nello specifico la voce comprende principalmente debiti per IVA non versata secondo le naturali scadenze previste unitamente alle sanzioni ed interessi per il mancato versamento.

3.2.4 Indicatori alternativi di performance patrimoniali

Nella tabella sottostante sono riepilogati i principali IAP utilizzati dall'Emittente per monitorare l'andamento finanziario, nonché le modalità di determinazione degli stessi con riferimento al periodo chiuso al 30 giugno 2021 ed all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019.

Per una corretta interpretazione di tali IAP si evidenzia quanto segue:

- tali indicatori sono stati determinati dagli Amministratori esclusivamente a partire dai dati storici dell’Emittente e non sono indicativi dell’andamento futuro dell’Emittente;
- gli IAP non sono previsti dai Principi Contabili Italiani e, pur essendo derivati dal bilancio intermedio al 30 giugno 2021 e dai bilanci d’esercizio dell’Emittente al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019, non sono assoggettati a revisione contabile;
- la lettura di detti IAP deve essere effettuata unitamente alle informazioni finanziarie dell’Emittente tratte dal bilancio intermedio al 30 giugno 2021 dai bilanci d’esercizio al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019;
- le definizioni ed i criteri adottati per la determinazione degli indicatori utilizzati dall’Emittente, in quanto non rivenienti dai principi contabili di riferimento, potrebbero non essere omogenei con quelli adottati da altre società e, pertanto, potrebbero non essere comparabili con quelli eventualmente presentati da tali soggetti;
- gli IAP utilizzati dall’Emittente risultano elaborati con continuità ed omogeneità di definizione e rappresentazione per tutti gli esercizi per i quali sono incluse le informazioni finanziarie nel presente Documento di Ammissione.

Inoltre, gli IAP di seguito rappresentati (Capitale Circolante Netto³, Capitale Investito Netto⁴, Posizione Finanziaria Netta⁵) non sono identificati come misure contabili nell’ambito dei Principi Contabili Italiani e, pertanto, non devono essere considerate misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio dell’Emittente per la valutazione dell’andamento economico delle stesse e della relativa posizione finanziaria.

INDICATORI PATRIMONIALI	Note	Bilancio al 30 giugno 2021	Bilancio al 31 dicembre 2020	Bilancio al 31 dicembre 2019
Capitale Circolante Netto	(3)	-15	-446	-548
Capitale Investito Netto	(4)	1.498	377	185
Posizione Finanziaria Netta	(5)	853	894	484
Posizione Finanziaria Netta Adjusted		676	1.201	762

3.2.5 Rendiconto finanziario

Si riporta di seguito il rendiconto finanziario dell’Emittente del periodo chiuso al 30 giugno 2021 confrontato con il 30 giugno 2020, ed il rendiconto finanziario dell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2020 confrontato con il 31 dicembre 2019, redatti entrambi con il metodo indiretto:

³ Il capitale circolante netto è ottenuto come differenza fra attività correnti e passività correnti con esclusione delle attività e delle passività finanziarie.

⁴ Il capitale investito netto è ottenuto come sommatoria algebrica del capitale circolante netto, delle attività non correnti e delle passività non correnti. Il capitale investito netto non è identificato come misura contabile nell’ambito dei principi contabili di riferimento. Il criterio di determinazione applicato dall’Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre entità e, pertanto, il saldo ottenuto dall’Emittente potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

⁵ La Posizione Finanziaria Netta è calcolata come la differenza tra la somma delle disponibilità liquide e le attività finanziarie correnti rispetto alle passività finanziarie correnti e non correnti.

Valori in Euro/'000	31/12/2020	31/12/2019
A) Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa (metodo indiretto)		
Utile (perdita) dell'esercizio	845	532
Imposte sul reddito	346	128
Interessi passivi/(attivi)	7	-15
1) Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	1.198	646
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto		
Accantonamenti a fondi	14	34
Ammortamenti delle immobilizzazioni	153	182
Altre rettifiche in aumento/(in diminuzione) per elementi non monetari	57	23
Totale rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto	223	238
2) Flusso finanziario prima delle variazioni del capitale circolante netto	1.421	883
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(Incremento) dei crediti verso clienti	-634	-203
Incremento/(Decremento) dei debiti verso fornitori	745	1.073
Decremento/(Incremento) dei ratei e risconti attivi	-566	-1.107
Incremento/(Decremento) dei ratei e risconti passivi	379	-818
Altri decrementi/(Altri Incrementi) del capitale circolante netto	234	865
Totale variazioni del capitale circolante netto	158	-190
3) Flusso finanziario dopo le variazioni del capitale circolante netto	1.580	694
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	-7	-14
(Imposte sul reddito pagate)	-637	
Utilizzo fondi	-2	
Altri incassi/(pagamenti)	-7	-6
Totale altre rettifiche	-653	-19
Flusso finanziario dell'attività operativa (A)	927	675
B) Flussi finanziari derivanti dall'attività d'investimento		
Immobilizzazioni materiali		
(Investimenti)	-5	
Disinvestimenti	-	
Immobilizzazioni immateriali		
(Investimenti)	-161	-400
Disinvestimenti	-	
Immobilizzazioni finanziarie		
(Investimenti)	-134	-10
Disinvestimenti	-	100
Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)	-300	-310
C) Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento		
Mezzi di terzi		
Incremento/(Decremento) debiti a breve verso banche	116	8
Accensione finanziamenti	324	
(Rimborso finanziamenti)		
Mezzi propri		
Aumento di capitale a pagamento		-
(Dividendi e acconti su dividendi pagati)	-217	-135
Flusso finanziario dell'attività di finanziamento (C)	223	-127
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	850	238
Disponibilità liquide a inizio esercizio		
Depositi bancari e postali	564	316
Assegni		
Danaro e valori in cassa	1	12
Totale disponibilità liquide a inizio esercizio	565	328
Disponibilità liquide a fine esercizio		
Depositi bancari e postali	1.410	564
Assegni		
Danaro e valori in cassa	5	1
Totale disponibilità liquide a fine esercizio	1.416	565

Con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020 il rendiconto finanziario presenta un flusso finanziario netto positivo e pari ad Euro 850 migliaia al 31 dicembre 2020 (Euro 238 migliaia al 31 dicembre 2019). In particolare, si evidenzia un assorbimento di cassa relativo alle attività di investimento per Euro 300 migliaia, principalmente a fronte dell'investimento in assets finanziari effettuato dall'Emittente nel corso dell'esercizio di riferimento. Il flusso derivante dall'attività operativa evidenzia invece una generazione di cassa pari ad Euro 927 migliaia, influenzato principalmente dalla cassa generata dalle variazioni del capitale circolante netto per Euro 158 migliaia al 31 dicembre 2020 (Euro -190 migliaia al 31 dicembre 2019). Il flusso derivante dall'attività di finanziamento risulta positivo e pari ad Euro 223 migliaia al 31 dicembre 2020 (Euro -127 migliaia al 31 dicembre 2019), determinato principalmente dalla stipula da parte della Società di un nuovo contratto di finanziamento nel corso dell'esercizio 2020 per un importo totale di Euro 500 migliaia a supporto della crescita e sviluppo dell'attività del Gruppo.

Valori in Euro/'000	30/06/2021	30/06/2020
A) Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa (metodo indiretto)		
Utile (perdita) dell'esercizio	598	335
Imposte sul reddito	154	123
Interessi passivi/(attivi)	19	11
1) Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	771	470
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto		
Accantonamenti a fondi	45	1
Ammortamenti delle immobilizzazioni	112	82
Altre rettifiche in aumento/(in diminuzione) per elementi non monetari	13	14
Totale rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto	170	97
2) Flusso finanziario prima delle variazioni del capitale circolante netto	941	566
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(Incremento) dei crediti verso clienti	17	-1.780
Incremento/(Decremento) dei debiti verso fornitori	-513	330
Decremento/(Incremento) dei ratei e risconti attivi	77	1.107
Incremento/(Decremento) dei ratei e risconti passivi	-	-73
Altri decrementi/(Altri incrementi) del capitale circolante netto	468	232
Totale variazioni del capitale circolante netto	-14	-184
3) Flusso finanziario dopo le variazioni del capitale circolante netto	927	382
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	-19	-11
(Imposte sul reddito pagate)	-	203
Utilizzo fondi	-5	-1
Altri incassi/(pagamenti)	20	-1
Totale altre rettifiche	-158	190
Flusso finanziario dell'attività operativa (A)	769	572
B) Flussi finanziari derivanti dall'attività d'investimento		
Immobilizzazioni materiali		
(Investimenti)	-33	
Disinvestimenti	-	
Immobilizzazioni immateriali		
(Investimenti)	-836	
Disinvestimenti	-	258
Immobilizzazioni finanziarie		
(Investimenti)	-11	-263
Disinvestimenti	-	
Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)	-880	-4
C) Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento		
Mezzi di terzi		
Incremento/(Decremento) debiti a breve verso banche	49	
Accensione finanziamenti	350	510
(Rimborso finanziamenti)	-127	
Mezzi propri		
Aumento di capitale a pagamento		-
Flusso finanziario dell'attività di finanziamento (C)	273	510
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	163	1.078
Disponibilità liquide a inizio esercizio		
Depositi bancari e postali	1.410	564
Assegni		
Danaro e valori in cassa	5	1
Totale disponibilità liquide a inizio esercizio	1.415	565
Disponibilità liquide a fine esercizio		
Depositi bancari e postali	1.573	1.642
Assegni		
Danaro e valori in cassa	5	1
Totale disponibilità liquide a fine esercizio	1.578	1.643

Nel complesso il rendiconto finanziario presenta un flusso finanziario netto positivo e pari ad Euro 163 migliaia al 30 giugno 2021. In particolare, si evidenzia un assorbimento di cassa relativo alle attività di investimento per Euro 880 migliaia, principalmente a fronte dell'investimento in assets immateriali effettuato dall'Emittente nel corso del primo semestre 2021. Il flusso derivante dall'attività operativa evidenzia invece una generazione di cassa pari ad Euro 769 migliaia, influenzato principalmente dalla cassa generata dalle variazioni del capitale circolante netto per Euro 927 migliaia al 30 giugno 2021. Il flusso derivante dall'attività di finanziamento risulta positivo e pari a Euro 273 migliaia al 30 giugno 2021, determinato principalmente dalla stipula da parte della Società di un nuovo contratto di finanziamento nel corso del primo semestre 2021 per un importo totale di Euro 350 migliaia a supporto della crescita e sviluppo dell'attività del Gruppo.

4. FATTORI DI RISCHIO

PREMESSA

L'investimento nelle Azioni emesse dall'Emittente comporta un elevato grado di rischio. Conseguentemente, prima di decidere di effettuare un investimento negli Strumenti Finanziari, i potenziali investitori sono invitati a valutare attentamente i rischi di seguito descritti, congiuntamente a tutte le informazioni contenute nel Documento di Ammissione.

L'operazione descritta nel Documento di Ammissione presenta gli elementi di rischio tipici di un investimento in azioni negoziate su sistemi multilaterali di negoziazione anche conosciuti come "mercati non regolamentati". Al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell'investimento, gli investitori sono invitati a valutare gli specifici fattori di rischio relativi all'Emittente, al settore di attività in cui esso opera, nonché ai fattori di rischio relativi agli Strumenti Finanziari offerti.

I fattori di rischio descritti nel presente Capitolo 4 "Fattori di rischio" devono essere letti congiuntamente a tutte le informazioni contenute nel presente Documento di Ammissione.

Il verificarsi delle circostanze descritte in uno dei seguenti fattori di rischio potrebbe incidere negativamente sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente, sulle sue prospettive e sul prezzo delle Azioni e, conseguentemente, gli azionisti potrebbero perdere in tutto o in parte il loro investimento. Tali effetti negativi sull'Emittente e sulle Azioni si potrebbero, inoltre, verificare qualora sopraggiungessero eventi, oggi non noti all'Emittente, tali da esporre la stessa ad ulteriori rischi o incertezze ovvero qualora fattori di rischio oggi ritenuti non significativi lo divengano a causa di circostanze sopravvenute.

I rinvii a Sezioni, Capitoli e Paragrafi si riferiscono alle Sezioni, ai Capitoli e ai Paragrafi del Documento di Ammissione.

L'Emittente ritiene che i rischi di seguito indicati possano avere rilevanza per i potenziali investitori.

4.A FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL'EMITTENTE E AL GRUPPO

4.A.1. RISCHI RELATIVI ALL'ATTIVITÀ E AL SETTORE DI APPARTENENZA DELL'EMITTENTE

4.A.1.1. Rischi connessi alla riconoscibilità del marchio e reputazionali

Uno dei fattori chiave a cui è legato il successo del Gruppo è la riconoscibilità, specie nell'ambito geografico di operatività, del marchio Soluzione Tasse. La capacità di mantenere un marchio riconoscibile sul mercato costituisce un elemento importante per il successo e lo sviluppo delle attività del Gruppo. Nel caso in cui il Gruppo non fosse in grado di mantenere e/o sviluppare il proprio marchio, ciò potrebbe determinare effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Tale riconoscibilità è influenzata da molteplici fattori, quali l'elevata qualità ed innovazione dei servizi e dei prodotti forniti dal Gruppo e la capacità di saper rispondere alle esigenze del singolo cliente, nonché la capillarità dei servizi resi all'interno del territorio nazionale. Inoltre, l'Emittente si adopera per mantenere e accrescere la riconoscibilità del marchio tramite campagne pubblicitarie e promozionali, anche e specialmente su piattaforme di social network, quali Facebook e LinkedIn.

Qualora in futuro la *brand awareness* del marchio non fosse efficacemente mantenuta e sviluppata dall'Emittente, potrebbero generarsi effetti negativi sulla reputazione e, quindi, sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo, ad esempio (i) per effetto della possibile confondibilità

del marchio dell'Emittente con quelli di altre società attive nello stesso settore, (ii) dell'incapacità di trasmettere al mercato i valori distintivi del marchio, o (iii) della diffusione da parte di terzi di informazioni parziali, non veritiere o diffamatorie.

Inoltre, il livello reputazionale del Gruppo dipende dalla capacità della Società di mantenere inalterati la qualità, l'innovazione e l'affidabilità dei prodotti forniti, con riferimento agli applicativi software sviluppati da Xriba Italia per la clientela costituita da PMI e studi di commercialisti, e dei servizi erogati, con riferimento alle verticali del modello di business del Gruppo afferenti la consulenza in materia fiscale e contabile, la mediazione creditizia, consulenza strategica aziendale e formazione 4.0.

Sotto questo aspetto non vi è, tuttavia, garanzia che il Gruppo in futuro sia in grado di garantire il medesimo livello reputazionale, poiché, ad esempio, potrebbero verificarsi eventi quali (i) comportamenti tenuti dai dipendenti del Gruppo nelle attività di vendita e/o assistenza alla clientela e/o attività di consulenza fornite dai Professionisti non consoni alla prassi di mercato e alla deontologia professionale e (ii) difetti o malfunzionamenti riscontrati nei prodotti software o nei servizi. Il realizzarsi di uno di questi eventi potrebbe comportare effetti pregiudizievoli sull'immagine, sulla reputazione e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1 del presente Documento di Ammissione.

4.A.1.2. Rischi connessi alla competitività nel mercato di riferimento

L'Emittente è esposto al rischio del possibile intensificarsi del livello di concorrenza nei settori in cui opera, caratterizzati da un significativo grado di frammentazione, con potenziali effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso.

Alla Data del Documento di Ammissione, il Gruppo opera su diverse linee di *business*. Tra queste, la principale è costituita dalla business unit Pianificazione Fiscale e Gestione Contabile facente capo alla società ST Consulting, la quale, al 30 giugno 2021, ha generato un fatturato di Euro 9.890 migliaia, pari a circa l'84% del fatturato totale del Gruppo. Nonostante l'elevato grado di competitività e il recente avviamento, avvenuto tra il 2019 e il 2021, delle business units afferenti (i) la mediazione creditizia e la finanza agevolata, (ii) la gestione degli spazi e community membership, (iii) lo sviluppo e progettazione di software contabili, e infine (iv) la consulenza strategica e formazione 4.0, il Gruppo ha registrato buone performance a livello di fatturato.

In particolare, al 30 giugno 2021, la business unit Strategia e Formazione 4.0 facente capo a QBC ha generato un fatturato di Euro 243 migliaia, pari a circa il 2% del fatturato totale del Gruppo; la business unit Spazi e Membership facente capo a ST Meeting ha generato un fatturato di Euro 727 migliaia, pari a circa il 6% del fatturato totale del Gruppo; la business unit Mediazione Creditizia facente capo a ST Funding ha generato un fatturato di Euro 237 migliaia, pari a circa il 2% del fatturato totale del Gruppo e, infine, la business unit Software ha generato un fatturato di Euro 647 migliaia, pari a circa il 5,50% del fatturato totale del Gruppo.

Tutte le business units sopra descritte, soprattutto quelle di più recente avvio, sono caratterizzate da un crescente grado di competitività, in ragione di una sempre maggiore presenza nel mercato degli operatori di settore, alcuni dei quali anche di grandi dimensioni, che potrebbero essere dotati di risorse superiori a quelle di cui dispone l'Emittente ovvero di competenze specifiche di settore particolarmente sviluppate e tali da consentire un miglior posizionamento sul mercato di riferimento.

In generale, inoltre, nei vari settori di operatività del Gruppo non è esclusa la possibilità che nuovi operatori possano offrire condizioni economiche migliori. Tale rischio si pone con riferimento soprattutto a potenziali nuovi clienti, i quali, dato il grado di crescente competitività nei settori di riferimento, potrebbero non riconoscere nell'Emittente un soggetto adeguato a soddisfare le proprie esigenze e richieste.

Qualora l'Emittente, a seguito del rafforzamento dei propri diretti concorrenti dal punto di vista della implementazione delle strategie commerciali e delle politiche di marketing adottate dagli stessi, in ciascuna delle linee di business operate dall'Emittente e dal Gruppo, non fosse in grado di mantenere il proprio posizionamento competitivo sul mercato, ne potrebbero conseguire effetti negativi sull'attività e sulle prospettive di crescita, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e sui risultati operativi dell'Emittente e del Gruppo stesso.

L'intensificarsi della pressione competitiva e l'eventuale insufficienza delle azioni poste in essere per contrastarla potrebbero indurre, inoltre, l'Emittente a modificare i propri obiettivi di sviluppo.

Infine, l'Emittente non può escludere eventuali pratiche concorrenziali scorrette o aggressive, volte ad esempio a mettere in dubbio la sua reputazione e/o la qualità dei suoi servizi e prodotti (a titolo esemplificativo e non esaustivo: con commenti negativi su forum o da parte di concorrenti, o tramite azioni legali volte ad ostacolare o rallentare il lancio di prodotti, o tramite offerte di impiego a risorse chiave), con possibili effettivi negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.2 del presente Documento di Ammissione.

4.A.1.3. Rischi connessi all'evoluzione tecnologica e alla obsolescenza dei prodotti e/o dei servizi offerti dal Gruppo

L'Emittente è esposto al rischio di non riuscire ad adeguare la propria offerta di soluzioni e servizi al rapido sviluppo tecnologico che caratterizza, in parte, il settore in cui opera, attraverso una delle proprie controllate, nonché al rischio di non riuscire a sviluppare nuove tecnologie al fine, anche, di mantenere la propria competitività nel mercato di riferimento.

La Linea di Business Software condotta dall'Emittente, attraverso la controllata Xriba è caratterizzata da una rapida innovazione tecnologica e risente della pressione competitiva derivante dallo sviluppo della tecnologia e di una rapida obsolescenza dei prodotti e servizi offerti dagli operatori del mercato.

Al fine di mantenere la propria competitività sul mercato, l'Emittente necessita di un'elevata capacità di adeguamento per continuare a rispondere ai rapidi cambiamenti tecnologici e a sviluppare costantemente le caratteristiche dei propri servizi, in modo da rispondere efficacemente alle mutevoli esigenze del mercato. L'eventuale incapacità di sviluppare nuove tecnologie e di adeguarsi in modo tempestivo, ai mutamenti nelle esigenze della clientela e dei consumatori, potrebbe comportare effetti negativi sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

In tali ipotesi, l'Emittente potrebbe trovarsi a dover affrontare una più accentuata concorrenza in ragione delle tecnologie emergenti e dei servizi che potranno essere introdotti o implementati in futuro. Le nuove tecnologie, infatti, potrebbero limitare o ridurre l'attività dell'Emittente e/o favorire lo sviluppo e la crescita di nuovi operatori, con la conseguenza che potrebbero non essere rinnovati i contratti stipulati tra l'Emittente e i propri clienti, i quali potrebbero affidarsi ad altri soggetti concorrenti, in grado di mettere immediatamente a disposizione tali tecnologie.

L'eventuale impossibilità di far fronte a nuovi investimenti e/o di adeguarsi in tempi rapidi all'evoluzione tecnologica e/o all'introduzione di una nuova tecnologia potrebbe intaccare l'attività e/o i risultati dell'Emittente e del Gruppo, comportando effetti negativi sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria e limitandone altresì la strategia di espansione sul mercato.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di alta probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1 del presente Documento di Ammissione.

4.A.1.4. Rischi connessi ai programmi futuri e strategie

L'Emittente è esposto al rischio di non riuscire a implementare la propria strategia volta a incrementare i propri ricavi e livelli di redditività e perseguire i propri obiettivi di crescita e sviluppo, al fine di accrescere e consolidare il proprio posizionamento competitivo nel mercato di riferimento, sia nazionale, sia internazionale. Tale circostanza potrebbe determinare effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

La capacità dell'Emittente di incrementare i propri ricavi e livelli di redditività e perseguire i propri obiettivi di crescita e sviluppo dipende anche dal successo nella realizzazione delle proprie strategie che prevedono una crescita per linee interne volta al consolidamento e all'espansione del portafoglio clienti per le cinque linee di business, tramite il rafforzamento della struttura organizzativa per rispondere alla crescita di nuove commesse e il rafforzamento e l'evoluzione dei sistemi di gestione aziendale. Tali investimenti comporteranno un necessario incremento degli investimenti anche in capitale umano rispetto all'attuale struttura organizzativa. In tale contesto, l'Emittente dovrà strutturare il modello organizzativo e le procedure interne, al fine di rispondere tempestivamente ed efficacemente alle esigenze ed istanze generate dagli elevati tassi di crescita e dall'espansione.

L'Emittente si prefigge, inoltre, obiettivi di crescita per linee esterne, da realizzarsi, anche attraverso l'utilizzo dei proventi derivanti dall'Offerta, per il tramite di acquisizioni mirate di società e/o aziende, con

forte presenza nei settori di operatività dell'Emittente e del Gruppo e società complementari, al fine di completare l'offerta, ampliare il portafoglio clienti e rafforzare la presenza nel contesto nazionale.

Con particolare riferimento alla crescita per linee esterne, l'effettiva realizzazione di tali tipologie di operazioni dipende di norma dalle opportunità di volta in volta presenti sul mercato nonché dalla possibilità di realizzarle a condizioni soddisfacenti. Le difficoltà potenzialmente connesse a tali operazioni ed investimenti, quali ritardi nel loro perfezionamento nonché eventuali difficoltà incontrate nei processi di integrazione, costi e passività inattesi o l'eventuale impossibilità di ottenere benefici operativi o sinergie immediate dalle operazioni eseguite potrebbero avere quale effetto un potenziale rallentamento del processo di crescita del Gruppo.

Il Gruppo non possiede un track-record di operazioni di espansione per linee esterne e di conseguente integrazione societaria. Fermo restando che il Gruppo – nel dar seguito alle operazioni straordinarie della propria strategia di crescita – prevede di sottoscrivere accordi di acquisizione di partecipazioni o aziende in linea con la prassi per operazioni della specie e supportato da consulenti all'uopo incaricati, non è possibile comunque escludere che le eventuali dichiarazioni e garanzie rese dalla controparte contrattuale potrebbero non coprire eventuali passività nonché non trovare soddisfazione in altrettante garanzie effettive o di natura reale ove tali dichiarazioni si rivelassero, successivamente all'investimento, non accurate o non veritiere con conseguente potenziali passività che potrebbero avere l'effetto di incidere, se non mitigate, sui risultati economici, reddituali e finanziari del Gruppo.

L'effettiva realizzazione dei predetti obiettivi da parte dell'Emittente dipenderà anche dalle opportunità di volta in volta presenti sul mercato e dalla possibilità di realizzarle a condizioni soddisfacenti, pertanto non è possibile assicurare che l'Emittente possa registrare in futuro gli stessi tassi di crescita rilevati in precedenza.

La strategia presenta profili di incertezza a causa dell'aleatorietà connessa alla realizzazione di eventi futuri, sia per quanto concerne il concretizzarsi degli accadimenti, sia con riferimento alla misura ed alla tempistica della loro manifestazione. Il conseguimento degli obiettivi programmati può, tra l'altro, dipendere da congiunture economiche o eventi imprevedibili e/o non controllabili dall'Emittente, nonché dalle azioni e dalle scelte gestionali del Management dello stesso.

Qualora l'Emittente non fosse in grado di utilizzare il proprio patrimonio di competenze al fine di perseguire le proprie strategie di crescita, ovvero in ogni altro caso in cui non fosse in grado di realizzarle efficacemente, ovvero nei tempi previsti, o qualora non dovessero risultare corrette una o più delle assunzioni di base sulle quali si fondano tali strategie, ovvero non si verificano del tutto o si verificano solo in parte o a condizioni diverse da quelle assunte, la capacità dell'Emittente di incrementare i propri ricavi e la propria redditività potrebbe essere inficiata, con conseguenti effetti negativi sulla sua attività e situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.4 del presente Documento di Ammissione.

4.A.1.5. Rischi connessi all'inclusione del Budget 2021 all'interno del Documento di Ammissione

Il Documento di Ammissione contiene il Budget 2021 il quale si basa su numerose assunzioni ed ipotesi, la maggior parte delle quali esulano dal controllo dell'Emittente. Tenuto conto delle incertezze che caratterizzano le assunzioni sottostanti, sussiste il rischio che i risultati economico finanziari del Gruppo possano differire, anche significativamente, dal Budget 2021. In considerazione dell'incertezza che caratterizza qualunque dato previsionale, gli investitori sono invitati, nelle proprie decisioni di investimento, a non fare affidamento sugli stessi. Pertanto, qualora il Gruppo non fosse in grado di realizzare efficacemente la propria strategia ovvero di realizzarla nei tempi previsti e/o, anche in considerazione del carattere soggettivo delle assunzioni del Piano Industriale, qualora una o più delle assunzioni previste non dovessero risultare corrette e/o non dovessero verificarsi o dovessero verificarsi solo parzialmente o verificarsi in misura e in tempi diversi da quelli prospettati ovvero qualora dovessero verificarsi eventi non prevedibili al tempo della loro formulazione è possibile che le informazioni e i risultati considerati a base del Budget 2021 non si realizzino, determinando così un effetto negativo sull'attività, sulle prospettive di crescita nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e del Gruppo.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza alta.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 10 del presente Documento di Ammissione.

4.A.1.6 Rischi connessi ai fornitori strategici

L'Emittente è esposto al rischio di non riuscire a reperire fornitori alternativi in sostituzione di quelli esistenti, ovvero al rischio di non riuscire a reperirne in tempi brevi, con conseguenti possibili effetti negativi sull'attività e sulla sua situazione patrimoniale, economica e finanziaria.

L'Emittente e il Gruppo si avvalgono di fornitori terzi che forniscono taluni servizi essenziali per l'operatività della Società. Tra essi, assumono particolare rilevanza: (i) Facebook Ireland LTD, (ii) Google-Alphabet Inc., per quanto riguarda l'utilizzo da parte del Gruppo della piattaforme social network e dei motori di ricerca a fini pubblicitari e promozionale della propria attività; (iii) l'accordo sottoscritto con Datev Koinos avente ad oggetto la licenza d'uso del software contabile sul quale si configura il software sviluppato da Xriba; (iv) l'accordo sottoscritto con DocuMi S.r.l., in qualità di intermediario abilitato al sistema di interscambio dell'Agenzia delle Entrate, avente ad oggetto la trasmissione e ricezione di fatture elettroniche; (v) l'accordo sottoscritto con Microsoft Corp. e (vi) Amazon Web Service Inc., le quali forniscono servizi cloud tramite le loro piattaforme server all'Emittente e al Gruppo. Non si può escludere che l'improvvisa interruzione del rapporto con uno o più dei fornitori sopra citati, o con altri fornitori del Gruppo, possa comportare ripercussioni negative sull'attività operativa del Gruppo, limitatamente al periodo di tempo tecnico ragionevolmente necessario al reperimento di altre fonti di approvvigionamento. Inoltre, si segnala che, ove non fosse possibile stipulare contratti con nuovi fornitori i cui termini e condizioni, ivi incluse quelle economiche, siano in linea con quelle dei contratti attualmente in essere, potrebbero verificarsi effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e del Gruppo.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza alta.

4.A.1.7. Rischi connessi alla difesa dei diritti di proprietà industriale e intellettuale

L'Emittente è esposto al rischio di non riuscire a tutelare adeguatamente i propri diritti di proprietà intellettuale ed i propri marchi. I diritti di proprietà intellettuale della Società potrebbero, di conseguenza, essere oggetto di violazioni, pretese o indebite appropriazioni da parte di soggetti terzi.

Il successo del Gruppo dipende anche dall'importanza dei propri marchi (*i.e.* Soluzione Tasse, Xriba, Quantico Business Club, Soluzione Welfare, Corporate Credit) e degli altri diritti di proprietà intellettuale (*i.e.* domini internet nonché di tutti i diritti di proprietà intellettuale correlati ad esempio alla piattaforma proprietaria "XribaBooks" della controllata Xriba o alla piattaforma "Corporate Credit" di proprietà dell'Emittente), in quanto svolgono un ruolo fondamentale ai fini del successo dei prodotti e servizi del Gruppo, del posizionamento dello stesso nel mercato di riferimento, nonché della capacità di distinzione rispetto ad altri competitor. Di conseguenza, il successo del Gruppo dipende anche dalla capacità di tutelare e promuovere il proprio marchio e i propri diritti di proprietà intellettuale. A tale riguardo, l'Emittente provvede a proteggere i propri diritti di proprietà intellettuale nei territori in cui opera attraverso il deposito di domande di registrazione di marchi e nomi a dominio, al fine di poter ottenere i relativi titoli di proprietà industriale ed adeguata tutela. L'eventuale presenza di marchi simili a quelli di proprietà dell'Emittente registrati da soggetti terzi e/o di diritti di proprietà intellettuale di terzi in Paesi in cui la Società non è ancora presente potrebbe pertanto costituire un ostacolo allo sviluppo delle attività della Società.

In considerazione di ciò, la tutela dei diritti di proprietà intellettuale della Società e la capacità di tutelarli da potenziali violazioni da parte dei terzi è importante ai fini del successo e del posizionamento competitivo della stessa sul mercato.

La Società si avvale di *software* che sono stati sviluppati internamente ed esternamente. In particolare, l'Emittente è proprietario, tramite Xriba Italia, della piattaforma XribaBooks, e direttamente della piattaforma Corporate Credit e di Quantico Business Club, dei quali possiede i codici sorgente, gli algoritmi, i file e le password. Le piattaforme applicative proprietarie XribaBooks e Corporate Credit non sono tuttavia protette da brevetti e pertanto l'Emittente non può inibire o impedire che i *competitor* sviluppino in maniera indipendente la stessa tecnologia o una piattaforma analoga. Il successo della Società dipende quindi in parte anche dalle misure di protezione del segreto industriale e della riservatezza adottate con i propri dipendenti, fornitori, consulenti e altri soggetti, anche collegati, per la protezione dei propri diritti di proprietà industriale e, in particolare, con gli sviluppatori. Nonostante la Società abbia implementato alcune precauzioni in conformità alle *best practice* di mercato, ivi inclusa la circostanza secondo la quale gli sviluppatori non sono a conoscenza dell'intero codice sorgente e degli algoritmi utilizzati, ma solo parte di essi, in base alla propria area di attività, non si può escludere che tali precauzioni non siano sufficienti e dunque che *competitors* già attivi in settori affini ovvero nuovi *competitors* sviluppino piattaforme per l'offerta di servizi e prodotti analoghi a quelli offerti dalla Società, con potenziali conseguenze pregiudizievoli sulla quota di mercato e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della Società.

L'Emittente potrebbe essere coinvolto in procedimenti legali relativi ai diritti di proprietà intellettuale ed essere costretto ad investire ingenti risorse per difendersi da eventuali contestazioni di soggetti terzi. In caso di esito sfavorevole delle eventuali vertenze passive inerenti i diritti di proprietà intellettuale, l'Emittente potrebbe venire privato della titolarità e dell'uso di uno o più dei propri diritti di proprietà intellettuale, con necessità di interrompere i servizi che comportino lo sfruttamento di tali diritti e con possibilità di condanna al risarcimento di danni.

Al riguardo, si evidenzia che alla Società non risultano pendenti vertenze concernenti propri diritti di proprietà intellettuale. Ciò nonostante, non è possibile escludere che l'eventuale verificarsi degli eventi sopra descritti potrebbe determinare effetti negativi sulle attività e sulle prospettive di crescita dell'Emittente, con conseguenze pregiudizievoli sulla relativa situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, del Documento di Ammissione.

4.A.1.8. Rischi connessi ai rapporti con agenti, consulenti e collaboratori

Alla Data del Documento di Ammissione, la rete commerciale del Gruppo si avvale della collaborazione di agenti plurimandatari nonché di rapporti di consulenza, collaborazione e appalto di servizi, principalmente per lo svolgimento di attività in settori altamente specializzati, quali ad esempio la progettazione e lo sviluppo di applicazioni e software, formazione delle risorse umane, progettazione di corsi formativi.

Con riferimento ai contratti di agenzia sottoscritti con gli agenti della rete vendita e con i consulenti, tali tipologie di rapporti potrebbero comportare il rischio di riqualificazione in rapporti di lavoro subordinato, con conseguente rischio di riconoscimento, in favore di ogni persona fisica che presti la sua attività in forza dei menzionati contratti, del trattamento economico-normativo dovuto ai sensi di legge e conseguenze di natura fiscale e previdenziale tipiche per casi della specie (versamenti previdenziali omessi maggiorati da interessi e sanzioni).

Pur non avendo le società del Gruppo ricevuto sostanziali contestazioni, in considerazione della struttura di alcuni di questi accordi, delle attività svolte da tali soggetti e delle concrete modalità di svolgimento delle stesse, non è possibile escludere il rischio che i soggetti interessati possano richiedere la riqualificazione dei relativi contratti in rapporti di lavoro subordinato con l'Emittente, influenzando l'attività e le prospettive dello stesso, con effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria ed i risultati operativi dell'Emittente e del Gruppo.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

4.A.1.9. Rischi connessi all'andamento dei mercati bancari e finanziari

Il Gruppo, attraverso la controllata Soluzione Funding, è esposto al rischio che fattori macroeconomici imprevedibili determinino una contrazione della domanda di prodotti di finanziamento con possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Il mercato bancario e finanziario in cui gli istituti eroganti svolgono la loro attività è influenzato da numerosi fattori macroeconomici imprevedibili, che comprendono l'andamento generale dell'economia, le politiche fiscali e monetarie, la liquidità e le aspettative dei mercati dei capitali, la propensione all'investimento e al risparmio degli utenti finali. Dal punto di vista delle attività creditizie, in particolare, potrebbe determinarsi una contrazione della domanda di prodotti di finanziamento con possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.2, del Documento di Ammissione.

4.A.1.10. Rischi connessi alla responsabilità verso terzi e alle coperture assicurative

Il Gruppo svolge attività tali che potrebbero esporlo al rischio di procurare danni talvolta di difficile prevedibilità e/o quantificazione (quali ad esempio derivanti da responsabilità professionale dei Professionisti o inadempimento contrattuale, ecc.).

Sebbene siano state stipulate polizze assicurative adeguate all'attività svolta, non è possibile escludere che si verifichino eventi che per qualsiasi motivo non siano compresi nelle coperture assicurative ovvero tali da cagionare danni aventi un ammontare eccedente le coperture adottate. In tali situazioni l'Emittente sarebbe tenuta a sostenere i relativi oneri con conseguenti effetti negativi sulla propria situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente ha infatti attivato una polizza assicurativa con la società UCA Assicurazione Spese Legali e Peritali S.p.A, avente ad oggetto la tutela legale dell'Emittente medesimo e del proprio personale apicale per ogni vertenza in sede penale, civile, per illeciti amministrativi nonché per illeciti sottoposti a sanzioni pecuniarie civili, dei quali sia chiamata a rispondere derivanti da comportamenti posti in essere o attribuiti ai soggetti assicurati, ivi incluso l'illecito di amministrazione occulta. Per soggetti assicurati si intendono soggetti quali i titolari, legale rappresentante, dirigenti, quadri, alti dirigenti e tutti gli altri soggetti delegati o preposti dall'Emittente nell'esercizio della specifica attività svolta in nome e per conto dell'Emittente. Anche la controllata ST Consulting ha attivato la medesima copertura assicurativa con UCA Assicurazione Spese Legali e Peritali S.p.A. a copertura della stessa e di amministratori e procuratori dell'Emittente.

La Società e la controllata ST Consulting hanno inoltre stipulato apposita polizza assicurativa con Chubb European Group SE, avente ad oggetto la tutela di amministratori, sindaci e direttori generali rispettivamente dell'Emittente e della controllata ST Consulting in caso di procedimenti civili, penali e di autorità amministrative derivanti dalla carica che essi ricoprono.

In aggiunta a quanto sopra, l'Emittente ha sottoscritto un'ulteriore polizza assicurativa con ITAS Mutua avente ad oggetto la tutela della stessa dai danni provocati agli uffici derivanti da incendio, furto, rottura

lastre, malfunzionamenti elettrici e/o elettronici. La polizza provvede inoltre a tenere indenne la Società, quale civilmente responsabile di quanto questo sia tenuto a pagare (capitale, interessi e spese), a fronte dei danni involontariamente arrecati a terzi per morte e lesioni personali e danneggiamenti a cose, ivi inclusi quelli provocati, anche dolosamente, dai propri prestatori di lavoro, purché il loro impiego sia conforme alla normativa vigente, e in caso di infortunio subito dai prestatori di lavoro durante lo svolgimento dell'attività lavorativa.

Inoltre, a partire dal 15 agosto 2013, per i dottori commercialisti iscritti all'albo è obbligatorio stipulare un'assicurazione di responsabilità civile professionale come da Legge n. 148/2011, dunque, ognuno dei Professionisti è dotato, per legge, di apposita polizza assicurativa professionale a tutela dei danni colposamente e personalmente arrecati a terzi (clienti) nello svolgimento della propria attività professionale, a seguito di un errori e/o omissioni risultanti dall'esercizio della professione.

Infine, l'Emittente, tramite Soluzioni Contabili società cooperativa a r.l., ha stipulato apposita copertura assicurativa con UnipolSai Assicurazioni S.p.A. per l'attività di centro elaborazione informatizzata dei dati (CED) dalla stessa svolta. Ai fini dello svolgimento di tale attività sussiste, infatti, l'obbligo di stipula di idonea polizza professionale, ai sensi della Legge n. 148/2011 a copertura da colpe, danni e responsabilità verso terzi (clienti) derivanti da errori contabili.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

4.A.1.11. Rischi connessi al contenzioso in essere

Nel corso del normale svolgimento della propria attività, il Gruppo è esposto al rischio di essere coinvolto in procedimenti di natura contenziosa. Alla Data del Documento di Ammissione il Gruppo è parte di alcuni procedimenti di natura contenziosa dai quali potrebbero derivare obblighi risarcitori e sanzionatori a carico dello stesso.

In particolare, alla Data del Documento di Ammissione, la controllata ST Consulting è parte di un contenzioso passivo instaurato da una società cliente che ha convenuto in giudizio ST Consulting, insieme ad un Professionista del network – quale professionista delegato –, per asserita responsabilità professionale del consulente e della Società. In base a tali contestazioni, parte attrice ha formulato una richiesta di risarcimento danni per complessivi Euro 515.637,22, oltre alle spese legali.

Il Professionista in questione ha fornito, in forza di apposito mandato professionale, al cliente la propria consulenza fiscale, quale professionista di riferimento, consigliando a quest'ultima di giovare di un acollo tributario di un soggetto terzo per il pagamento delle imposte maturate nel 2016. Il cliente ha quindi stipulato un contratto di acollo tributario che, tuttavia, non è stato correttamente eseguito. Il Professionista, ritenendo che l'operazione non fosse andata a buon fine, ha quindi tempestivamente consigliato comunque alla cliente di saldare con ravvedimento operoso il debito d'imposta scaduto a novembre/dicembre 2016. Malgrado il ravvedimento operoso, alla società cliente è stato notificato dapprima, a 18 luglio 2019, avviso bonario dell'ufficio territoriale di Nola dell'Agenzia delle Entrate, e poi, in data 9/12/2019, una cartella esattoriale dalla direzione provinciale dell'Agenzia delle Entrate di Napoli.

Nella comparsa di costituzione, depositata in data 16/3/2021, è stata richiesta, ex art. 269 c.p.c., l'autorizzazione alla chiamata in causa dell'assicurazione professionale del Professionista coinvolto. Il Giudice ha accolto la richiesta di chiamata in causa del terzo ed ha differito la prima udienza al 1/03/2022. In aggiunta, eventuali esiti sfavorevoli di contenziosi in cui il Gruppo è coinvolto, ovvero il sorgere di nuovi contenziosi, potrebbero avere impatti reputazionali, anche significativi, sul medesimo, con conseguenti possibili effetti negativi sull'andamento dell'attività della Società, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente è parte in procedimenti giudiziari riconducibili all'ordinario svolgimento della propria attività e ritiene che tali iniziative non possano determinare impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria della Società e, pertanto, non ha proceduto a stanziare accantonamenti al fondo rischi e oneri. Sussiste, pertanto, il rischio che in caso di esito negativo di tali procedimenti l'Emittente possa essere tenuto a far fronte a oneri e passività con possibili effetti negativi, anche significativi, sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente e/o del Gruppo.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

4.A.2. RISCHI RELATIVI ALLA SITUAZIONE FINANZIARIA E CONTABILE DELL'EMITTENTE E DEL GRUPPO

4.A.2.1. Rischi connessi all'emergenza epidemiologica da Covid-19 e alle complesse condizioni dell'economia globale

Il persistere dell'epidemia legata alla diffusione della sindrome respiratoria SARS-CoV-2 e della relativa patologia COVID-19 ("Coronavirus" o "COVID-19") ha avuto, e potrà continuare ad avere, un impatto negativo rilevante sull'operatività e sui risultati dell'Emittente e dell'intero mercato in cui questo opera. L'Emittente è stato, e rimane, esposto al rischio derivante dall'adozione da parte della pubblica autorità di misure straordinarie volte a prevenire e/o limitare la diffusione del Coronavirus e alle conseguenze operative ed economiche derivanti dall'adozione di tali provvedimenti.

Il persistere e l'ulteriore diffusione dell'epidemia COVID-19, così come l'insorgere di altre epidemie, potrebbe impattare ulteriormente sull'attività dell'Emittente e delle sue controllate nonché, più in generale, sui mercati in cui esso opera, con possibile aggravio degli effetti negativi sull'attività e sulle prospettive, nonché sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Inoltre, la diffusione del COVID-19 o di altre malattie contagiose su scala regionale o globale è al di fuori del controllo dell'Emittente e non vi è pertanto alcuna garanzia che lo stesso possa in futuro essere in grado di anticiparne l'insorgere ovvero contrastarne gli effetti o l'impatto sulla propria operatività e sui propri risultati.

A causa della rapida diffusione del Coronavirus, le autorità pubbliche hanno adottato e potranno adottare in futuro misure restrittive volte a contenere l'ulteriore diffusione della pandemia, le più rilevanti delle quali hanno comportato restrizioni e controlli sugli spostamenti delle persone e la chiusura di stabilimenti produttivi e uffici.

Pertanto, non è possibile escludere il rinnovo di misure restrittive da parte delle autorità che potrebbero imporre ulteriori limitazioni operative con conseguente reiterazione e potenziale aggravio degli effetti negativi già sperimentati dall'Emittente.

L'Emittente – nonostante adotti un modello di business caratterizzato dallo spiccato utilizzo dello smart-working e del lavoro da remoto –, a fronte di tale emergenza, ha prontamente adottato tutte le precauzioni sanitarie e comportamentali imposte dalle competenti autorità nazionali e locali, tra cui la limitazione dei viaggi dei dipendenti, l'annullamento della partecipazione fisica a riunioni ed eventi, lo sviluppo di piani di distanziamento sociale.

Sebbene, alla Data del Documento di Ammissione, il fenomeno pandemico legato alla diffusione del COVID-19 sia parzialmente limitato e controllato, anche in ragione delle campagne vaccinali in corso, non è possibile escludere che tale fenomeno possa tornare a inasprirsi ovvero che fenomeni pandemici simili possano verificarsi in futuro e non è quindi possibile escludere che le suddette misure straordinarie possano essere reintrodotte e che, ove reintrodotte, comportino ripercussioni, a livello di condizioni economiche italiane nonché globali, in particolare nel settore di riferimento del Gruppo, nonché sul fatturato dei clienti con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

In generale, i risultati finanziari dell'Emittente dipendono dalle condizioni economiche a livello nazionale e globale e il persistere dell'emergenza Coronavirus potrebbe determinare un ulteriore deterioramento della congiuntura economica, con possibile riduzione anche significativa della domanda dei prodotti e servizi dell'Emittente ed effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

4.A.2.2. Rischi connessi all'accesso al credito, ai contratti di finanziamento, al fabbisogno finanziario futuro del Gruppo

L'Emittente è esposto al rischio che in futuro non riesca a negoziare e ottenere i finanziamenti necessari per lo sviluppo della propria attività o per il rifinanziamento di quelli a scadenza, con le modalità, i termini e le condizioni offerte finora dagli attuali creditori.

Al 31 dicembre 2020 e al 31 dicembre 2019 l'indebitamento finanziario netto dell'Emittente risultava pari, rispettivamente, a circa Euro 521 migliaia ed Euro 81 migliaia, dettagliato come di seguito.

Istituto	Data di sottoscrizione	Importo erogato (Euro)	Debito residuo al 30 giugno 2021 (Euro)	Debito residuo alla Data del Documento di Ammissione (Euro)	Data di scadenza	Garanzia
-----------------	-------------------------------	---	--	--	-------------------------	-----------------

Banca Progetto S.p.A.	28 maggio 2020	500.000	373.000	343.209,11	31 maggio 2024	MCC per il 90% del credito
Banca Ifis S.p.A.	14 gennaio 2021	350.000	350.000	332.050,52	15 gennaio 2026	MCC per il 90% del credito

I rapporti di finanziamento a medio/lungo termine di cui beneficia l'Emittente contengono alcune clausole e impegni, tipici per tale tipologia di contratti di finanziamento, in capo al debitore, la cui violazione potrebbe far sorgere l'obbligo di rimborsare anticipatamente le somme erogate, con conseguenti effetti negativi sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Qualora i relativi istituti eroganti decidessero di revocare le linee di finanziamento in essere, ciò potrebbe avere un potenziale effetto negativo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Pertanto, gli eventuali aggravii in termini di condizioni economiche dei nuovi finanziamenti rispetto a quelle attualmente applicabili e/o l'eventuale futura riduzione della capacità di credito nei confronti del sistema bancario potrebbero limitare la capacità di crescita dell'Emittente e del Gruppo e, in ultima analisi, avere effetti negativi sulla sua attività, risultati operativi e condizione finanziaria.

Si segnala tuttavia che i due unici contratti di mutuo sottoscritti dall'Emittente, rispettivamente con Banca Progetto in data 28 maggio 2020 e con Banca Ifis in data 14 gennaio 2021, sono entrambi assistiti dalla garanzia del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI di cui alla legge 23 dicembre 1996, n. 662, rilasciati dalla Banca del Mezzogiorno – Medio Credito Centrale S.p.A. (MCC). Con riferimento al mutuo chirografario stipulato con Banca Progetto, MCC ha ammesso il mutuo all'intervento del fondo nella forma a "prima richiesta", per l'importo massimo garantito di Euro 450.000, ossia pari al 90% dell'importo finanziato dalla banca. Con riferimento invece al mutuo stipulato con Banca Ifis, MCC ha ammesso il mutuo all'intervento del fondo, per l'importo massimo garantito di Euro 315.000, ossia pari al 90% dell'importo finanziato dalla banca. Entrambi i contratti di mutuo contengono clausole di c.d. *cross default* ai sensi delle quali è prevista la decadenza dal beneficio del termine in caso, *inter alia*, di mancato rispetto degli impegni da parte dell'Emittente degli impegni per il mantenimento della garanzia del Fondo, ovvero per ogni altra ragione la garanzia stessa venga meno.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitoli 3 e 17, del Documento di Ammissione.

4.A.2.3. Rischi connessi alla fluttuazione del tasso di interesse

L'Emittente è esposto al rischio che si verifichino variazioni significative dei tassi di interesse con conseguente incremento degli oneri finanziari relativi all'indebitamento a tasso variabile. Al 30 giugno 2021, la totalità del debito dell'Emittente a medio-lungo termine era rappresentato da debito a tasso variabile.

Alla Data del Documento di Ammissione, totalità dell'indebitamento finanziario del Gruppo a medio-lungo termine è a tasso variabile; pertanto, in caso di incremento significativo dei tassi di interesse, il Gruppo è esposto al rischio di incremento degli oneri derivanti dai contratti di finanziamento a tasso variabile dallo stesso sottoscritti.

Pertanto, non può essere escluso che qualora si verificassero fluttuazioni dei tassi di interesse, queste potrebbero comportare un incremento significativo degli oneri finanziari relativi all'indebitamento a tasso variabile con conseguenze negative sull'attività del Gruppo, nonché sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Il verificarsi delle circostanze e degli eventi oggetto di tale rischio, considerati dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di bassa rilevanza.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 3 e 17 del Documento di Ammissione.

4.A.2.4. Rischi connessi a dichiarazioni di preminenza, previsioni, stime ed elaborazioni interne

Il Documento di Ammissione contiene dichiarazioni di preminenza, nonché valutazioni e stime sulla dimensione e sulle caratteristiche dei mercati in cui opera l'Emittente e sul posizionamento competitivo dello stesso. Dette stime e valutazioni sono formulate, ove non diversamente specificato dall'Emittente, sulla base dei dati disponibili (le cui fonti sono di volta in volta indicate nel presente Documento di Ammissione), della specifica conoscenza del settore di appartenenza o della propria esperienza, ma, a causa della carenza di dati certi e omogenei, costituiscono, in alcuni casi, il risultato di elaborazioni effettuate dall'Emittente, con il conseguente grado di soggettività e l'inevitabile margine di incertezza che ne deriva.

Non è pertanto possibile prevedere se tali stime, valutazioni e dichiarazioni – seppur provenienti da dati e informazioni ritenuti attendibili da parte del Management - saranno mantenute o confermate. L'andamento dei settori in cui opera l'Emittente potrebbe risultare differente da quello previsto in tali dichiarazioni a causa di rischi noti e ignoti, incertezze e altri fattori, enunciati e non, tra l'altro, nel presente Documento di Ammissione.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 10 del presente Documento di Ammissione.

4.A.2.5. Rischi connessi agli IAP (Indicatori Alternativi di Performance)

L'Emittente è esposto al rischio che gli Indicatori Alternativi di Performance ("IAP") utilizzati si rivelino inesatti o inefficienti. Infatti, tali IAP, sebbene molto diffusi nella prassi, non sono definiti o specificati dai principi contabili applicati per la redazione del bilancio annuale o delle relazioni intermedie sulla gestione.

Allo scopo di facilitare la comprensione dell'andamento economico e finanziario dell'Emittente, la stessa ha individuato alcuni Indicatori Alternativi di Performance. Tali indicatori rappresentano, inoltre, gli

strumenti che facilitano l'Emittente stesso nell'individuare tendenze operative e nel prendere decisioni circa investimenti, allocazione di risorse ed altre decisioni operative.

Con riferimento all'interpretazione di tali IAP si richiama l'attenzione su quanto di seguito esposto:

- tali indicatori sono stati determinati dagli amministratori esclusivamente a partire dai dati storici dell'Emittente e non sono indicativi dell'andamento futuro dello stesso;
- gli IAP non sono previsti dai Principi Contabili Italiani e, pur essendo derivati dal bilancio intermedio dell'Emittente al 30 giugno 2021 e dai bilanci d'esercizio dell'Emittente al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019, non sono assoggettati a revisione contabile;
- la lettura di detti IAP deve essere effettuata unitamente alle informazioni finanziarie dell'Emittente tratte dal bilancio consolidato intermedio del Gruppo al 30 giugno 2021 e dal bilancio consolidato del Gruppo al 31 dicembre 2020 ed al 31 dicembre 2019;
- le definizioni ed i criteri adottati per la determinazione degli indicatori utilizzati dall'Emittente, in quanto non rivenienti dai principi contabili di riferimento, potrebbero non essere omogenei con quelli adottati da altre società e, pertanto, potrebbero non essere comparabili con quelli eventualmente presentati da tali soggetti;
- gli IAP utilizzati dall'Emittente risultano elaborati con continuità e omogeneità di definizione e rappresentazione per tutti i periodi per i quali sono incluse informazioni finanziarie nel Documento di Ammissione.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di [alta/media/bassa] probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza [alta/media/bassa].

Per ulteriori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 3, Paragrafo 3.2, del Documento di Ammissione.

4.A.2.6. Rischi connessi all'incertezza circa il conseguimento di utili e la distribuzione dei dividendi

L'assemblea della Società, a partire dal 2018, e quindi a valere sul bilancio chiuso al 31 dicembre 2017, ha deliberato di distribuire utili ai propri azionisti, anche con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020, nonostante il contesto macroeconomico deteriorato dal perdurare della pandemia da Covid-19.

L'ammontare dei dividendi che l'Emittente sarà in grado di distribuire in futuro dipenderà, fra l'altro, dai ricavi futuri, dai risultati economici, dalla situazione finanziaria, dai flussi di cassa, dai fabbisogni in termini di capitale circolante netto, dalle spese in conto capitale e da altri fattori.

Pertanto, non è possibile escludere che l'Emittente possa, anche a fronte di utili di esercizio, decidere di non procedere alla distribuzione di dividendi negli esercizi futuri.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non ha definito una politica di distribuzione dei dividendi.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

4.A.3. RISCHI RELATIVI AL QUADRO LEGALE E NORMATIVO

4.A.3.1. Rischi connessi al contesto normativo nei settori di attività del Gruppo

Il Gruppo, attraverso Soluzione Funding, è esposto al rischio connesso alla possibile evoluzione della legislazione in materia di mediazione creditizia, nonché della sua interpretazione. Tale circostanza potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'Emittente e/o del Gruppo.

L'attività dei mediatori creditizi è regolata dall'articolo 128-sexies del TUB.

Non si può escludere che in futuro in Italia vengano emanate nuove leggi e/o regolamenti relativi alla mediazione creditizia, ai mutui e ai prodotti di credito al consumo. L'emanazione di tali leggi e/o regolamenti, anche a seguito di direttive comunitarie, potrebbe comportare un irrigidimento della normativa rilevante ai fini dello svolgimento dell'attività di Soluzione Funding, causando una possibile diminuzione della domanda di prodotti di credito al consumo da parte di PMI, nonché, quindi, una diminuzione della domanda dei servizi di mediazione creditizia e finanza agevolata prestati da Soluzione Funding e un incremento dei costi operativi della stessa, con possibili conseguenze negative sull'attività, situazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'Emittente e/o del Gruppo.

Inoltre, per lo svolgimento della propria attività di mediazione creditizia, Soluzione Funding è soggetto all'iscrizione in appositi albi e/o organismi professionali. Nell'ipotesi di cancellazione o sospensione da tali registri, il Gruppo potrebbe subire indirettamente limitazioni operative, con conseguenti effetti negativi sulla sua attività e sulla situazione economica, finanziaria e patrimoniale.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitoli 6 e 8 del Documento di Ammissione.

4.A.3.2. Rischio connessi alla normativa fiscale

L'Emittente è soggetto al sistema di tassazione previsto dalla normativa fiscale italiana vigente. Modifiche sfavorevoli a tale normativa, nonché qualsiasi orientamento delle autorità fiscali italiane o della giurisprudenza con riferimento all'applicazione, interpretazione della normativa fiscale inerente le operazioni straordinarie effettuate dalla Società e più in generale in ordine alla determinazione del carico fiscale (Imposta sul Reddito delle Società "IRES", Imposta Regionale Attività Produttive "IRAP") nonché ai fini dell'Imposta sul Valore Aggiunto "IVA", potrebbero avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della stessa.

Nello svolgimento della propria attività, l'Emittente è esposto al rischio che l'amministrazione finanziaria o la giurisprudenza addivengano – in relazione alla legislazione in materia fiscale e tributaria – a interpretazioni o posizioni diverse rispetto a quelle fatte proprie dall'Emittente nello svolgimento della propria attività. La legislazione fiscale e tributaria, nonché la sua interpretazione, costituiscono elementi di particolare complessità, anche a causa della continua evoluzione della normativa stessa e della sua esegesi da parte degli organi amministrativi e giurisdizionali preposti.

L'Emittente sarà periodicamente sottoposto ad accertamenti per verificare la corretta applicazione di tale normativa e il corretto pagamento delle imposte. In caso di contestazioni da parte delle autorità tributarie

italiane o estere, l'Emittente potrebbe essere coinvolto in lunghi procedimenti, risultanti nel pagamento di penali o sanzioni, con possibili effetti negativi rilevanti sull'attività, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente stesso.

In considerazione della complessità e del continuo mutamento della normativa fiscale e tributaria, nonché della sua interpretazione, non è quindi possibile escludere che l'amministrazione finanziaria o la giurisprudenza possano in futuro addivenire a interpretazioni, o assumere posizioni, in contrasto con quelle adottate dall'Emittente nello svolgimento della propria attività, con possibili conseguenze negative sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso.

Ad eccezione della richiesta di presentazione della documentazione attestante i crediti d'imposta, che la Società ha ricevuto in data 26 luglio 2021 avente ad oggetto il credito di imposta per le attività di R&D svolte nel triennio 2018, 2019 e 2020, alla Data del Documento di Ammissione non risultano contestazioni da parte dell'Agenzia delle Entrate, con avvisi bonari o cartelle esattoriali, o giudizi pendenti innanzi alle Commissioni Tributarie (Provinciale o Regionale).

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

Per maggiori informazioni si veda la Sezione Seconda, Capitolo 4 del Documento di Ammissione.

4.A.3.3. Rischi connessi alla raccolta, conservazione e trattamento dei dati personali

L'Emittente è esposto al rischio di distruzione, danneggiamento, perdita, sottrazione, trattamento non autorizzato e divulgazione di dati personali che potrebbero comportare anche l'irrogazione da parte delle autorità competenti di sanzioni a carico della stessa.

Nello svolgimento della propria attività, l'Emittente viene in possesso, raccoglie e tratta dati personali dei clienti o di potenziali clienti, dei fornitori e dei propri dipendenti con l'obbligo di attenersi alle vigenti disposizioni normative e regolamentari.

Al tal proposito, si segnala che in data 25 maggio 2018 è entrato in vigore il nuovo Regolamento (UE) 2016/679 (il "**GDPR**") in tema di trattamento dei dati personali, volto ad allineare il quadro normativo in materia di tutela dei dati personali per tutti gli stati membri dell'Unione Europea. In particolare, il suddetto regolamento ha introdotto importanti modifiche ai processi da adottare per garantire la protezione dei dati personali (tra cui la nuova figura del *data protection officer*, obblighi di comunicazione di particolari violazioni dei dati e la portabilità dei dati) incrementando il livello di tutela delle persone fisiche e inasprendo, tra l'altro, le sanzioni applicabili al titolare e all'eventuale responsabile del trattamento dei dati, in caso di violazioni delle previsioni del GDPR.

Alla Data del Documento di Ammissione, la Società non è coinvolta in alcun procedimento contenzioso promosso dal Garante per la protezione dei dati personali.

Sebbene l'Emittente e il Gruppo si adoperino per garantire i più elevati standard di sicurezza e trasparenza, non si può escludere che, in futuro, vengano accertati eventuali profili di non conformità che possano integrare la violazione della normativa applicabile, con possibile irrogazione di sanzioni a carico dell'Emittente o delle altre società del Gruppo da parte dell'Autorità Garante per la Protezione dei Dati Personali, o di altra autorità competente, con conseguenti impatti negativi di tipo economico, operativo

e reputazionale sull'attività del Gruppo nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del medesimo. Inoltre, in caso di ulteriore modifica delle normative applicabili (anche a livello comunitario), l'attività del Gruppo potrebbe subire un impatto economicamente rilevante.

Infine, nonostante il Gruppo si impegni a garantire la sicurezza nel trattamento dei dati personali, persiste comunque il rischio che tali dati vengano danneggiati, perduti, divulgati o trattati per finalità diverse rispetto a quelle consentite o per le quali i soggetti interessati hanno espresso il proprio consenso, anche ad opera di soggetti non autorizzati, ovvero sottratti da terze parti (c.d. *data breach*). In particolare, tra i possibili *data breach*, si segnala l'accesso abusivo ai *server* dell'Emittente e del Gruppo, il furto delle credenziali dei clienti, l'accesso abusivo ai *database* dell'Emittente, del Gruppo e dei clienti e l'accesso abusivo ai *back up* dei *software* e/o dei dati personali dei clienti dell'Emittente e del Gruppo.

Tali fattispecie potrebbero avere ripercussioni negative di tipo reputazionale sul Gruppo, determinare l'irrogazione, da parte delle competenti autorità, di sanzioni pecuniarie nei confronti del Gruppo, nonché l'obbligo di risarcire i danni eventualmente cagionati alla clientela o a terzi e, in caso di condotte illecite configuranti reato, sanzioni penali a carico degli autori delle stesse, provocando così effetti negativi sull'operatività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo stesso.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

4.A.3.4. Rischi connessi alla normativa antiriciclaggio

L'Emittente è esposta al rischio connesso alla possibile evoluzione della legislazione in materia di antiriciclaggio, e soprattutto alla sua interpretazione e/o non corretta applicazione e quindi alla conseguente necessità di adeguamento delle procedure adottate. Tale circostanza potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'Emittente e/o del Gruppo.

L'Emittente, in forza dello svolgimento dell'attività di CED, è ricompresa tra i destinatari delle disposizioni in materia di prevenzione e contrasto del riciclaggio e del finanziamento al terrorismo, ai sensi dell'art. 3, comma 4, lettera b, del D.lgs. 231/07. Pertanto, la Società è sottoposta al rispetto degli obblighi di (i) identificazione dei clienti e (ii) segnalazione di operazioni sospette all'Ufficio italiano Cambi.

Non si può escludere che in futuro in Italia vengano emanate nuove leggi e/o regolamenti relativi all'antiriciclaggio. L'emanazione di tali leggi e/o regolamenti, anche a seguito di direttive comunitarie, potrebbe comportare un irrigidimento della normativa rilevante ai fini dello svolgimento dell'attività di Soluzione Tasse, causando un incremento dei costi operativi, con possibili conseguenze negative sull'attività, nonché sulla situazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'Emittente e/o del Gruppo.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha avviato un progetto volto all'individuazione e implementazione di interventi di miglioramento delle procedure di antiriciclaggio, attraverso una progressiva integrazione e automazione delle stesse, riducendo in tal modo il rischio di errore ed incrementando la tempestività del flusso delle informazioni, al fine di renderlo adeguato.

Qualora il processo di aggiornamento delle procedure antiriciclaggio non venisse completato, l'Emittente potrebbe essere esposto al rischio di un'inefficiente gestione delle proprie attività di valutazione, di

sottostimare l'entità di eventuali criticità, ovvero percepirne la reale entità solo tardivamente, con conseguenze pregiudizievoli sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della stessa.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

4.A.4. RISCHI RELATIVI AL CONTROLLO INTERNO

4.A.4.1. Rischi connessi al sistema di controllo di gestione ed al controllo interno

L'Emittente è esposto al rischio che azioni di adeguamento del proprio sistema di controllo di gestione e del sistema contabile ad esso funzionale per sanare criticità riscontrate possano richiedere nel futuro concreta attuazione di azioni correttive data la recente adozione.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha implementato un sistema di controllo di gestione caratterizzato da processi non completamente automatizzati di raccolta e di elaborazione dei dati che necessiterà di interventi di sviluppo coerenti con la crescita dell'Emittente stesso.

In particolare, non tutti i fattori critici di rischio sono monitorati formalmente con continuità; pertanto, l'evoluzione di alcuni fattori di rischio in grado di compromettere l'operatività dell'Emittente potrebbe non essere percepita tempestivamente.

Il sistema di controllo di gestione adottato dall'Emittente si pone l'obiettivo di anticipare i dati contabili ricorrendo ai dati extra-contabili e di processo derivanti dai sistemi gestionali. Nell'ottica di anticipare ed individuare le aree di criticità e di possibile miglioramento, il Management si pone l'obiettivo di effettuare delle sessioni di controllo sull'andamento della gestione ancor prima dello stesso bilancio di verifica che fornisce poi la visione "civilistica" della situazione aziendale.

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente ha avviato un progetto volto alla individuazione e implementazione di interventi di miglioramento del sistema di reportistica, attraverso una progressiva integrazione e automazione dello stesso, riducendo in tal modo il rischio di errore ed incrementando la tempestività del flusso delle informazioni, al fine di renderlo adeguato. Questo aggiornamento grazie all'implementazione nel sistema attualmente in uso di una piattaforma, denominata "Data Smart", che perseguirà l'obiettivo di ottimizzare l'attività di controllo di gestione dal punto di vista: (i) della semplicità e velocità nelle proiezioni; (ii) della facilità di inserimento di dati massivi (quali partitari contabili e altri csv extra-contabili); (iii) del fornire una visione sia contabile che gestionale integrata ed elastica in base alla necessità specifica del Management e degli *stakeholders*. La piattaforma verrà attivata gradualmente su tutte le società del gruppo, al fine di ottenere poi una situazione consolidata che possa così, secondo una riclassificazione in classi pre-determinate, fornire dati generali, intermedi e di dettaglio per tutti i centri di interesse aziendali.

Qualora il processo di aggiornamento del sistema di controllo e gestione non venisse completato, il Gruppo potrebbe essere esposto al rischio di un'inefficiente gestione delle proprie attività, di sottostimare l'entità di eventuali criticità, ovvero percepirne la reale entità solo tardivamente, con conseguenze pregiudizievoli sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della stessa.

Infine, si segnala che, considerata l'attività aziendale del Gruppo, alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente ritiene il sistema di *reporting* adeguato alle attuali dimensioni del Gruppo e, in tal senso, che

l'organo amministrativo possa formulare un giudizio appropriato in relazione ai KPI (*Key Performance Indicator*) economici patrimoniali e che le informazioni disponibili consentano al Consiglio di Amministrazione il corretto monitoraggio degli stessi.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

4.A.4.2. Rischi connessi all'adozione dei modelli di organizzazione e gestione del D.lgs. 231/2001

L'Emittente è esposto al rischio di incorrere in sanzioni pecuniarie e interdittive in caso di commissione di reati rilevanti ai sensi del D. Lgs. 231/2001 da parte di dipendenti, amministratori e rappresentanti dell'Emittente stesso.

Il D.lgs. 231/2001 ha introdotto, nell'ordinamento giuridico italiano, il regime della responsabilità amministrativa a carico degli enti per determinati reati commessi nel loro interesse o a loro vantaggio da parte di soggetti che rivestono posizioni di vertice, o di persone sottoposte alla direzione o alla vigilanza di questi.

Alla Data del Documento di Ammissione, né l'Emittente né le altre società del Gruppo hanno adottato un modello di organizzazione e gestione di cui al D. Lgs. 231/2001 al fine di creare regole idonee a prevenire l'adozione di comportamenti illeciti da parte di soggetti apicali, dirigenti o comunque dotati di poteri decisionali. Anche nell'eventualità in cui l'Emittente adotti in futuro i suddetti modelli organizzativi e di gestione, l'adozione e il costante aggiornamento dei modelli di organizzazione, gestione e controllo non consentirebbe di escludere di per sé l'applicabilità delle sanzioni previste nel D. Lgs. 231/2001.

Infatti, in caso di commissione di un reato, tanto i modelli, quanto la loro concreta attuazione, sono sottoposti al vaglio dell'Autorità Giudiziaria e, ove questa ritenga i modelli adottati non idonei a prevenire reati della specie di quello verificatosi o riveli la non osservanza da parte dell'organismo a ciò appositamente preposto, l'Emittente potrebbe essere assoggettato a sanzioni.

Nel caso in cui la responsabilità amministrativa dell'Emittente o/o delle altre società del Gruppo fosse concretamente accertata, anteriormente o anche successivamente alla eventuale futura introduzione dei modelli organizzativi e gestione di cui al D. Lgs. 231/2001, oltre alla conseguente applicazione delle relative sanzioni, non è possibile escludere che si verifichino ripercussioni negative sulla reputazione, nonché sull'operatività del Gruppo stesso.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

4.A.5. RISCHI RELATIVI A FATTORI AMBIENTALI, SOCIALI E DI GOVERNANCE

4.A.5.1. Rischi connessi alla dipendenza da figure chiave

Alla Data del Documento di Ammissione, i risultati ed il successo del Gruppo dipendono in misura rilevante dal fondatore e dal Management. Il Gruppo è esposto al rischio di un'eventuale interruzione dei rapporti di collaborazione professionale con alcune figure chiave, nonché al rischio di non essere in grado di

sostituirle, qualora necessario, in modo rapido ed efficace, senza ripercussioni sulla qualità dell'attività e della sua capacità competitiva.

La figura del fondatore, nonché attuale Presidente del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, Gianluca Massini Rosati, è stata ed è fondamentale per l'affermazione e l'evoluzione dell'Emittente e del Gruppo, ricoprendo infatti un ruolo determinante, grazie alla sua esperienza e *know-how*, nell'evoluzione dell'attività di sviluppo e gestione dell'attività *core*, nella definizione delle strategie imprenditoriali e nella cultura aziendale. I risultati e il successo del Gruppo dipendono, inoltre, da alcuni membri del *top management*, quali il dott. Arlotti e il dott. Gualtieri, i quali hanno un ruolo determinante per lo sviluppo del relativo dipartimento, anche grazie ad una vasta esperienza maturata all'interno dei settori nei quali il Gruppo opera e alle loro capacità relazionali.

In ragione di quanto precede, sebbene sotto il profilo operativo e dirigenziale il Gruppo sia dotato di una struttura capace di assicurare la continuità nella gestione dell'attività, il venir meno dell'apporto professionale da parte delle figure chiave sopra indicate potrebbe comportare effetti negativi sullo sviluppo dell'attività e sull'attuazione della strategia di crescita del Gruppo. Il legame tra le figure chiave e il Gruppo è per quest'ultimo un fattore critico di successo.

In particolare, ove l'Emittente non fosse in grado di sostituirli tempestivamente con soggetti egualmente qualificati e idonei ad assicurare il medesimo apporto operativo e professionale, potrebbero verificarsi possibili effetti negativi sull'attività, in termini di minori qualità dei servizi resi dal Gruppo oltre che una diminuzione della capacità competitiva dello stesso, e sulle prospettive di crescita del Gruppo nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 11, Paragrafo 11.1 del Documento di Ammissione.

4.A.5.2. Rischi connessi ai conflitti di interesse degli amministratori

L'Emittente è esposto ai rischi correlati al fatto che alla Data del Documento di Ammissione taluni membri del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente sono portatori di interessi in potenziale conflitto con gli interessi dell'Emittente.

Alcuni componenti del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente potrebbero trovarsi in condizioni di potenziale conflitto di interesse con l'Emittente in considerazione della titolarità di partecipazioni nel capitale sociale dello stesso ovvero di rapporti di collaborazione con la Società o, ancora, in quanto amministratori e/o soci di società che possano presentare rapporti di collegamento con l'Emittente.

Considerato quanto sopra, gli interessi del Presidente del consiglio di amministrazione nonché del dott. Piovesana potrebbero, in occasione di alcune decisioni dell'Emittente, non essere del tutto coincidenti con gli interessi dell'Emittente e/o di potenziali investitori.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e

finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitoli 10 e 13 del Documento di Ammissione.

4.A.5.3. Rischi connessi alle operazioni con parti correlate

L'Emittente è soggetta al rischio che, nel caso in cui le operazioni poste in essere con Parti Correlate fossero state concluse fra, o con, parti terze, quest'ultime le avrebbero eseguite alle medesime condizioni e con le stesse modalità concordate tra Parti Correlate.

L'Emittente ha intrattenuto, intrattiene e, nell'ambito della propria operatività, potrebbe continuare ad intrattenere rapporti di natura commerciale e finanziaria con Parti Correlate, individuate sulla base dei principi stabiliti dal Principio Contabile IAS 24.

A tal proposito, in data 20 ottobre 2021 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato l'adozione della Procedura OPC, con efficacia a decorrere dalla Data di Avvio delle Negoziazioni, in conformità ai principi contenuti nel Regolamento Parti Correlate.

La Società è pertanto esposta al rischio che le sopra citate operazioni con parti correlate: (i) comportino inefficienze nel processo di allocazione delle risorse; (ii) esponano l'Emittente a rischi non adeguatamente misurati o presidiati; e (iii) arrechino potenziali danni alla Società e ai suoi diversi *stakeholder*. Non vi è infatti garanzia che, ove tali operazioni fossero state concluse fra, o con, parti terze, le stesse avrebbero negoziato e stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni, alle medesime condizioni e modalità.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 15 del presente Documento di Ammissione.

4.A.5.4. Rischi connessi al governo societario e all'applicazione differita di determinate previsioni statutarie

Il Gruppo è esposto a rischi derivanti dal fatto che alcune disposizioni statutarie in materia di governance troveranno applicazione solo in via differita rispetto alla Data di Ammissione.

L'Emittente ha adottato lo Statuto che entrerà in vigore con l'ammissione alle negoziazioni su Euronext Growth Milan delle Azioni della Società. Tale Statuto prevede un sistema di *governance* ispirato ad alcuni principi stabiliti nel TUF e conforme alle disposizioni del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

Esso prevede, in particolare, (i) la nomina del Consiglio di Amministrazione tramite voto di lista e (ii) la nomina di almeno un consigliere di amministrazione munito dei requisiti di indipendenza stabiliti dall'art. 147-ter, comma 4, TUF, previa valutazione positiva da parte dell'Euronext Growth Advisor ai sensi dell'art. 6-bis del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

Inoltre, ai sensi del predetto art. 6-bis del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, l'Emittente ha nominato un soggetto dedicato alla gestione della comunicazione continua con il mercato (c.d. *Investor relations manager*), che si occupa di garantire flussi informativi adeguati relativamente alle vicende societarie più rilevanti.

Si evidenzia che il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in carica alla Data del Documento di Ammissione è stato nominato prima dell'Ammissione e scadrà alla data dell'assemblea che sarà convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'esercizio al 31 dicembre 2023. Pertanto, solo a partire da tale momento troveranno applicazione le disposizioni in materia di voto di lista contenute nello Statuto.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

4.A.5.5. Rischi connessi alla non contendibilità dell'Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione, il fondatore Gianluca Massini Rosati è titolare, indirettamente, di una partecipazione pari al 90% dell'intero capitale sociale dell'Emittente.

In particolare, ad esito dell'esecuzione dell'Aumento di Capitale Offerta, il 60,75% del capitale sociale dell'Emittente sarà indirettamente posseduto da Gianluca Massini Rosati. Pertanto, anche a seguito dell'ammissione alle negoziazioni dell'Emittente su Euronext Growth Milan, Gianluca Massini Rosati continuerà a detenere indirettamente il controllo di diritto della Società e, pertanto, l'Emittente non sarà contendibile.

Fino a quando Gianluca Massini Rosati continuerà a detenere, anche indirettamente, la maggioranza assoluta del capitale sociale dell'Emittente, potrà determinare le deliberazioni dell'assemblea ordinaria, tra cui, le deliberazioni sulla nomina della maggioranza dei membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale e sulla distribuzione dei dividendi. Inoltre, anche ad esito del Collocamento, la presenza di una struttura partecipativa concentrata e di un azionista di controllo potrebbero impedire, ritardare o comunque scoraggiare un cambio di controllo dell'Emittente negando agli azionisti di quest'ultimo la possibilità di beneficiare del premio generalmente connesso ad un cambio di controllo di una società. Tale circostanza potrebbe incidere negativamente, in particolare, sul prezzo di mercato delle azioni dell'Emittente medesimo.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 7 del Documento di Ammissione.

4.B FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AGLI STRUMENTI FINANZIARI OGGETTO DELL'OFFERTA

4.B.1. Rischi connessi agli impegni temporanei di indisponibilità delle Azioni dell'Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione sono in essere taluni accordi di lock-up aventi ad oggetto Azioni dell'Emittente; l'Emittente è quindi esposto al rischio che, allo scadere degli impegni temporanei di inalienabilità assunti da alcuni azionisti di Soluzione Tasse, eventuali cessioni di Azioni da parte di tali azionisti possano portare ad un andamento negativo del prezzo di negoziazione delle Azioni.

Dolphin e Smartmistake hanno assunto nei confronti di Alantra e dell'Emittente, la quale a sua volta ha assunto nei confronti di Alantra, impegni di *lock-up* contenenti divieti di atti di disposizione delle proprie Azioni per un periodo di 18 (diciotto) mesi decorrenti dalla Data di Ammissione alle negoziazioni.

Alla scadenza dei suddetti impegni di *lock-up*, non vi è alcuna garanzia che gli stessi non procedano alla vendita, anche solo parziale, delle Azioni, con conseguente potenziale impatto negativo sull'andamento del prezzo delle Azioni stesse.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza bassa.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 3, del Documento di Ammissione.

4.B.2. Rischi connessi alla liquidità dei mercati e alla possibile volatilità del prezzo delle Azioni dell'Emittente

Successivamente alla Data di Inizio delle Negoziazioni, sussiste il rischio che non si formi o non si mantenga un mercato liquido relativo alle Azioni della Società e/o che il prezzo delle Azioni possa variare notevolmente, anche in negativo, a causa di fattori che esulano dal controllo dell'Emittente. Al verificarsi di tali circostanze potrebbero verificarsi effetti negativi, anche significativi, sul prezzo di mercato delle Azioni. Inoltre, costituendo le Azioni capitale di rischio per loro natura, l'investitore potrebbe incorrere in una perdita totale o parziale del capitale investito.

Alla Data del Documento di Ammissione, le Azioni non sono quotate e/o negoziabili su alcun mercato regolamentato o sistema multilaterale di negoziazione e, dopo l'ammissione su Euronext Growth Milan, non saranno quotate su un mercato regolamentato o su altri sistemi multilaterali di negoziazione. Sebbene le Azioni verranno scambiate su Euronext Growth Milan, non è possibile garantire che si formi o si mantenga un mercato attivo e liquido per le Azioni. Potrebbero infatti insorgere difficoltà di disinvestimento con potenziali effetti negativi sul prezzo al quale le Azioni possono essere alienate.

Non possono essere fornite garanzie sulla possibilità di concludere negoziazioni sulle Azioni, in quanto le richieste di vendita potrebbero non trovare adeguate e tempestive controproposte di acquisto e le richieste di acquisto potrebbero non trovare adeguate e tempestive controproposte di vendita. Inoltre, a seguito dell'Ammissione, il prezzo di mercato delle Azioni potrebbe fluttuare notevolmente in relazione a una serie di fattori (tra cui un'eventuale vendita di un numero considerevole di azioni da parte degli azionisti che hanno assunto un impegno temporaneo a non alienare le Azioni stesse, alla scadenza del termine di efficacia dei suddetti impegni), alcuni dei quali esulano dal controllo dell'Emittente, e potrebbe, pertanto, non riflettere i risultati operativi della Società ed essere inferiore al prezzo di sottoscrizione stabilito nell'ambito del Collocamento.

L'incertezza della situazione macroeconomica potrebbe, inoltre, avere effetti in termini di aumento della volatilità dei corsi azionari, inclusi quelli delle Azioni. I mercati azionari hanno fatto riscontrare, negli ultimi anni, notevoli fluttuazioni in ordine sia al prezzo sia ai volumi dei titoli scambiati. Tali incertezze potrebbero in futuro incidere negativamente sul prezzo di mercato delle Azioni, indipendentemente dagli utili di gestione o dalle condizioni finanziarie della stessa. A tal proposito, l'emergenza epidemiologica da COVID-19, ancora in corso in Italia e nel resto del mondo alla Data del Documento di Ammissione, rappresenta un ulteriore fattore di incertezza, che potrebbe in futuro incidere negativamente sul prezzo di mercato delle Azioni.

Costituendo le Azioni dell'Emittente capitale di rischio, l'investitore potrebbe incorrere in una perdita totale o parziale del capitale investito.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e

finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

4.B.3. Rischi connessi alla possibilità di revoca e sospensione dalla negoziazione degli strumenti finanziari dell'Emittente

Ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, Borsa Italiana potrebbe disporre la revoca dalla negoziazione degli strumenti finanziari dell'Emittente, nei casi in cui:

- (i) entro sei mesi dalla data di sospensione dalle negoziazioni per sopravvenuta assenza dell'Euronext Growth Advisor, l'Emittente non provveda alla sostituzione dello stesso;
- (ii) gli Strumenti Finanziari siano stati sospesi dalle negoziazioni per almeno sei mesi;
- (iii) la revoca venga approvata da tanti soci che rappresentino almeno il 90% dei voti degli azionisti riuniti in assemblea.

Nel caso in cui fosse disposta la revoca della negoziazione delle Azioni, l'investitore sarebbe titolare di Azioni non negoziate e pertanto non cedibili attraverso mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

4.B.4. Rischi connessi alle negoziazioni su Euronext Growth Milan

Le Azioni sono state ammesse alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, il sistema multilaterale di negoziazione dedicato primariamente alle piccole e medie imprese e alle società ad alto potenziale di crescita alle quali è tipicamente collegato un livello di rischio superiore rispetto agli emittenti di maggiori dimensioni o con *business* consolidati.

Alla Data del Documento di Ammissione, risultano essere quotate su Euronext Growth Milan un numero limitato di società. L'ammissione alle negoziazioni su Euronext Growth Milan pone pertanto alcuni rischi tra i quali: (i) un investimento in strumenti finanziari negoziati su Euronext Growth Milan può comportare un rischio più elevato rispetto a quello in strumenti finanziari quotati su un mercato regolamentato e non vi è garanzia per il futuro circa il successo e la liquidità nel mercato delle Azioni e (ii) Consob e Borsa Italiana non hanno esaminato o approvato il Documento di Ammissione.

Deve inoltre essere tenuto in considerazione che Euronext Growth Milan non è un mercato regolamentato e che alle società ammesse su Euronext Growth Milan non si applicano le norme previste per le società quotate su un mercato regolamentato e, in particolare, le regole sulla corporate governance previste dal TUF, fatte salve alcune limitate eccezioni, quali per esempio le norme applicabili agli emittenti di strumenti finanziari diffusi tra il pubblico in misura rilevante previste dal TUF, ove ricorrano i presupposti di legge, ed alcune norme relative alle offerte pubbliche di acquisto che sono richiamate nello Statuto della Società ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di rilevanza media.

4.B.5. Rischi connessi al limitato flottante delle Azioni dell'Emittente e alla limitata capitalizzazione

Si segnala che la parte flottante del capitale sociale dell'Emittente, calcolata in applicazione delle disposizioni di cui al Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, sarà pari al 32,50% circa del capitale sociale dell'Emittente, a seguito del collocamento delle Azioni oggetto dell'Offerta.

Tale circostanza comporta, rispetto ai titoli di altri emittenti con flottante più elevato o più elevata capitalizzazione, un maggiore rischio di volatilità del prezzo delle Azioni e maggiori difficoltà di disinvestimento per gli azionisti ai prezzi espressi dal mercato al momento dell'immissione di un eventuale ordine di vendita.

Il verificarsi delle circostanze e degli eventi oggetto di tale rischio, considerati dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

4.B.6. Rischi connessi al conflitto di interessi dell'Euronext Growth Advisor e Global Coordinator

Alantra Capital Markets Sociedad de Valores S.A.U., Italian branch, che ricopre il ruolo di Euronext Growth Advisor ai sensi del Regolamento Euronext Growth Advisor per l'ammissione alla negoziazione delle Azioni della Società su Euronext Growth Milan, potrebbe trovarsi in una situazione di conflitto di interessi in quanto potrebbe in futuro prestare servizi di advisory ed equity research in via continuativa a favore dell'Emittente.

Alantra Capital Markets Sociedad de Valores S.A.U., *Italian branch*, che inoltre ricopre il ruolo di Global Coordinator per l'ammissione alle negoziazioni delle Azioni, si trova in una situazione di conflitto di interessi in quanto percepirà commissioni in relazione al suddetto ruolo assunto nell'ambito dell'offerta delle Azioni.

Il verificarsi delle circostanze e degli eventi oggetto di tale rischio, considerati dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente stesso. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

5. INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE

5.1. Denominazione legale dell'Emittente.

La denominazione legale dell'Emittente è "Soluzione Tasse S.p.A.", senza vincoli di rappresentazione grafica o di interpunzione.

5.2. Luogo di registrazione dell'Emittente e suo numero di registrazione.

L'Emittente è iscritta al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di Milano con codice fiscale e partita IVA n. 13812361007, R.E.A. (Repertorio Economico Amministrativo) di Milano n. MI-2564912.

5.3. Data di costituzione e durata dell'Emittente

La Società è una "società per azioni" ed è stata costituita in Italia, il giorno 25 marzo 2016, in forma di società a responsabilità limitata, con l'originaria denominazione sociale di Soluzione Tasse S.r.l. (atto a rogito del dott. Salvatore Clericò, notaio in Todi, n. 5871 di repertorio e n. 4317 di raccolta).

Successivamente, in data 4 dicembre 2019, con atto a rogito del Notaio Andrea Sartore, notaio in Foligno, (Rep. n. 22.934, Racc. 10.345), l'assemblea dei soci dell'Emittente ha, *inter alia*, deliberato la trasformazione in società per azioni, con conseguente cambio di denominazione sociale in "Soluzione Tasse S.p.A."

Per maggiori informazioni sull'evoluzione del capitale sociale si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 16 del Documento di Ammissione.

Ai sensi dello Statuto, la durata dell'Emittente è stabilita fino al 31 dicembre 2050.

5.4. Sede legale e forma giuridica dell'Emittente, legislazione in base alla quale opera, paese di costituzione, indirizzo e numero di telefono della sede sociale

L'Emittente è costituita in Italia sotto forma di "società per azioni" e opera in base alla legislazione italiana.

La Società ha sede legale in via San Gregorio n. 55, Milano (MI), 20124 ed il suo numero di telefono è 800 960 599.

Il sito *internet* dell'Emittente (ove pure sono pubblicate le informazioni ed i documenti di volta in volta richiamati nel presente Documento di Ammissione) è www.soluzionetasse.com. Le informazioni contenute nel sito *internet* dell'Emittente non fanno parte del Documento di Ammissione, fatte salve le informazioni richiamate mediante riferimento.

6. PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ

Premessa

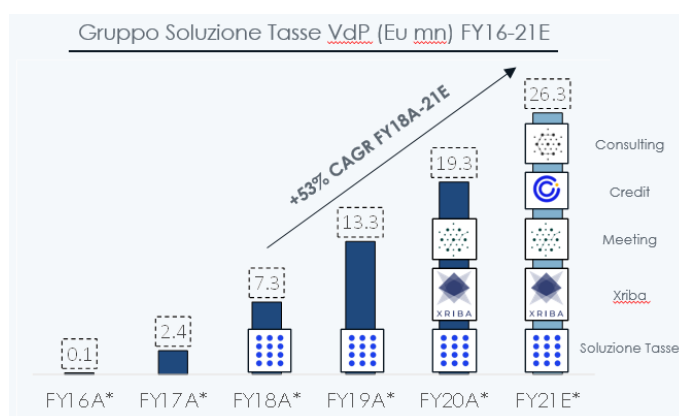
Il Gruppo è un operatore riconosciuto sul mercato con riferimento al settore di appartenenza. Partendo inizialmente con l'attività di pianificazione fiscale ed elaborazione dati (sia a servizio della consulenza che della gestione contabile) avvalendosi di un network di professionisti autorizzati, l'Emittente è riuscita a creare e sviluppare nel giro di cinque anni dalla sua nascita una serie di *business* verticali (offerta sul mercato ciascuno attraverso una specifica società controllata) in grado di coprire un segmento ampio della domanda di servizi di consulenza da parte dei clienti e in ottica di una forte attività di *cross – selling* di prodotti.

La strategia del Gruppo si basa sull'ampliamento costante dell'offerta di servizi complementari, mirati unicamente alle PMI, ed erogati tramite le controllate. Questo permette di posizionare sul mercato numerosi "*brand*" specializzati ed evitare il fenomeno «factotum» che caratterizza la maggior parte delle aziende di consulenza.

L'Emittente, in qualità di holding del Gruppo Soluzione Tasse, si configura come holding operativa la quale, oltre a detenere partecipazioni nelle varie società controllate operative, opera nel settore della consulenza ed elaborazione dati per le PMI italiane. Costituita nel mese di marzo 2016, si pone fin da subito sul mercato come azienda specializzata nel risparmio fiscale e protezione patrimoniale per le PMI italiane.

Al 30 giugno 2021, il Gruppo poteva contare su 4.108 clienti attivi distribuiti tra le 5 linee di *business* in cui lo stesso opera tramite le proprie controllate, con una presenza territoriale in 12 regioni italiane, che conta su un network di circa 80 specialisti, tra i quali si annoverano commercialisti, avvocati, consulenti del lavoro, *controller*, *credit manager*, *credit advisor* e docenti appositamente selezionati per la formazione.

Dalla fondazione sino alla Data del Documento di Ammissione il Gruppo ha registrato una costante crescita del valore di produzione, grazie all'introduzione di nuovi verticali e all'allargamento della base clienti e al relativo cross-selling.



*I dati inerenti "FY16/FY17A" sono relativi a Soluzione Tasse S.r.l.; i dati inerenti "FY18A" sono relativi a Soluzione Tasse S.p.A.; i dati consolidati inerenti "FY19A" includono ST Consulting Sas e Soluzione Tasse S.p.A.; i dati consolidati inerenti "FY20" includono ST consulting Sas, Soluzione Tasse S.p.A., Xriba Italia S.r.l. e Soluzione Meeting S.r.l.; i dati consolidati inerenti "FY21" includono ST consulting Sas, Soluzione Tasse S.p.A., Xriba Italia S.r.l., Soluzione Funding S.r.l. e Quantico Business Club S.r.l.

Fonte: Management

6.1 Principali attività

6.1.1. Descrizione dei servizi offerti dal Gruppo

Nello svolgimento della propria attività, l'Emittente opera attraverso le seguenti linee di *business*, ciascuna delle quali è posta in capo a una singola società controllate dallo stesso.

- i. **Linea di Business Pianificazione Fiscale e Gestione Contabile - ST Consulting S.a.s.;**
- ii. **Linea di Business Software – Xriba Italia S.r.l.;**
- iii. **Linea di Business Spazi e Membership – Soluzione Meeting S.r.l.;**
- iv. **Linea di Business Mediazione Creditizia – Soluzione Funding S.r.l.;**
- v. **Linea di Business Strategia e Formazione 4.0 – QBC S.r.l.**

La capogruppo Soluzione Tasse definisce, in modo unitario e con una visione di insieme, la strategia dell'intero Gruppo. Vengono definiti gli obiettivi da raggiungere e le opportunità da cogliere, con particolare attenzione verso la composizione dell'offerta da erogare ai propri clienti. In particolare, con riferimento alla linea di business pianificazione fiscale e gestione contabile, l'Emittente svolge direttamente alcune attività a favore di ST Consulting, quali la selezione di Professionisti di comprovata esperienza sul mercato di riferimento. Inoltre, la capogruppo fornisce a tutte le controllate servizi di coordinamento in relazione alle attività di comunicazione istituzionale, marketing, nonché all'attività propriamente commerciale.

La base clienti del Gruppo e la generazione di ricavi ricorrenti hanno permesso al Gruppo di registrare vendite medie di servizi per singolo cliente nell'esercizio 2020 pari ad Euro 4.500.

Nel 2020, il Gruppo ha generato il 40% del fatturato da servizi ricorrenti, in aumento rispetto al 27% del 2019. Il modello di business, come descritto in seguito, si basa sull'acquisizione di clienti con una modalità particolare: una consulenza fiscale a tantum per ottimizzare il carico fiscale. Non appena un cliente entra nel portafoglio clienti del Gruppo, lo stesso fa leva sull'upselling e il cross-selling di servizi aggiuntivi, che quindi permettono di generare ricavi ricorrenti.

6.1.1.1 Linea di Business Pianificazione Fiscale e Gestione Contabile

Questa linea di *business*, posta in capo alla controllata ST Consulting, prevede la prestazione a favore del cliente finale di attività in materia fiscale. Trattandosi di attività per legge riservate a commercialisti ed esperti contabili regolarmente iscritti negli appositi registri, le stesse sono materialmente eseguite dai Professionisti facenti parte del network dell'Emittente. Tra queste si annoverano attività quali:

- Elaborazione dati;
- Assistenza e consulenza continuativa in materiale contabile e fiscale;
- Assistenza e consulenza in materia di Imposta sul Valore Aggiunto ed imposte sui redditi;
- Assistenza e consulenza nel controllo di gestione come da procedure operative Soluzione Tasse;
- Liquidazione IVA mensile e trimestrale;
- Presentazione della dichiarazione IVA;
- Presentazione telematica liquidazioni IVA;

- Presentazione dichiarazione IRAP;
- Presentazione modello Unico;
- Modello 770;
- Predisposizione e deposito bilancio d'esercizio;
- Comunicazione finanziamento e beni dei soci.

All'interno del network di ST Consulting sono compresi anche 11 avvocati e 11 consulenti del lavoro, i quali, in sinergia con i Professionisti, offrono al cliente ulteriori servizi di consulenza nelle materie di competenza.

L'Emittente, a partire dalla costituzione della ST Consulting avvenuta nel novembre 2018, al fine di rafforzare e fidelizzare il rapporto con il network dei Professionisti, ha previsto che tutti i Professionisti che volessero entrare in futuro a far parte del network, saranno tenuti a divenire soci accomandanti di ST Consulting conferendo in essa tutto il loro pacchetto clienti, a fronte dell'acquisto di una quota pari allo 0,10% del capitale sociale della società.

Alla Data del Documento di Ammissione, i Professionisti facenti parte del network dell'Emittente ammontano a n. 25, di cui 6 Founder tax advisors, 4 Senior tax advisor and 15 Associate tax advisor. I Professionisti soci accomandanti di ST Consulting sono n. 25, e rappresentano congiuntamente una quota pari al 2,50% del capitale sociale di ST Consulting.

L'offerta commerciale legata a questa linea di *business* si sviluppa sulla vendita dei seguenti "pacchetti", ciascuno identificato con una precisa denominazione commerciale:

1. **Check Up e Check Up Plus**: entrambi i servizi sono rivolti a quei clienti che abbiano un fatturato annuale inferiore ad Euro 200.000 e non prevedono la sottoscrizione di uno specifico contratto con ST Consulting.
 - (i) Il servizio di "Check Up", nella sua duplice veste, rappresenta, insieme al "Tutoring annuale", il servizio base attraverso il quale il cliente entra ufficialmente a fare parte della base clienti dell'Emittente. A seguito dell'acquisto del prodotto e del pagamento del relativo costo, avvenuto a distanza tramite la rete di tele-venditori di cui si avvale l'Emittente, il cliente inoltra all'Emittente tutta la documentazione necessaria all'elaborazione della strategia fiscale. A quel punto, l'Emittente seleziona il Professionista di riferimento sulla base di alcuni fattori quali le competenze tecniche specifiche richieste, il riferimento territoriale del cliente, il carico di lavoro, che erogherà una consulenza attraverso un singolo incontro, in presenza o in forma remota, attraverso il quale esporrà al cliente la strategia di ottimizzazione del carico fiscale aziendale. Qualora il cliente fosse poi intenzionato ad usufruire di ulteriori servizi relativi all'attuazione della strategia fiscale o ad avere un affiancamento continuativo, il Professionista proporrà dei servizi in *upselling*, quali consulenze specifiche one-shot oppure un servizio di assistenza continuativa nella forma della "Gestione Contabile" o "Consulenza Continuativa". Il servizio viene venduto attraverso il canale della televendita di cui si avvale l'Emittente, che contatta i potenziali acquirenti del servizio classificati come prospect in base al metodo di marketing e lead generation utilizzati dall'Emittente.
 - (ii) a differenza del semplice Check Up, il Check Up Plus si distingue per il fatto che il professionista individuato dall'Emittente erogherà a favore del cliente due consulenze

attraverso due distinti incontri, uno conoscitivo ed uno di strategia, attraverso il quale esporrà al cliente l'analisi di ottimizzazione del carico fiscale e per il fatto che il servizio viene promosso anche, ma non solo, attraverso la rete "fisica" di consulenti di cui si avvale l'Emittente all'interno del territorio italiano. Il meccanismo di "engagement" del cliente è identico a quello del Check Up, vale a dire che il consulente commerciale si rivolge al cliente che è già stato classificato come prospect dal sistema di marketing utilizzato dall'Emittente.

L'attivazione di entrambi i servizi di Check-Up, essendo erogati esclusivamente a distanza attraverso il canale della televendita, non prevede la sottoscrizione di un contratto specifico tra le parti, bensì la conclusione a mezzo scambio mail tra le stesse per la definizione del prezzo.

2. **Tutoring annuale:** il servizio è rivolto a clienti con un fatturato annuale superiore ad Euro 200.000 e prevede, differentemente dai servizi di Check Up fiscale, la sottoscrizione di uno specifico contratto con ST Consulting, avente ad oggetto l'incarico per lo svolgimento di attività in materia fiscale. Il contratto prevede lo svolgimento da parte del Professionista selezionato da ST Consulting lo svolgimento delle seguenti attività: **(i)** esame generale della posizione tributaria del contribuente; **(ii)** esame analitico dell'ammontare dei singoli tributi e contributi versati annualmente dal contribuente; **(iii)** colloquio iniziale della durata di 1 o 2 ore avente ad oggetto chiarimenti sul sistema fiscale e contributivo adottato dal contribuente, valutazione di sistemi alternativi di tassazione ecc...

Il numero dei colloqui con il professionista selezionato varia in dipendenza di quanto concordato con il consulente commerciale dell'Emittente in fase di trattativa commerciale, ed in ogni caso devono essere effettuati entro il termine dei 12 mesi dalla decorrenza del contratto.

Il contratto viene controfirmato anche dal Professionista, una volta selezionato, a titolo di accettazione dell'incarico professionale che gli viene conferito da ST Consulting. Il Professionista accompagnerà il cliente nell'attuazione della strategia durante i 12 (dodici) mesi di durata del contratto. Qualora il cliente fosse poi intenzionato ad usufruire di ulteriori servizi relativi all'attuazione della strategia fiscale o ad avere un affiancamento continuativo, il Professionista proporrà dei servizi in *upselling*, quali consulenze specifiche one-shot oppure un servizio di assistenza continuativa nella forma della "Gestione Contabile" o "Consulenza Continuativa". Inoltre, in caso di passaggio al servizio di assistenza continuativa entro 30 (trenta) giorni dall'erogazione del primo incontro con il Professionista, il cliente ha diritto ad un bonus commerciale pari ad una riduzione del 20% del prezzo del servizio di Tutoring Annuale. Questa politica è finalizzata alla creazione di clientela ricorrente e fidelizzata.

3. **CUX: Pianificazione fiscale, controllo di gestione e registrazione contabile:** il servizio è rivolto a clienti con un fatturato annuale superiore ad Euro 200.000 e l'offerta commerciale prevede **(i)** l'erogazione del servizio standard di efficientamento e pianificazione fiscale (*i.e.* check up fiscale), **(ii)** la concessione in licenza d'uso della piattaforma software "*Soluzione Contabilità*" sviluppata da Xriba e **(iii)** n. 12 colloqui mensili da usufruire entro i 12 mesi successivi al primo colloquio con il *Controller*, aventi ad oggetto il controllo gestionale dell'azienda.

Per quanto riguarda il check-up fiscale, il Professionista erogherà 2 incontri di consulenza, uno conoscitivo ed uno di strategia, attraverso i quali esporrà al cliente l'analisi di ottimizzazione del carico fiscale.

Quanto ai servizi legati alla registrazione contabile, a seguito dell'acquisto, il cliente riceve l'attivazione della piattaforma gestionale Soluzione Contabilità, la cui licenza ha una durata di 12 mesi e comprende la registrazione contabile di 1.000 fatture commerciali. Soluzione Contabilità è il software gestionale che permette al cliente di dotarsi di un sistema di fatturazione elettronica integrata, di gestione documentale, analisi indicatori economici, e *dashboard* di controllo di gestione, che, attraverso algoritmi di intelligenza artificiale e tecnologia cd. *blockchain*, permette in modo automatizzato, l'emissione, la registrazione, l'archiviazione, invio e ricezione alla/dalla Agenzia delle Entrate delle fatture elettroniche.

Il prodotto ha l'obiettivo di far ottenere al cliente un notevole risparmio di tempo e una maggiore efficienza in termini di risorse umane da impiegare nello svolgimento dell'attività.

Quanto alla consulenza legata al controllo di gestione dell'azienda, il cliente ha diritto a 12 colloqui su base annuale con il consulente di controllo di gestione che avranno ad oggetto materie quali l'analisi e monitoraggio della situazione economico-finanziaria del cliente con l'obiettivo di ottimizzare i costi, i ricavi, le marginalità e in generale di efficientare la gestione aziendale.

L'offerta è ulteriormente arricchita, dal momento che il cliente, in virtù di uno specifico addendum al contratto di CUX può far ricorso ad una clausola, ai sensi della quale se entro 90 giorni dalla sottoscrizione del contratto di CUX sottoscrive anche un contratto di "Gestione Contabile con ST Consulting", che rappresenta un servizio a maggiore marginalità per l'Emittente, potrà usufruire in forma completamente gratuita per i primi 12 mesi successivi alla sottoscrizione del CUX anche del servizio di gestione degli adempimenti e dichiarazioni fiscali. Decorsi i 12 mesi si "attiverà", salvo recesso/disdetta, il pagamento del canone mensile per il contratto di Gestione Contabile ST ed il servizio di gestione degli adempimenti e dichiarativi fiscali sarà ricompreso, a pagamento, in questo specifico mandato. Questa politica commerciale è finalizzata alla creazione di clientela ricorrente e fidelizzata.

Anche in questo caso, il contratto viene controfirmato anche dal Professionista, una volta selezionato, a titolo di accettazione dell'incarico professionale che gli viene conferito da ST Consulting

4. **Gestione contabile:** servizio offerto nella doppia variante "Gestione Contabile ST Consulting" e "Gestione Contabile On Boarding".

- (i) Nella configurazione "Gestione Contabile ST Consulting", il servizio prevede un contratto triennale che al quale il cliente può accedere solamente dopo aver fruito dei servizi "base" di Check-Up, Check-Up Plus, Tutoring o CUX. A seguito dell'acquisto, il cliente riceve l'attivazione sui propri sistemi informatici in regime di licenza d'uso della piattaforma software sviluppata dalla controllata Xriba denominata "Soluzione Contabilità" e quindi dei relativi servizi, quali il sistema di fatturazione elettronica integrata, di gestione documentale, analisi indicatori economici, e *dashboard* di controllo di gestione, che, attraverso algoritmi di intelligenza artificiale e tecnologia cd. *blockchain*, permette in modo automatizzato, l'emissione, la registrazione, l'archiviazione, invio e ricezione alla/dalla Agenzia delle Entrate

delle fatture elettroniche, oltre a continua ed illimitata assistenza da remoto tramite “live chat” e telefonica da parte di operatori dedicati. Accanto all’utilizzo della piattaforma, il Professionista rimane il punto di riferimento centrale del prodotto per quanto riguarda l’attività tipicamente consulenziale continuativa e l’assistenza nel *day-by-day*.

- (ii) Nell’altra possibile configurazione, “Gestione Contabile On Boarding”, l’offerta è riservata ai clienti acquisiti, mentre la struttura e le condizioni del contratto rimangono le medesime di quelle sopra descritte. Tale “strumento” è stato ideato dall’Emittente a seguito dell’esigenza di “migrare” la gestione amministrativa verso ST Consulting di tutti i clienti in portafoglio dei nuovi Professionisti che entrano nel network dell’Emittente. Infatti, non potendo i Professionisti svolgere attività in concorrenza con quella dell’Emittente sulle base di apposite pattuizioni parasociali stipulate con ST Consulting, viene proposta ai clienti migrati la firma di questo contratto, applicando, in ottica di *retention* del cliente, tariffe leggermente più basse rispetto a quelle applicate ai nuovi clienti che accedono a tali servizi. Il servizio è finalizzato ad incentivare il cliente a continuare il rapporto con il proprio Professionista di fiducia, potendo contare sul medesimo tariffario antecedente alla migrazione verso il network Soluzione Tasse.

5. **Consulenza continuativa:** servizio di consulenza offerta nella doppia variante “Consulenza Continuativa ST Consulting” e “Consulenza Continuativa On Boarding”.

- (i) Nella configurazione “Consulenza Continuativa ST Consulting”, il servizio prevede un contratto triennale che al quale il cliente può accedere solamente dopo aver fruito dei servizi “base” di Check-Up, Check-Up Plus, Tutoring o CUX. Con l’attivazione di questo servizio di consulenza fiscale il Professionista si erge a “business partner” strategico per il cliente, rappresentando di fatto il suo consulente specializzato in efficientamento e pianificazione fiscale e punto di riferimento in materia di aggiornamento continuativo in materia tributaria.
- (ii) Nell’altra possibile configurazione, ossia “Consulenza Continuativa On Boarding”, l’offerta è riservata ai clienti acquisiti, mentre la struttura e le condizioni del contratto rimangono le medesime di quelle sopra descritte. L’esigenza alla base di tale offerta è la stessa posta alla base del servizio di Gestione Contabile On Boarding. Anche in questo caso, in ottica di *retention* del cliente, vengono proposte tariffe leggermente più basse rispetto a quelle applicate ai nuovi clienti che accedono a tali servizi.

La consulenza continuativa viene solitamente proposta quanto a micro, quanto a piccole e medie imprese, poco strutturate internamente, con un fatturato medio annuo compreso tra i 300.000 e i 5 milioni di Euro.

6. **Servizi in upsell – Marchio Garantito e altri**

Marchio Garantito – il servizio one-shot “Marchio Garantito” è attivato sui clienti esistenti ed attivi che hanno già acquisito e usufruito dei servizi di Check-Up, Tutoring o CUX. Marchio Garantito è una delle “componenti” della pianificazione fiscale e prevede nello specifico l’erogazione dei seguenti servizi da parte del Professionista: (i) verifica della validità del marchio, deposito e registrazione del marchio, (ii) redazione del contratto di cessione delle proprietà intellettuali, (iii) perizia di valutazione economica degli asset intangibili, con il quale il Professionista valuta e certifica l’autenticità e la congruità del valore del marchio, indicato nel contratto di cessione. Il servizio è one-shot per un singolo marchio ma, all’occorrenza, laddove un cliente abbia più di un marchio, trattasi di un servizio

potenzialmente vendibile per ogni marchio. Le tre distinte attività di cui si compone il servizio sono vendute solitamente come “pacchetto”; tuttavia, il cliente può optare per l’acquisto anche solo di uno o due dei tre servizi.

Altri servizi in upsell – altri servizi “collaterali” della pianificazione fiscale vengono proposti in upsell sui clienti esistenti, ad esempio i servizi Soluzione Welfare, Soluzione Legal (che comprende attività di consulenza relative alla costituzione di società, cessione quote, operazioni straordinarie, check-up legale) o Soluzione Paghe, pensati e commercializzati dal Gruppo in ottica di mantenimento del cliente consolidato.

7. **Tour ST** - il servizio viene venduto ad un prezzo fisso a partecipante, e prevede la possibilità di partecipare ad una delle serate del Tour Promozionale Soluzione Tasse, in presenza alcuni dei Professionisti del network, che introducono alla platea partecipante la società Soluzione Tasse, la sua storia e la sua evoluzione nel tempo ed alcune case histories. Ogni anno vengono svolti due tour promozionali in tutta Italia composti da una decina di date ciascuno, nel periodo di aprile e di ottobre, che contano mediamente 1.500 / 2.000 persone paganti per ogni tour. Seppure la vendita del servizio costituisca una linea di ricavo minore, il Management la ritiene comunque strategica per la linea di business della pianificazione fiscale e gestione contabile dell’Emittente e del Gruppo nel suo complesso.

6.1.1.2 Linea di Business *Software*

Questa linea di *business*, posta in capo alla controllata Xriba, piattaforma tecnologica del Gruppo, è focalizzata sullo sviluppo e successiva commercializzazione di un applicativo *software* in grado di automatizzare i processi contabili e amministrativi di piccole e medie imprese nonché studi di commercialisti ed esperti contabili, con l’effetto di ottimizzare la produttività e l’efficienza del reparto contabile dell’impresa e/o dello studio professionale che si avvale di tale prodotto. Infatti, grazie alla tecnologia Xriba, il Management ritiene che il processo di registrazione delle fatture sia 10 volte più veloce dell’inserimento ad opera del singolo operatore umano.

Il prodotto permette al cliente finale, sia esso una PMI o uno studio di commercialisti, di registrare semi-automaticamente la contabilità, ridurre drasticamente i costi amministrativi, orientare le scelte del cliente grazie ad una serie di dashboard e funzioni predittive che rendono il controllo di gestione anche alla portata di quegli imprenditori e/o professionisti poco avvezzi alla gestione dei numeri.

Dotato di intelligenza artificiale, l’applicativo XribaBooks di proprietà di Xriba, è declinato in 4 differenti configurazioni:

- (i) **Xribabooks Pro Light**: è la *suite software* dedicata ai Professionisti che permette loro di utilizzare l’intelligenza artificiale e di far visualizzare le *dashboard web* di controllo di gestione ai clienti.
- (ii) **Xribabooks Pro**: venduto in licenza d’uso, è il servizio di contabilità in *outsourcing* che prevede l’installazione della *suite software* per lo studio, delle *dashboard web* per i clienti dello studio e la messa a disposizione di un controller contabile da parte di Xriba Italia che lavora da remoto.
- (iii) **Xribabooks Premium**: venduto in licenza d’uso, è il servizio di controllo di gestione offerto direttamente alle micro e piccole e medie imprese che intendono avvalersi della tecnologia Xriba automatizzare i processi di registrazione contabile e fare controllo di gestione su

dashboard di business intelligence integrate nella piattaforma. Prevede l'installazione della *suite software* con la *dashboard* aziendale e l'interfaccia *web* per il controller contabile messo a disposizione da Xriba Italia che lavora da remoto.

- (iv) **Xribabooks Platinum**: viene venduto come *upsell* della versione premium, a differenza della quale prevede, oltre alla concessione della licenza, un servizio di consulenza fornito da un controller regolarmente iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti, in grado di fornire mensilmente consulenza di controllo di gestione e svolgere tutti gli adempimenti fiscali obbligatori, sostituendo integralmente il tradizionale commercialista.

La strategia commerciale adottata da Xriba si concentra principalmente su due target ben precisi di clientela, a cui si aggiunge anche una terza categoria, composta da partner distributori ai quali viene fornita la piattaforma in white label, i quali la possono rivendere a loro clienti:

- (1) **PMI**: il target è rappresentato da quelle micro e piccole e medie imprese, poco strutturate internamente, con un fatturato medio annuo compreso tra i 300.000 e i 5 milioni di Euro.

Il prodotto viene commercializzato dall'Emittente sia attraverso la rete vendita diretta di consulenti di cui si avvale, sia attraverso delle partnership di distribuzione con alcuni soggetti quali associazioni di categoria e agenzie plurimandatarie.

La vendita prevede un "contributo di attivazione" alla sottoscrizione del contratto di licenza d'uso della durata di 12 mesi, la possibilità di scegliere tra le versioni "Xribabooks Premium" e "Xribabooks Platinum" e la possibilità di aggiungere il "Pacchetto 500 o 1.000 registrazioni" a seconda del numero di registrazioni contabili da remoto che l'azienda prevede di contabilizzare nei 12 mesi. Il contributo di attivazione una tantum comprende sia l'installazione del *software* nei sistemi informatici aziendali, sia un periodo di assistenza iniziale avente ad oggetto il processo di integrazione della nuova piattaforma con altri *software* gestionali in uso presso il cliente.

- (2) **Studi di commercialisti**: il target è rappresentato da quegli studi di commercialisti che intendono esternalizzare la gestione contabile del proprio studio e destinare le proprie risorse unicamente alle attività a più alto valore aggiunto per lo studio.

Il prodotto viene commercializzato dall'Emittente sia attraverso la rete vendita diretta di consulenti di cui si avvale, sia organizzando percorsi formativi da remoto per gli studi interessati a valutare il prodotto.

Anche in questo caso, è previsto il pagamento di "contributo di attivazione" alla sottoscrizione del contratto di licenza d'uso della durata di 12 mesi e la possibilità di scegliere tra le versioni "Xribabooks Pro" e "Xribabooks Pro Light".

Alla Data del Documento di Ammissione, oltre 2.000 PMI clienti alle quali l'Emittente gestisce la contabilità aziendale utilizzano la piattaforma Xribabooks di Xriba.

6.1.1.3 Linea di Business Mediazione Creditizia

Questa linea di *business*, posta in capo alla controllata Soluzione Funding, è relativa al mercato della mediazione creditizia e della finanza agevolata, in cui il Gruppo ha deciso di entrare a partire dal mese di agosto 2020, con l'obiettivo di innovarne le modalità di erogazione del servizio fino a quel momento utilizzate dai *players* presenti sul mercato. Infatti, grazie alla piattaforma online "*Corporate Credit*", dotata di intelligenza artificiale, ed alla partnership con l'agenzia di rating Modefinance, Soluzione Funding

analizza la situazione economica finanziaria e patrimoniale del cliente, calcola un credit score assegnato da Modefinance e individua degli istituti di credito potenzialmente disponibili ad erogare linee di credito, il tutto in una finestra temporale ridotta. Grazie ai dati ottenuti tramite la piattaforma, Soluzione Funding è in grado di individuare anche le opportunità di finanza agevolata presenti sul mercato ed istruire le relative pratiche presso gli enti competenti.

La velocità di esecuzione del servizio, tra la profilatura del potenziale cliente attraverso la piattaforma e il perfezionamento della pratica bancario e presso il relativo ente competente, rappresenta a giudizio del Management il vero punto di forza del servizio. Infatti, Soluzione Funding opera in maniera completamente remotizzata e “industrializzata”, veicolando tutto il flusso di marketing e lead generation, commerciale e istruttorio tramite processi informatici e piattaforme software, riducendo drasticamente costi e tempi di elaborazione delle richieste.

A partire dal mese di aprile 2021, l’offerta commerciale promossa da Soluzione Funding è stata estesa anche alla finanza agevolata.

Mediazione creditizia: Soluzione Funding si posiziona sul mercato della mediazione creditizia con il brand Corporate Credit, vale a dire il portale del credito aziendale. L’offerta si sviluppa in 2 distinte tipologie di servizio:

- (1) **Redazione Credit Book e Business Plan semplificato**: il servizio è rivolto alle PMI, con un fatturato di almeno 150.000, in cerca di nuova finanza, per un taglio minimo di almeno 50.000 euro. Il servizio viene promosso inizialmente attraverso un contatto stabilito con il cliente da un c.d. “Credit Advisor” di Soluzione Funding (*i.e.* consulenti commerciali telefonici, abilitati presso l’OAM come collaboratori del mediatore creditizio), con l’obiettivo di fare sottoscrivere al cliente in target il mandato di mediazione creditizia.

Il cliente riconosce in fase di sottoscrizione del mandato di mediazione una *fee* iniziale, a fronte della quale una diversa figura di Soluzione Funding, il c.d. “Credit Manager”, ulteriore professionista abilitato presso l’OAM come collaboratore del mediatore creditizio, si occuperà della redazione del Credit Book, del Business Plan semplificato e fornirà una consulenza strategica volta all’ottenimento del credito. Questi due documenti verranno utilizzati dal Credit Manager per presentare la pratica presso l’istituto finanziario convenzionato più adatto alla richiesta fino a raggiungere l’erogazione del credito richiesto. L’attività di mediazione viene remunerata dal cliente attraverso il riconoscimento di una commissione di mediazione a valere sull’importo deliberato dall’istituto bancario. Qualora l’erogazione del finanziamento sia condizionata all’implementazione di talune modifiche al proprio aziendale e societario, il Credit Manager guida il cliente attraverso una consulenza strategica volta a realizzare le condizioni necessarie per l’ottenimento del finanziamento atteso.

- (2) **Consulenza finanziaria continuativa**: è il servizio che viene proposto ai clienti che sono interessati al mondo della finanza agevolata. È un prodotto in continuità che permette al cliente un monitoraggio costante da parte di un Finance Manager, che ha il compito di monitorare tutte le nuove opportunità creditizie e di finanza agevolata che il cliente potrà cogliere in futuro. Inoltre, sarà un punto di riferimento anche per migliorare il costo di approvvigionamento del denaro e dei servizi finanziari (conti correnti, leasing, gateway di pagamento). Il punto principale di contatto tra il Finance Manager e il cliente sarà attraverso

la piattaforma Corporate Credit, nella quale il cliente potrà informarsi autonomamente sulle opportunità che il mercato offre per la sua azienda, potrà monitorare il suo rating di credito, caricare i documenti e tenere aggiornato costantemente la sua posizione finanziaria. In tal modo, il Finance Manager avrà sempre sotto controllo la situazione aggiornata del suo cliente. Il servizio è venduto dal Financial Advisor e comprende 4 incontri con il Finance Manager, la piattaforma, il report iniziale e la prima istruttoria di un bando.

Finanza Agevolata: l'offerta si sviluppa come segue:

Assistenza Bandi: permette di selezionare il bando e lo strumento di finanza agevolata più adatto al cliente, tra tutte le opportunità di incentivi fiscali, contributo e finanziamenti europei, nazionali, regionali e ad altri strumenti concernenti i fondi SIE (Fondi Strutturali e di Investimento Europei).

Il servizio in questione prevede una *fee* iniziale per l'elaborazione della pratica, con un costo variabile in funzione della complessità e del lavoro preliminare da svolgere per istruire e presentare la domanda di partecipazione al bando selezionato. Il servizio reso dal Credit Manager ha lo scopo la selezione i bandi migliori in termini di beneficio e certezza del risultato per il cliente, analizzando la possibilità di cumulare più strumenti per massimizzarne l'effetto finanziario e assistendolo durante l'intero processo necessario all'ottenimento e utilizzo dei finanziamenti ottenuti.

L'attività di assistenza viene remunerata dal cliente attraverso il riconoscimento di una commissione a *success fee* all'ottenimento del contributo agevolato.

Nel settembre 2020, Soluzione Funding, nell'ottica di completare l'offerta commerciale, ha costituito insieme ad altre aziende del Gruppo la società consortile Confintech a .r.l, che non ha scopo di lucro e non assume rischi imprenditoriali. Il consorzio interviene in co-garanzia con il Medio Credito Centrale e garantisce soltanto la quota di capitale scoperta dalla garanzia pubblica, previo versamento nel fondo rischi da parte del cliente, di una cifra pari a quella garantita dal consorzio.

6.1.1.4 Linea di Business Spazi e *Membership*

Questa linea di *business*, posta in capo alla controllata Soluzione Meeting, nasce nel dicembre 2019 dal progetto di sviluppo territoriale avviato con il primo Business Center di Milano, basa la propria strategia di crescita sul prodotto di punta: il format "Quantico Business Club", esclusivo club di imprenditori che permette ai suoi membri di condividere ambizioni, esperienze, *know-how* e relazioni con altri imprenditori al fine di mettere a fattore comune strategie, soluzioni e connessioni in grado di accelerare la crescita delle loro imprese. Soluzione Meeting si propone sul mercato come nuovo luogo d'incontro e aggregazione degli imprenditori italiani, mettendo a loro disposizione spazi fisici, i cosiddetti "Business Center" territoriali, affittabili per riunioni d'affari e conferenze.

Soluzione Meeting si posiziona sul mercato con 3 brand differenti (Quantico Business Club, Quantico Business School e Soluzione Meeting), con la seguente offerta commerciale.

Quantico Business Club membership: attraverso il brand Quantico Business Club promuove sul mercato l'iscrizione a pagamento al "format" per imprenditori Quantico Business Club, a seguito della quale il cliente rimarrà iscritto per 12 mesi e potrà contare sui seguenti servizi e contenuti:

- Video interviste in formato integrale realizzate con "imprenditori di valore";

- Workshop settimanali con gli esperti di settore;
- Masterclass mensile di controllo di gestione con Gianluca Massini Rosati e/o con gli altri top manager del Gruppo;
- Eventi dal vivo per imprenditori;
- Opportunità di fare pubblicità tra le aziende;
- Gruppo Telegram (solo per clienti con fatturato oltre i 500.000 euro);
- Consulenza Fiscale di orientamento a titolo gratuito;

Domiciliazioni, uffici e Sale: attraverso il brand Soluzione Meeting promuove sul mercato il servizio a pagamento di domiciliazione, uffici e sale, che il cliente potrà usufruire per 12 mesi. L'offerta comprende:

- Domiciliazione Legale;
- Ricezione e gestione della corrispondenza - Scansione e inoltro via PEC;
- Ricezione dei pacchi postali;
- Servizio di inoltro della posta, per lettera;
- Servizio di inoltro di pacchi postali;
- Affitto orario di sale riunioni e conferenza, da un minimo di 30 minuti fino a 12 ore.

6.1.1.5 Linea di Business Strategia e Formazione 4.0

Questa nuova linea di *business*, posta in capo alla controllata QBC, ha ad oggetto l'attività di consulenza strategica aziendale che fino a maggio 2021 era gestita direttamente da Soluzione Meeting e, in più, offrirà un servizio nuovo relativo alla formazione 4.0 a favore degli imprenditori.

QBC si posiziona sul mercato con la seguente offerta commerciale.

Consulenza Strategica Quantico: il servizio consiste in un percorso di consulenza strategica appositamente delineato per il cliente sulla base delle sue reali esigenze a seguito di una consulenza gratuita iniziale. Il percorso ha una durata di 6/12 mesi e prevede il coordinamento di un project manager durante tutta la fase di delivery del progetto, oltre che la consulenza di esperti specifici di volta in volta selezionati, in un percorso che si propone di strutturare i reparti, migliorare le performance aziendali e realizzazione di un piano industriale predeterminato.

Affiliazioni: per alcuni clienti il servizio di consulenza strategica può risultare sovradimensionato rispetto alle reali esigenze, pertanto il cliente viene fatto gestire direttamente ad uno dei professionisti partner dell'azienda, che interviene nello specifico di necessità. Il professionista intrattiene in prima persona il rapporto contrattuale con il cliente e riconosce a QBC una *fee* commerciale per la segnalazione.

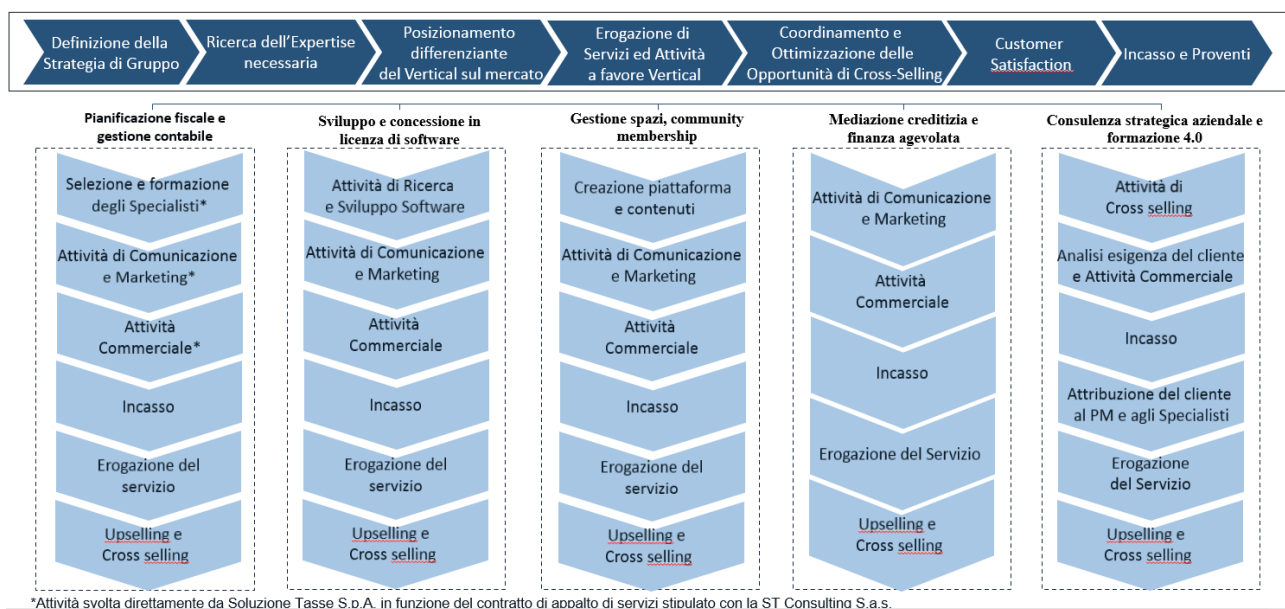
Formazione 4.0: QBC, anche per cogliere le opportunità fiscali offerte dai crediti d'imposta in ambito di «Trasformazione 4.0» ha creato un programma online, composto da 400 ore di lezione divise in 40 moduli, che vengono composti ed erogate al cliente tramite la piattaforma *e-learning* di QBC in base esigenze dell'azienda e al progetto d'intervento concordato.

6.1.2. Modello di *business* del Gruppo e catena del valore

L'Emittente, grazie alla propria struttura organizzativa, presidia l'intera catena del valore e definisce gli obiettivi da raggiungere e le opportunità da cogliere, con particolare attenzione verso la composizione dell'offerta da erogare ai propri clienti. Vengono così individuati nuove aree di *business* potenzialmente presidabili e nuovi prodotti da aggiungere al *bundle* di servizi offerti dal Gruppo, tenendo in considerazione le possibili sinergie da sfruttare e le opportunità di *cross-selling* a livello di prodotto.

A giudizio del Management, il modello commerciale adottato dall'Emittente consente di mantenere una costante focalizzazione commerciale sull'intero perimetro di business, assicurando un efficace controllo in termini di qualità delle soluzioni offerte. Le attività di marketing sono importanti per il tipo di prodotti offerti; ad oggi a livello di gruppo il team marketing conta 21 persone dedicate.

Il modello di *business* del Gruppo che fa capo all'Emittente si può riassumere nel seguente schema che illustra la catena del valore per ogni area di *business* presidiata da ciascuna delle società controllate dall'Emittente, indicando le fasi di sviluppo e lancio del servizio.

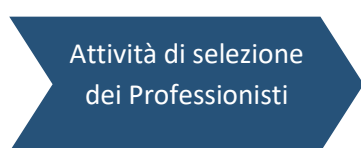


*Attività svolta direttamente da Soluzione Tasse S.p.A. in funzione del contratto di appalto di servizi stipulato con la ST Consulting S.a.s.

Fonte: Management

6.1.2.1 Modello di *business* relativo al verticale della pianificazione fiscale e gestione contabile


Per quanto attiene al modello di *business* relativo al verticale della pianificazione fiscale e gestione contabile, posto in capo alla controllata ST Consulting, può suddividersi nelle fasi di seguito descritte.



L'Emittente, come sopra anticipato, al fine di garantire ai propri clienti un'elevata qualità dei servizi offerti, opera un'attenta attività di selezione dei Professionisti con cui collabora, tramite ST Consulting. Oltre a dover superare un test di natura tecnica, che ne misura le competenze fiscali e societarie, i professionisti che si candidano per entrare nel network Soluzione Tasse devono superare un colloquio psico-attitudinale e 4 mesi di Academy comprensiva di 24 incontri in affiancamento, prima di poter accedere all'esame finale e poter diventare a tutti gli effetti professionisti del network, ed entrare a far parte della compagine sociale di ST Consulting, acquisendo una piccola partecipazione sociale, in qualità di soci accomandanti. L'ingresso nella compagine sociale come soci di minoranza avviene a fronte del conferimento del loro pacchetto clienti e prevede inoltre la sottoscrizione di un patto parasociale con l'Emittente. Ai sensi del patto i Professionisti sono tenuti a sottoscrivere con ST Consulting un "accordo quadro per la gestione di contratti di servizi ed elaborazione

dati, tutto incluso, a favore di soggetti terzi, comprensivi di procura a socio accomandante abilitato per le materie riservate”. Previsti anche alcuni obblighi di non concorrenza a carico dei Professionisti, validi sia durante la permanenza nella compagine sociale della società che nei 5 anni successivi al termine del rapporto sociale. Infine è previsto anche un diritto di opzione di acquisto a favore dell’Emittente avente ad oggetto le partecipazioni dei Professionisti, il cui esercizio è condizionato al verificarsi di determinati eventi.

I professionisti dell’Emittente sono obbligati a frequentare ogni anno 2 percorsi di Academy (che si svolgono in primavera ed autunno) della durata di 36 ore ciascuno, organizzati specificatamente per loro e tenuti da professionisti senior di comprovata esperienza, manager del gruppo e educatori esterni che oltre ad affrontare tematiche strettamente tecniche e normative, spaziano dal *public speaking* alla vendita, dai processi ed analisi dati al *marketing*, dal credito alla finanza agevolata e straordinaria, per fare in modo che i Professionisti siano in grado di affrontare molteplici tematiche con l’imprenditore e possano diventare per lui un vero e proprio punto di riferimento.



Attività di
comunicazione e
marketing

Grazie anche all’attività divulgativa ed educativa svolta dal suo fondatore, alle pubblicazioni, alla presenza sui media tradizionali, agli eventi formativi tenuti in tutta Italia e ai webinar settimanali che vedono la costante partecipazione di molti imprenditori, l’Emittente è riuscita ad attrarre a se un pubblico di PMI sempre più vasto e questo gli permette di avere costantemente centinaia di potenziali clienti che ogni mese richiedono di ricevere una consulenza dal team dei professionisti. A giudizio dell’Emittente, questo modello di comunicazione e di *lead generation* permette al Gruppo di crescere in modo costante, scalabile e totalmente indipendente rispetto alle relazioni personali dei partner che non partecipano minimamente all’attività di generazione della clientela, come invece accade in un normale studio professionale.



Attività commerciale

Le migliaia di potenziali clienti, individuati grazie al meccanismo di *lead generation*, che ogni mese chiedono di ricevere una consulenza gratuita, vengono contattati dai 9 operatori di *teleselling* e, successivamente dagli 11 consulenti della rete vendita territoriale, che una volta comprese le esigenze del cliente, gli propongono un servizio consulenziale adatto alle loro necessità.

A tutti i clienti in ingresso tramite il canale di *lead generation* tradizionale viene venduto unicamente il servizio di Check-Up Fiscale, anche nella versione Plus, o il Tutoring Annuale, un servizio di consulenza composto da 2 fino a 10 incontri con un Professionista, che

permette di comprendere dettagliatamente la situazione del cliente e proporre ulteriori servizi in *upsell* (proposti successivamente direttamente dal Professionista). L'acquisizione dei clienti può avvenire, oltre che tramite il canale di *lead generation*, anche grazie all'apporto di un portafoglio clienti da parte di nuovi Professionisti che entrano a far parte del network Soluzione Tasse. Questa seconda tipologia di clientela, definita «*onboarding*», sottoscrive direttamente un contratto di gestione contabile o di consulenza continuativa, senza dover prima passare per un servizio di Check-Up, Tutoring o CUX.

Incasso

Prima che il cliente conosca il nome del professionista che si occuperà della sua consulenza, è tenuto a pagare almeno un acconto sul prezzo del servizio, e qualora entro 35gg dalla sottoscrizione del contratto non sia pagato almeno un terzo del valore contrattuale, il cliente non potrà effettuare il primo incontro con il professionista incaricato (al versamento dei restanti due terzi, il cliente potrà effettuare il secondo incontro con il professionista). Questa modalità di incasso rappresenta a giudizio dell'Emittente un importante punto di forza in quanto permette di registrare un tasso di insoluto piuttosto basso, rispetto alle medie tipicamente registrate nel settore di appartenenza. L'incasso avviene sia tramite canali tradizionali (per circa il 20% del totale), come bonifico bancario o assegno, sia attraverso il gateway di pagamento Stripe (per circa il restante 80%) che automaticamente addebita la carta di credito o il conto corrente del cliente, evitando pertanto ritardi, dimenticanze e le comuni attività di recupero crediti tipiche degli studi professionali.

Erogazione del servizio

Dopo la sottoscrizione del contratto e pagamento degli importi dovuti, l'Emittente, attraverso un algoritmo di assegnazione presente nel suo CRM, assegna il cliente al Professionista più adatto alle sue esigenze.

L'algoritmo tiene in considerazione le seguenti variabili:

- a) **Esigenze del cliente e range di fatturato;**
- b) **Specializzazioni del Professionista;**
- c) **Territorialità;**
- d) **Carico di lavoro.**

A questo punto, mentre l'Emittente si occupa della raccolta ed aggregazione dei dati, l'erogazione della consulenza avviene direttamente da parte dei Professionisti di ST Consulting.

Mensilmente, ogni Professionista, a fronte dell'attività svolta, emette fattura nei confronti di ST Consulting sulla base del tariffario concordato. Il compenso dipende dalla natura dei servizi svolti in riferimento al Check-Up (Plus) o Tutoring acquistato in precedenza dai

Upselling e cross-selling

clienti oggetto d'incarico, e dall'entità degli ulteriori servizi che il Professionista ha venduto in *upsell* ai medesimi clienti.

I Professionisti propongono poi al cliente l'acquisto di ulteriori servizi ad alto valore aggiunto in *upsell*, che possono essere una tantum, come ad esempio assistenza in merito ad operazioni straordinarie, registrazioni di marchi, piani di welfare e simili, o continuativi, come la gestione contabile, la gestione delle buste paga e la consulenza continuativa, oltre che servizi forniti da altre *legal entities* del Gruppo, ad esempio finanza agevolata, mediazione creditizia, assistenza legale e quant'altro possa sposare le esigenze del cliente.

Il ruolo del Professionista in questa fase è determinante per accrescere il "life time value" della clientela acquisita e la sinergia con le altre aree di *business* presidiate dal Gruppo.

6.1.2.2 Modello di *business* relativo al verticale dello sviluppo e concessione in licenza *software*

Il modello di *business* relativo al verticale dello sviluppo e concessione in licenza *software*, posto in capo alla controllata Xriba Italia, può suddividersi nelle fasi di seguito descritte.

Attività di R&S *software*

Grazie al lavoro manuale di inserimento dati svolto dagli operatori contabili del centro di elaborazione dati, i *data scientist* di Xriba sono in grado di sviluppare le prestazioni degli algoritmi di intelligenza artificiale e *machine learning*, con l'obiettivo di incrementare di conseguenza le *performance* predittive della piattaforma e ridurre l'onere di avere uno o più operatori umani a presidio delle funzioni aziendali di registrazione contabile.

Attività di comunicazione e *marketing*

Il modello di comunicazione divulgativa e formativa dell'Emittente è replicato anche su Xriba, in questo caso viene declinato sul controllo di gestione aziendale, sull'automazione del processo contabile e sui benefici che l'applicativo Xriba è in grado di apportare all'impresa.

Attività commerciale

I potenziali clienti individuati grazie al meccanismo di *lead generation* vengono contattati dai 5 agenti della rete vendita che promuovono il servizio che più si addice al profilo del cliente. Il meccanismo di *lead generation* è rivolto sia a potenziali clienti singoli (aziende) che a studi di professionisti (commercialisti). In quest'ultimo caso l'acquisizione del cliente permette alla Società di vendere ad ogni *prospect* un numero di licenze di gran lunga superiore, considerando le licenze attivabili dai clienti dello studio commercialista.

Incasso

L'incasso del servizio avviene mensilmente, sia tramite canali tradizionali, come bonifico bancario, sia attraverso il gateway di

pagamento Stripe che permette sia l'addebito diretto su carta di credito sia l'addebito SEPA.

Erogazione del servizio

Oltre alla licenza *software* della sua piattaforma, grazie agli algoritmi di intelligenza artificiale e ad un centro di elaborazione dati strutturato, l'applicativo fornisce anche una sorta di servizio di contabilità in *outsourcing*, sia alle PMI che agli studi commerciali che si affidano a Xriba Italia. Infatti i dati contabili raccolti direttamente dal cassetto fiscale, dal sistema di interscambio o dalle altre forme di *upload*, permettono di acquisire tutte le informazioni necessarie per completare la contabilità del cliente, senza l'utilizzo di carta e totalmente in modalità remota.

Upselling e cross-selling

Oltre che all'attività di *lead generation*, la società fornisce la sua piattaforma in *white label*, con il marchio Soluzione Tasse, anche ai clienti in gestione contabile di ST Consulting. Inoltre, i clienti provenienti dalla *lead generation* che si rivolgono all'azienda per la piattaforma, vengono successivamente guidati all'acquisto di pacchetti di servizi forniti dalle altre *legal entities* del Gruppo, incrementando il Life Time Value ed incentivando la fidelizzazione del cliente.

6.1.2.3 Modello di *business* relativo al verticale della mediazione creditizia e della finanza agevolata

Il modello di *business* relativo al verticale della mediazione creditizia e della finanza agevolata, posto in capo alla controllata Soluzione Funding, può suddividersi nelle fasi di seguito descritte.

Attività di comunicazione e marketing

Il modello di comunicazione divulgativa e formativa dell'Emittente è replicato anche su Soluzione Funding. La piattaforma online Corporate Credit di Soluzione Funding, oltre che rappresentare una soluzione tecnologica utile a filtrare ed indirizzare il cliente verso i Credit Advisor dell'azienda, è lo strumento utilizzato per fare *lead generation* ed avere ogni mese migliaia di *prospect*.

Attività commerciale

I clienti del Gruppo e i potenziali tali individuati grazie al meccanismo di *lead generation* vengono filtrati con l'ausilio della piattaforma *online* dotata di intelligenza artificiale, Corporate Credit, che consente alla società di analizzare in tempo reale la situazione economico/finanziaria del cliente, calcolandone il relativo *credit score*, e scoprire gli istituti di credito disponibili a aprirgli una linea di credito e/o individuare le opportunità di finanza agevolata presenti sul mercato. Successivamente, i potenziali clienti vengono contattati telefonicamente da uno dei due Credit Advisor della società, con l'obiettivo di ottenere la firma del mandato di mediazione creditizia.

L'incasso del corrispettivo per il servizio offerto da Soluzione Funding avviene in 2 momenti distinti. Una parte fissa alla sottoscrizione del mandato di mediazione, e una parte variabile (preponderante) all'erogazione della linea di credito o al riconoscimento della finanza agevolata, calcolata percentualmente sull'importo del finanziamento/linea di credito erogata.

Erogazione del servizio

Dopo la sottoscrizione del mandato, il cliente viene affidato ad un Controller ed un Credit Manager che si occuperanno, rispettivamente, della redazione dei documenti necessari (*credit book* e *business plan*) e dell'attuazione della strategia che porterà il cliente ad ottenere il finanziamento. Il primo step del servizio consiste nella raccolta completa ed approfondita di tutti i dati ed informazioni necessari per poter presentare la pratica. Successivamente, tramite l'algoritmo di assegnazione sviluppato dell'azienda, che tiene in considerazione la tipologia di cliente, la richiesta finanziaria ed i *requirements* degli istituti, il Credit Manager seleziona gli istituti più adatti per presentare la pratica e segue l'iter fino all'erogazione. In merito al servizio di finanza agevolata invece, l'azienda utilizza la piattaforma contributnews.contributoutile.it per individuare i bandi adatti alla clientela e così come avviene per i servizi di mediazione creditizia, si occupa della raccolta documentale, istruttoria, presentazione, fino all'erogazione finale dello strumento agevolato.

Upselling e cross-selling

Dopo l'erogazione del credito o della finanza agevolata, il Credit Manager propone al cliente un servizio a canone ricorrente che gli permette di tenere monitorate nuove opportunità finanziarie, sia dal punto di vista creditizio che da quello dei bandi pubblici, adatte alla sua azienda. L'obiettivo del Credit Manager è quello di comprendere e intercettare ulteriori esigenze del cliente, a vantaggio degli altri verticali di *business* presidiati dal Gruppo.

6.1.2.4 Modello di *business* relativo al verticale della gestione spazi e *community membership*

Il modello di *business* relativo al verticale della gestione spazi e *community membership*, posto in capo alla controllata Soluzione Meeting, può suddividersi nelle fasi di seguito descritte.

Creazione contenuti e piattaforma

La piattaforma di Soluzione Meeting e gli esperti coinvolti nei *workshop* online settimanali hanno permesso di creare un asset significativo che permette ai membri del Quantico Business Club di conoscere altri imprenditori, trovare clienti e partner, condividere esperienze e *know-how*, e accedere a risorse di grande valore per la crescita della loro impresa.

Attività di
comunicazione e
marketing

L'Emittente riesce ad intercettare ogni mese un numero sempre crescente di imprenditori che ha il bisogno di incontrarsi, condividere esperienze, relazioni e contenuti di valore per far crescere la propria impresa. La comunicazione fa leva sull'esclusività del Quantico Business Club. Infatti, il format del club si propone come un servizio esclusivo, pertanto le candidature di nuovi imprenditori sono filtrate e selezionate rigorosamente.

Attività commerciali

I *lead* generati dai canali *social* e dal *referral* vengono processati ed analizzati dalle risorse del reparto *telemarketing* e successivamente passati ai 3 *business developer* che si occupano di capire se il candidato ha le caratteristiche adatte per entrare nel club. Successivamente gli vengono spiegate le condizioni economiche, che variano a seconda della dimensione aziendale del candidato e del livello di servizio al quale il *prospect* può accedere.

Incasso

Il contratto di *membership* sottoscritto è di durata annuale con tacito rinnovo, pertanto l'incasso avviene annualmente in un'unica soluzione al momento della sottoscrizione.

Erogazione del
servizio

L'erogazione del servizio consiste nell'organizzazione di *workshop* ed eventi formativi, sia *online* che in presenza (al netto delle restrizioni legate alla pandemia da Covid-19), che compongono l'offerta della QB Membership e che sono volti a stimolare l'imprenditore nel migliorare alcuni aspetti nella gestione della propria azienda. Altre componenti dell'offerta della società consistono nell'erogazione dei servizi di domiciliazione uffici e di affitto di spazi grazie alla presenza del Business Center di Milano. Quest'ultima attività è stata poco rappresentativa nell'ultimo anno a causa della crisi sanitaria da Covid-19, tuttavia è ragionevole attendersi un notevole sviluppo nei prossimi anni.

Cross-selling

Grazie alla «neutralità» del club e alla moltitudine di *workshop* che si susseguono su decine di tematiche aziendali, a giudizio dell'Emittente questo permette di intercettare le necessità dei membri della *community* e proporre i servizi forniti dalle altre *legal entities* del Gruppo e soprattutto da QBC che è stata creata nel 2021 proprio per salvaguardare il posizionamento e la neutralità del Quantico Business Club rispetto alla vendita di servizi consulenziali.

6.1.2.5 Modello di *business* relativo al verticale della consulenza strategica aziendale e formazione 4.0

Il modello di *business* relativo al verticale della consulenza strategica aziendale e formazione 4.0, posto in capo alla controllata QBC, può suddividersi nelle fasi di seguito descritte. Trattasi della più recente linea di *business* avviata a partire dal 2021 con la costituzione della relativa società QBC. La nuova *legal entity* si propone di offrire quelle attività di consulenza strategica aziendale che fino al mese di maggio 2021 sono state erogate da ST Meeting, oltre ad un servizio nuovo relativo alla formazione.

Attività di *cross-selling*

A giudizio dell'Emittente, i clienti degli altri verticali che potrebbero essere maggiormente interessati dall'attività di *cross-selling* sono i clienti di Quantico Business Club e ST Consulting, i quali, tramite i business developer e i Professionisti, possono esplorare le opportunità di consulenza strategica e formazione 4.0 offerte da QBC. Grazie alla loro iniziativa, il cliente compilerà un *form online* per richiedere una consulenza gratuita con un consulente d'impresa selezionata da QBC.

Analisi esigenze del cliente e attività commerciale

I *prospect* che richiedono la consulenza vengono contattati da un *project manager* di QBC e ricevono una consulenza commerciale che si divide in 3 incontri:

- il primo per analizzare il modello di business del cliente, le difficoltà e i limiti che non gli permettono di crescere e definire le aree di intervento;
- Il secondo per presentare il progetto di consulenza e formazione, introducendo tutte le attività che verranno svolte ed i professionisti coinvolti;
- Il terzo per chiudere la vendita e definire gli aspetti contrattuali.

Incasso

L'incasso, in base alla natura delle attività da svolgere e alla loro durata, può avvenire in 3 modi:

- Unica soluzione entro un mese dalla sottoscrizione, grazie alla collaborazione con Soluzione Funding che si occupa di trovare l'istituto finanziatore per il cliente e coprire integralmente il costo del servizio;
- In 3 rate mensili (0-30-60) a mezzo addebito SEPA;
- In 6/12 rate mensili in base alla durata del servizio, qualora il cliente non fosse finanziabile o non potesse sostenere una dilazione inferiore.

Erogazione del servizio

Il cliente viene affidato ad un *project manager* che lo seguirà per tutti i mesi di durata del progetto, mediamente 6/12, e si occuperà di coordinare i professionisti coinvolti, monitorare l'andamento e

verificare lo svolgimento di tutte le attività comprese nel progetto acquistato dal cliente. Il project manager, oltre che essere l'elemento cardine dell'attività consulenziali e formative, si occupa della reportistica verso il cliente e verso l'azienda anche al fine di misurare la qualità del servizio erogato e rendicontare le prestazioni da pagare ai professionisti all'uomo incaricati.

6.1.3. I punti di forza del Gruppo

A giudizio dell'Emittente, gli elementi che maggiormente connotano la sua posizione competitiva attuale e il suo potenziale di crescita siano identificabili nei seguenti punti di forza.

Clientela ricorrente

Nel 2020 il 40% (vs 27% del 2019) dei ricavi del Gruppo è stato generato da clientela ricorrente, che mensilmente paga i servizi sulla base di contratti pluriennali.

Scalabilità del business

In particolar modo quello relativo allo sviluppo e concessione in licenza del *software* sviluppato da Xriba Italia.

Impiego di tecnologia e intelligenza artificiale

Il Gruppo può contare su un solido reparto IT interno (13 sviluppatori) che ha sviluppato nel tempo 5 (cinque) software proprietari e numerosi algoritmi di intelligenza artificiale in grado di raccogliere ed elaborare i dati aziendali delle PMI italiane, garantendosi grandi potenzialità di crescita per il futuro.

Un solo target di clientela

Il Gruppo è posizionato sul mercato con numerosi prodotti a servizio del medesimo *target* di clientela: le PMI italiane e, in minor parte, gli studi di commercialisti. Questo permette di dar vita ad un ecosistema di servizi e favorire il *cross-selling*, generando importanti economie di scala nei costi di acquisizione.

Modalità di selezione dei Professionisti e Academy interna

Tutti i professionisti del network Soluzione Tasse sono selezionati in base a specifiche competenze tecniche e attitudinali. L'Emittente ha sviluppato anche un *Academy* interna attraverso la quale tutti i Professionisti vengono costantemente formati sia dal punto di vista tecnico/professionale che *marketing/commerciale*, in modo che possano gestire al meglio la clientela ed incrementare le vendite di nuovi servizi.

Industrializzazione della consulenza fiscale e patrimoniale

L'Emittente è stata in grado e lo è tuttora di industrializzare la consulenza fiscale e patrimoniale, intercettando le esigenze di migliaia di aziende per le quali il commercialista tradizionale non riusciva più a fornire le opportune risposte. Tutte le attività si basano dunque su processi codificati e digitalizzati che permettono di verificare l'andamento in ogni area aziendale in tempo reale e agire con azioni correttive in grado di garantire un costante miglioramento delle *performance*.

6.1.4. Ricerca e sviluppo

Il Management del Gruppo ritiene fondamentale prevedere per ciascuna delle *legal entities* una componente informatica sviluppata ad hoc che possa affiancarsi ad un servizio consulenziale, limitando così l'onere del cliente di dotarsi di operatori umani sotto il punto di vista delle attività *non-core*.

L'Emittente dispone internamente di un reparto IT dedicato alla manutenzione delle piattaforme sviluppate in seno alle varie *legal entities*, alcune delle quali hanno un vasto reparto di sviluppatori, ad esempio Xriba Italia, mentre altre hanno demandato la creazione iniziale delle proprie piattaforme a *software house* esterne, con le quali si sono instaurati rapporti ormai consolidati da anni.

Tutte le tecnologie e *software* sviluppati e utilizzati dall'Emittente presentano una significativa valenza funzionale e strategica, avendo altresì determinato una riduzione dei costi per effetto delle ottimizzazioni interne o un impatto rilevante sui ricavi di vendita di servizi.

Tecnologie e software ad uso interno:

CRM: è la piattaforma attualmente utilizzata dal Gruppo quale *software* gestionale a supporto di molteplici attività della filiera produttiva connesse ai seguenti strumenti:

- **Sales Force**, che gestisce tutta la parte Marketing e Commerciale fino alla sottoscrizione del primo contratto del cliente. Il software è in licenza d'uso;
- **xRadar**, che rappresenta un *crm-erp* che monitora e gestisce tutta una serie di attività quali l'archiviazione documentale in *cloud*, la gestione ordini, la fatturazione, la gestione degli incassi automatici (integrata a Stripe) e manuali tramite ricezione di bonifici e assegni, la *delivery* dei servizi di consulenza ed altre attività di gestione. La piattaforma **xRadar** è interamente *customizzata* sulle esigenze aziendali. La piattaforma è in licenza da una società terza sviluppatrice. Sulla base di una serie di integrazioni tecnologiche ed informatiche a sostegno dell'evoluzione del *business* dell'Emittente, negli anni si è sviluppata con lo scopo di ottimizzare il crescente *effort* gestionale che, altrimenti, avrebbe visto un incremento dei fattori produttivi. L'obiettivo che si è posto l'Emittente è quello di sviluppare un gestionale interno multiaziendale integrato (un nuovo *CRM-ERP* di Gruppo) di cui ne sarà interamente proprietaria (codice sorgente annesso) e che andrà certamente a replicare le funzionalità macro già messe in campo nel corso degli anni tramite **xRadar**, migliorando però alcune lacune e prevedendo sviluppi incrementali che si integrino con strumenti di *Business Intelligence* e che favorisca attività di *co-marketing* e *cross-selling* infragruppo.

Tecnologie e software che impattano sulle vendite:

- (1) **Soluzione Contabilità/XribaBooks:** è la piattaforma di intelligenza artificiale (sviluppata e di proprietà di Xriba Italia) che digitalizza il reparto amministrativo delle aziende clienti. La piattaforma gestisce tutto il processo amministrativo dalla generazione della fattura, all'analisi attraverso cruscotti di controllo, passando dalla contabilità analitica dovutamente registrata dall'A.I. per permettere così un controllo di gestione integrato alla contabilità aziendale, riducendo l'*effort* umano dei contabili nelle attività a basso valore aggiunto.
- (2) **Corporate Credit:** è la piattaforma di proprietà dell'Emittente che permette alle PMI di accelerare l'accesso al credito. Offre sul mercato una vera alternativa al mediatore creditizio tradizionale, abituato a recarsi dal cliente, raccogliere tutta la documentazione in modo analogico e fare il giro delle banche per trovare una soluzione adeguata al cliente. Grazie agli algoritmi di intelligenza artificiale, al *credit scoring* fornito da Modefinance e agli accordi bancari convenzionati, Corporate

Credit porta online tutto questo processo facendo *matching* tra le esigenze del cliente, le sue potenzialità di accesso al credito e gli istituti creditizi in grado di soddisfarlo, permettendo all'azienda cliente di ottenere più soldi, più velocemente e alle migliori condizioni.

(3) **Quantico Business Club**: piattaforma di proprietà di Soluzione Meeting che consente di gestire la *community* di imprenditori del Gruppo.

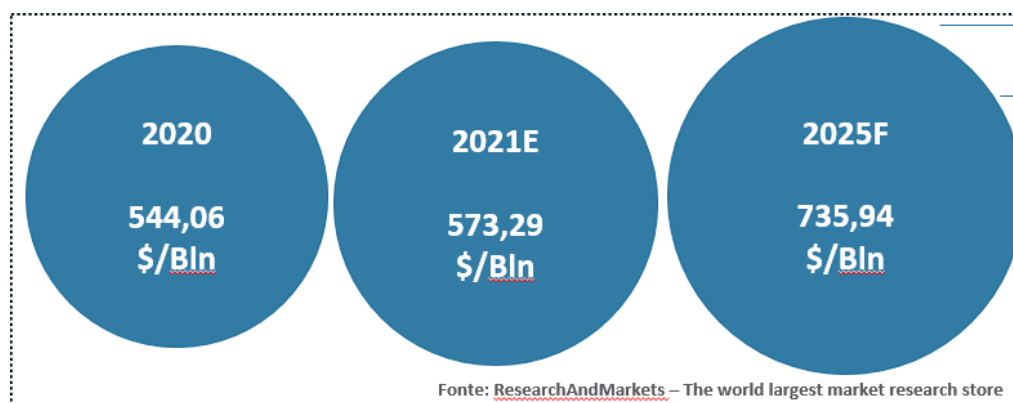
È l'embrione di un Social Network per aziende e diventerà la piattaforma grazie alla quale l'azienda fornirà il servizio di "*Community Management as a service*".

6.2 Principali mercati

L'Emittente, attraverso le proprie controllate, opera nei cinque diversi mercati di riferimento descritti nel capitolo 6.1 del Documento di Ammissione. Di seguito vengono descritte le caratteristiche e i macro-trend relativi a ciascuno dei verticali di *business* presidiati dal Gruppo.

6.2.1 Il mercato globale e italiano relativo al settore della pianificazione fiscale e gestione contabile

Il mercato globale dei servizi contabili e della consulenza manageriale



Il mercato globale dei servizi contabili si prevede in crescita da \$544,06 miliardi nel 2020 a \$573,29 miliardi nel 2021 con una variazione del +5,4%. La crescita è dovuta principalmente alle aziende che stanno riorganizzando le proprie operazioni e si stanno riprendendo dall'impatto del COVID-19, che in precedenza aveva portato a misure di contenimento restrittive che coinvolgevano il distanziamento sociale, il lavoro a distanza e la chiusura delle attività commerciali. Si prevede che il mercato raggiungerà i 735,94 miliardi di dollari nel 2025 con un CAGR del 6%.

Il valore del mercato dei servizi contabili comprende le vendite di servizi contabili e di prodotti correlati, realizzate da varie realtà imprenditoriali (ditte individuali, società di persone e di capitali nonché da organizzazioni) che forniscono la sintesi, l'analisi, la revisione e la rendicontazione delle transazioni contabili e finanziarie necessarie per il calcolo e il pagamento delle imposte. Il paniere dei servizi contabili comprende anche la revisione e la preparazione di bilanci, la progettazione di sistemi contabili, lo sviluppo di *budget* e consulenza contabile. I servizi di contabilità si basano su processi con riferimento ai quali il capitale umano è il principale *input*. Il mercato dei servizi di contabilità è segmentato in *payroll service*; servizi di preparazione fiscale e contabilità, revisione contabile e altri servizi contabili. Il Nord America e

l'Europa occidentale sono le regioni che hanno rappresentato rispettivamente il 43% e il 35% del mercato globale 2020 dei servizi contabili⁶.

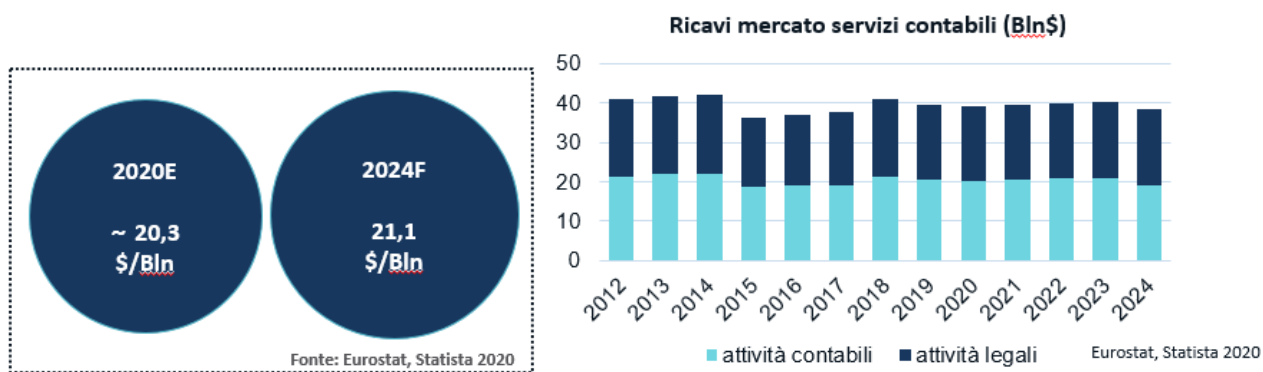
La tendenza che si registra in questo mercato evidenzia come alcuni operatori del settore stiano esternalizzando le tipiche attività di contabilità base come la contabilità paghe, le registrazioni di clienti e fornitori per consentire ai propri dipendenti di concentrarsi su attività a maggior valore aggiunto con la conseguente trasformazione del ruolo del contabile tradizionale in consulente aziendale a beneficio anche dei propri clienti che otterranno in tal modo un servizio qualitativamente superiore.

Quanto al mercato globale della consulenza manageriale, si prevede che nel 2020 una riduzione del 13% a 21 miliardi di dollari.



Fonte: Source Global Research

Il mercato italiano dei servizi contabili e della consulenza manageriale



Fonte: Eurostat, Statista 2020

Con riferimento al mercato italiano delle attività contabili, si osserva una leggera crescita fatta registrare nel 2015 a cui fanno seguito negli anni successivi valori pressoché allineati sullo stesso livello.

In particolare, si prevede che le entrate derivante dalle attività di contabilità, tenuta dei libri e revisione contabile, consulenza fiscale in Italia ammonteranno a circa 21,1 miliardi di dollari entro il 2024.

Lo specifico ambito della consulenza fiscale, è ricompresa all'interno del mercato complessivo dei servizi contabili.

Quanto invece al mercato della *Management Consulting* a cui appartengono i seguenti ambiti consulenziali: Marketing, RU&change, formazione, Operations, Strategia, Finance risk e compliance, IT, si

⁶ Fonte: <http://www.globenewswire.com/fr/news-release/2021/03/15/2192795/28124/en/Outlook-on-the-Accounting-Services-Global-Market-to-2030-Identify-Growth-Segments-for-Investment.html>

prevede che nel 2020 ci sia stata una contrazione di valore attestandosi a circa 4,4 miliardi di euro contro i 4,8 miliardi del 2019. Il tutto a causa dell'impatto Covid-19.

Il panorama italiano è contraddistinto da una pluralità di operatori attivi nel mercato dei servizi contabili con una offerta di prodotti altrettanto variegata. Tuttavia, tali operatori si possono riclassificare nelle seguenti macro-categorie di professionisti e società di consulenza.



Fonte: rapporto 2020 sull'Albo dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili

www.reportaziende.it

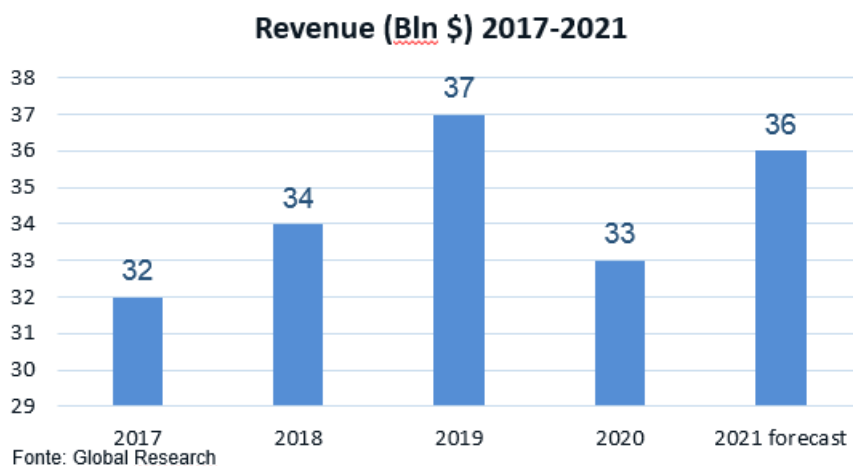
Tuttavia, secondo l'ultimo sondaggio mensile realizzato fra i suoi membri da Assoconsult, l'associazione delle imprese di consulenza di management, le aziende stanno tornando a chiedere consulenza manageriale.



Fonte: Assoconsult

Il mercato globale della tax advisory

La consulenza fiscale è una mansione che richiede un gran numero di capacità e competenze, in considerazione dei molteplici settori in cui essa si rivela necessaria. Si pensi, per esempio, all'ottimizzazione fiscale di operazioni di *turnaround* e investimenti, oppure alla fiscalità di soggetti esteri operativi nel nostro Paese. Quella della consulenza fiscale, dunque, è una professione che prende in esame un gran numero di settori. Le difficoltà aumentano in considerazione del fatto che in ambito tributario la legislazione si evolve in continuazione ed è sottoposta a costanti cambiamenti, sia a livello nazionale che a livello internazionale.



Fonte: Source Global Research

Il rapporto, di Source Global Research, stima che i ricavi del mercato globale del tax advisory siano diminuiti di oltre il 9% nel 2020 a causa della pandemia da Covid-19.

Negli Stati Uniti, il mercato da 16,3 miliardi di dollari per i servizi di consulenza fiscale è cresciuto del 7% nel 2019, ma nel 2020 il rapporto stimava un calo del 13%. Il mercato del Regno Unito si è contratto ancora di più, del 21%. L'Australia, invece, ha visto una crescita del 4%.

Nonostante il crollo, la domanda di servizi di consulenza fiscale ha resistito meglio di molte altre aree del mercato globale dei servizi professionali. La pandemia COVID-19 ha rimodellato il mercato della consulenza fiscale, fortemente ridotte sono risultate le consulenze fiscali relative alle attività di fusione e acquisizione e quelle riguardanti la fiscalità internazionale.

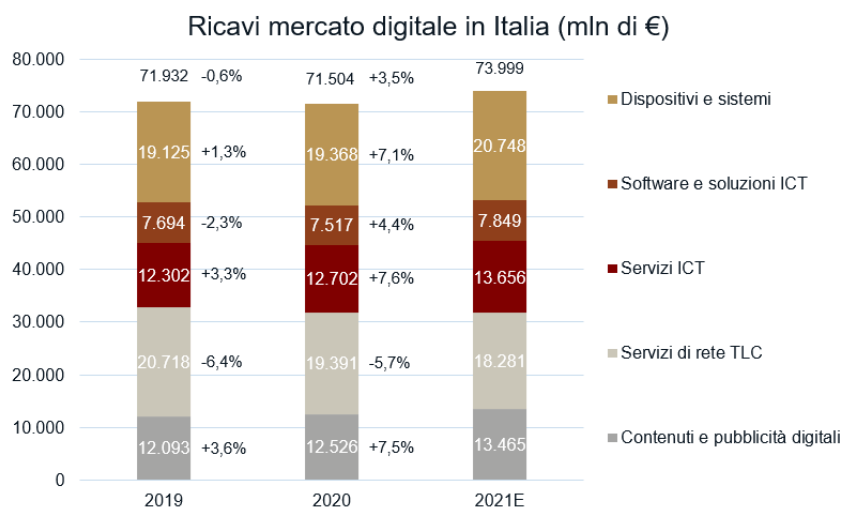
Da un punto di vista dei settori destinatari dell'attività di consulenza fiscale, si denota che il settore energetico è diminuito del 23%, l'industria manifatturiera del 10%, il settore dei servizi del 18% e il settore della tecnologia, dei media e delle telecomunicazioni del 18%. I clienti media e le industrie high-tech e delle telecomunicazioni hanno registrato una crescita significativa rispettivamente del 22% e del 16%. Il lavoro di consulenza fiscale nel settore assicurativo è cresciuto del 4%. I settori farmaceutico e sanitario hanno visto una crescita del lavoro di consulenza fiscale rispettivamente del 19% e del 4%.

Il mercato dovrebbe riprendersi nel corso del 2021, con una crescita probabilmente concentrata in aree specifiche. È anche probabile che si verifichi una rinascita della consulenza fiscale relativa alle fusioni e acquisizioni, poiché si prevede che la crisi prolungata porterà a un aumento delle ristrutturazioni e delle transazioni⁷.

6.2.2 Il mercato italiano relativo allo sviluppo e concessione in licenza di *software*

Mercato digitale in Italia

⁷ Fonte: <https://www.accountingtoday.com/news/tax-advisory-market-lost-3b-globally-in-2020-due-to-coronavirus>

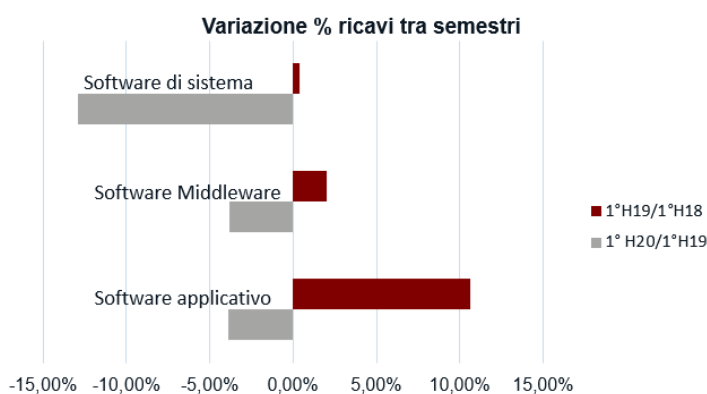


Fonte: NetConsulting cube e Anitec-Assinform, “Il Digitale in Italia 2020. Mercati, Dinamiche, Policy”, luglio 2021

Come evidenziato dal grafico, il mercato digitale in Italia ha avuto una crescita significativa a livello generale e un valore di mercato pari a quasi 71,5 miliardi di euro nell’anno 2020.

Le previsioni del 2021 ipotizzano la chiusura del mercato con una crescita generale del +3,5% rispetto all’anno scorso, raggiungendo il valore di circa 74 miliardi di euro. Tra le sottocategorie con i risultati più soddisfacenti si riporta il settore contenuti e pubblicità digitali, che nel 2020 ha registrato una crescita del +3,6% e ci si attende un ulteriore incremento del +7,5% per il 2021.

Un trend simile si può osservare per quanto riguarda le performance del settore servizi ICT, cresciuto del +3,3% circa nel 2020 ed un’impennata prevista nel 2021, segnando un +7,5% rispetto all’anno precedente.



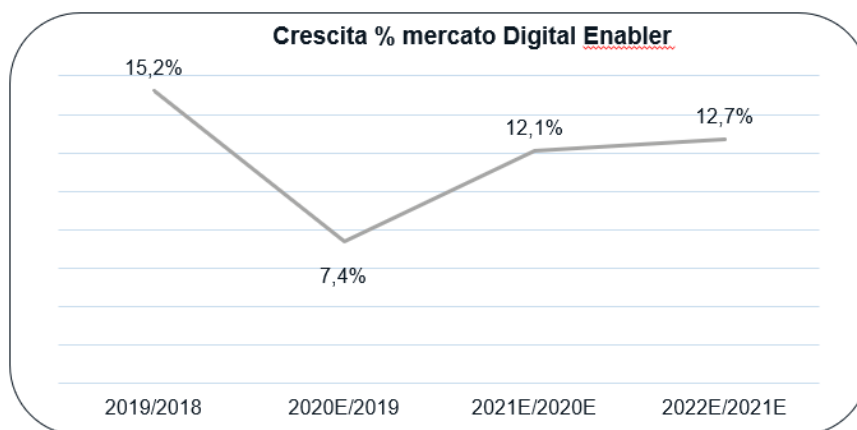
Fonte: Anitec-Assinform, Il digitale in Italia previsioni 2020-2022 e policy, novembre 2020

Nel primo semestre del 2020 il mercato *software* e soluzioni ICT ha registrato un calo del 4,6% rispetto al primo semestre del 2019 le principali cause sono legate alla chiusura inevitabile di molte pmi, di conseguenza i mancati pagamenti dovuti ai servizi delle licenze; la difficoltà di aprire nuove imprese che avrebbero dovuto acquistare nuove licenze e il rinvio degli investimenti nell’ambito software.

Il mercato del Software di Sistema ha registrato una contrazione del -12,9% legata a una minore spesa nei sistemi operativi dei server, mentre quello del Software Middleware ha registrato una flessione del 3,8% a causa principalmente dei comparti relativi allo *storage management* e ai database tradizionali.

Il mercato del software applicativo ha registrato un calo del 3,9% a causa della mancata spesa in licenze *on promise* di ERP e gestionali aziendali.

Mercato digitale in Italia – Digital Enabler



Fonte: NetConsulting cube e Anitec-Assinform, "Il Digitale in Italia 2020. Mercati, Dinamiche, Policy", giugno 2020

Come si nota dal grafico un settore in forte crescita è il Digital Enabler, con il quale si intendono tutte quelle tecnologie che permettono la digitalizzazione (IoT, industria 4.0 sicurezza Cloud, Big Data, Social, Mobile Artificial Intelligence, Blockchain e Wearable).

Si evidenzia che durante l'anno della pandemia il settore ha generato una crescita del 7,4% con prospettive di crescita per il biennio 2021 e 2022 rispettivamente del 12,1% e del 12,7%.

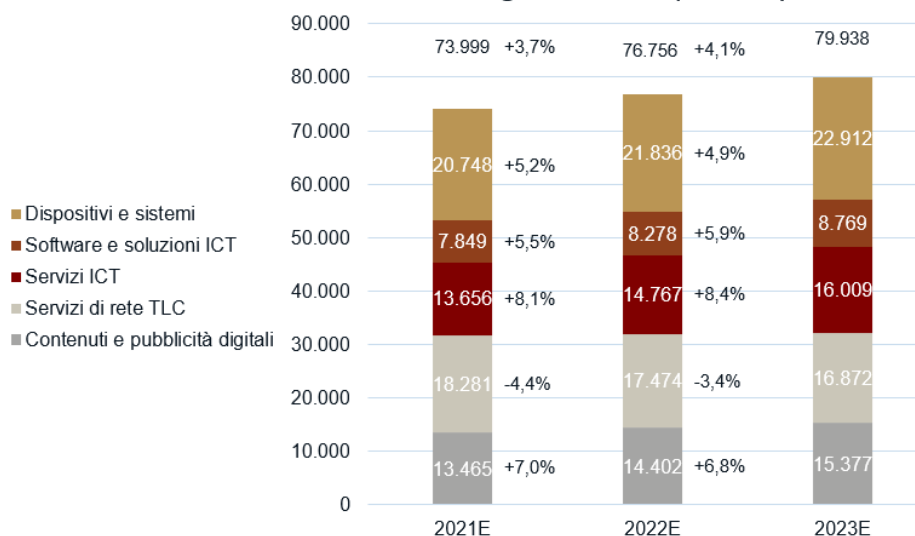
Analizzando i diversi Digital Enabler è possibile focalizzarsi su due principali Digital Enabler:

(i) il primo prevede l'utilizzo della tecnologia *blockchain*; il mercato nel 2019 ha raggiunto un valore di 22 milioni di euro e un tasso di crescita medio annuo del 13,3% all'anno 2022. Tuttavia, resta il fatto che il mercato della *blockchain* continua a essere una nicchia tecnologica in confronto agli altri mercati considerati;

(ii) la seconda tecnologia consiste nell'utilizzo dell'intelligenza artificiale (AI) nelle pratiche aziendali, settore nella quale, secondo le stime si registrerà una crescita annua media negli anni a seguire del 21%, creando un mercato del valore di 215 milioni di euro.

Mercato digitale in Italia – Dati previsionali

Previsioni ricavi mercato digitale in Italia (mln di €)



Fonte: Anitec-Assinform, *Il digitale in Italia previsioni 2020-2022 e policy*, luglio 2021

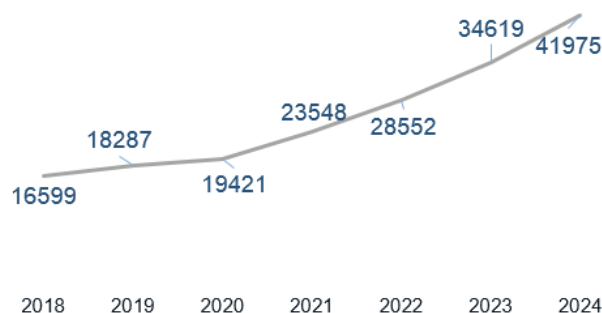
Per quanto riguarda le previsioni future sui ricavi del mercato digitale le aspettative sono ottimistiche. Grazie anche ai fondi stanziati dall' Unione Europea e impiegati nel piano Ripresa e Resilienza, si prospetta una crescita del 3,7% nel 2022 con circa 77 miliardi di euro e del 4,1% nell'anno 2023 con quasi 80 miliardi di euro raggiunti.

Nello specifico il reparto servizi ICT crescerà dell'8,1% nell'anno 2022 e 8,4% nell'anno 2023.

6.2.3 Il mercato globale e italiano relativo alla gestione degli spazi

Mercato globale

Numero spazi coworking a livello globale



Fonte: <https://www.coworkingresources.org/blog/key-figures-coworking-growth>

Il Global Coworking Growth Study 2020 si prevedeva che il numero di spazi di coworking in tutto il mondo raggiungesse quasi 20.000 nello stesso anno e il superamento di oltre 40.000 spazi entro il 2024. Sebbene il settore sia cresciuto a un ritmo più lento nel 2020, le previsioni vedono la ripresa della crescita che si svilupperà ancora più rapidamente dal 2021 in poi, con un tasso di crescita annuo del 21,3%. Si stima che quasi 5 milioni di persone lavoreranno dagli spazi di *coworking* entro il 2024, con un aumento del 158% rispetto al 2020.

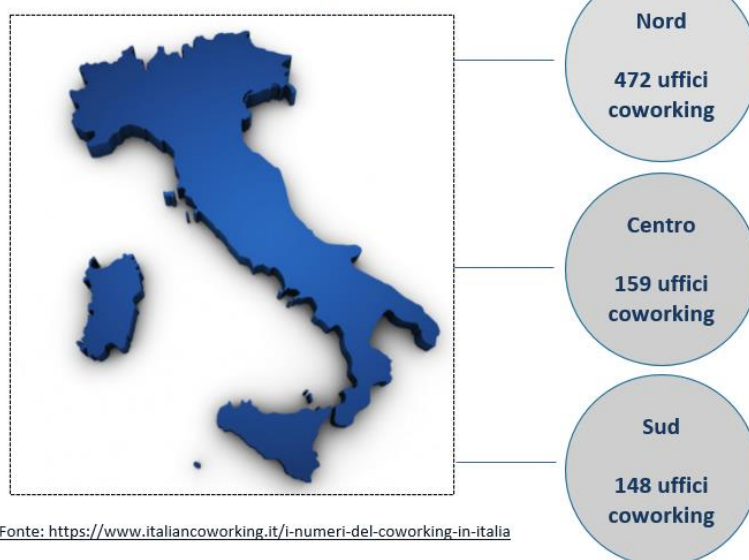


Fonte: <https://www.coworkingresources.org/blog/key-figures-coworking-growth>

Gli Stati Uniti sono ancora in testa come il più grande mercato con oltre 3.700 spazi di lavoro condivisi in tutto il paese, seguiti da India (2.197 spazi) e Regno Unito (1.044 spazi). In termini di crescita annuale nel 2020, tra i mercati più grandi, Germania e India sono i due in più rapida crescita, seguiti da Stati Uniti e Canada.

Mercato italiano

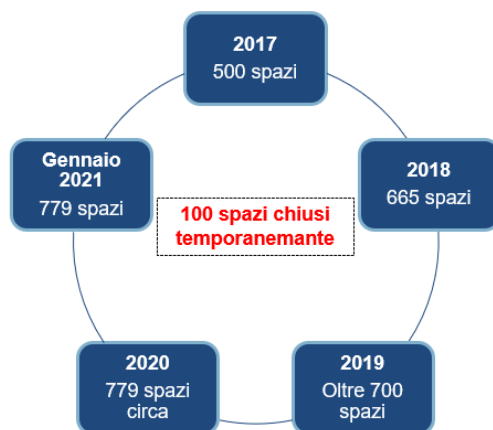
570 mila smart worker (2020)



Fonte: <https://www.italiancoworking.it/i-numeri-del-coworking-in-italia>

I coworking in tutta Italia sono ormai un'affermata alternativa all'ufficio tradizionale e al lavoro da casa. Uffici flessibili, uffici temporanei, *coliving* e *coworking*, chiamati anche spazi di lavoro condivisi, offrono un posto di lavoro ideale per gli attuali 570 mila smart worker italiani. Secondo Italian Coworking Survey, il mercato italiano del coworking a gennaio 2021 è caratterizzato da 779 realtà (1 ogni 76 mila abitanti). Si tratta di entità molto diverse, fatte di spazi di meno 100mq e di grandi investimenti in strutture di oltre 5000mq, di operatori indipendenti, di grandi società dal fatturato milionario, di iniziative associative e di esperienze collaterali. Dunque si tratta di diversi modelli che differiscono anche molto in termini di organizzazione, investimenti, vocazione, motivazioni e finalità.

Il fenomeno coworking non è stato ancora inquadrato dalla legislazione italiana. Esistono solo alcuni riferimenti in politiche amministrative locali o regionali (cd. Accreditamento) e nei codici ATECO.



Fonte: <https://www.italiancoworking.it/i-numeri-del-coworking-in-italia>

All'inizio dell'emergenza sanitaria del 2020, il settore era in una fase di forte espansione, dopo anni di crescita continua, in particolare a partire dal 2016. All'inizio del 2010 si contavano infatti circa una decina spazi di lavoro condivisi in tutta Italia, quasi tutti concentrati nelle grandi città del centro-nord. A partire dal 2016 il modello si afferma, tanto che a fine 2017 si contano circa 500 spazi. Nel 2018 si raggiunge quota 665 sulla piattaforma di Italian coworking. Nel 2019 le strutture rintracciate salivano oltre 700 e permettendo di evidenziare che ormai gli spazi di lavoro condivisi sono diffusi dai grandi ai piccolissimi centri e sono diventati un modello organizzativo del lavoro di successo nel nostro paese, almeno numericamente.

Malgrado la pandemia, si conferma anche per quest'anno la crescita degli spazi di coworking in Italia. 779 sono le strutture rintracciate a fine gennaio 2021, ovvero +76 gli spazi rispetto a novembre 2019. Di questi 76 circa 40 hanno iniziato l'attività proprio nel 2020.

Mercato italiano e mondiale a confronto



Fonte: CBRE Research, Global Coworking Survey 2019, Italian Coworking Survey 2020, CBRE Italy Investor Intentions Survey 2021

Secondo le indagini condotte da Copernico, le attività di coworking e gli uffici flessibili italiani si dimostrano, per la maggior parte, virtuosi, tuttavia sono necessari tre anni per oltre i due terzi degli spazi

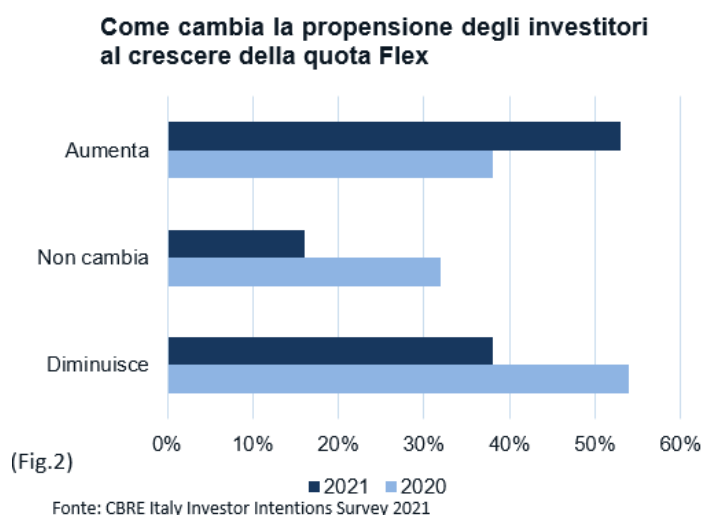
per essere in grado di presentare un bilancio positivo. Nel 2019 il 44% degli spazi censiti è a break-even, solo il 39% è profittevole, il 17% riporta perdite.

La ragione sta nel modo in cui il modello è stato recepito in Italia: sebbene circa l'80% di coworking abbia la forma giuridica di società di capitali (Srl o Spa), solo un terzo nasce con l'aspirazione di "fare business" e dunque come un'attività core da cui trarre un utile.⁸

Investimenti



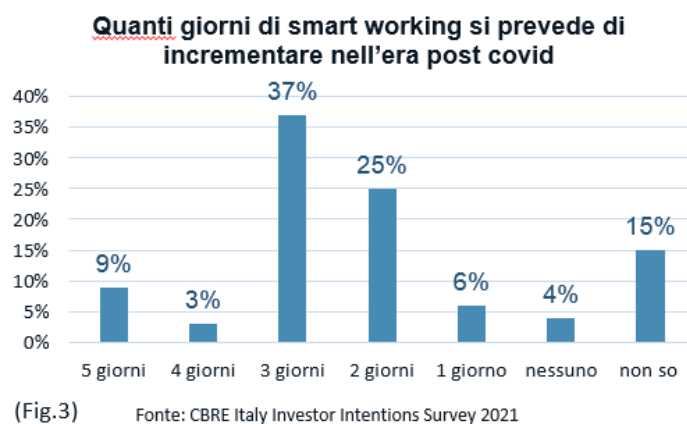
Il 2020 si è chiuso con un volume di investimenti in uffici pari a 3,7 miliardi di euro, segnando una riduzione del 26% rispetto al 2019, un risultato leggermente migliore rispetto alle performance complessive del mercato immobiliare italiano. Gli Uffici si confermano nuovamente come la prima asset class in Italia, con una quota del 42% dei volumi di investimento complessivi del 2020 (risultava il 40% nel 2019). Secondo quanto emerso dal CBRE Italy Investor Intentions Survey 2021, la maggior parte degli intervistati (il 48%) si aspetta nei prossimi tre anni una riduzione moderata (fino a un -10%), mentre poco meno di uno su quattro si aspetta una riduzione significativa (fino al -30%).



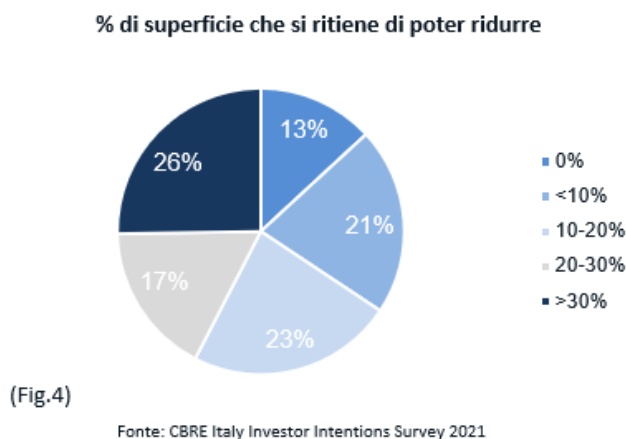
L'evoluzione del prodotto legata ai nuovi paradigmi della domanda ha già innescato l'interesse degli investitori. Il 54% dei rispondenti al sondaggio si è detto interessato a investire in asset occupati da

⁸ Fonte: <https://www.spaziotu.com/i-numeri-del-coworking-in-italia-nel-2019/>

operatori Flex, percentuale stabile rispetto all'edizione 2020. Il 50% dei rispondenti ha dichiarato inoltre che la presenza di Flex space aumenta la propria propensione a investire in un immobile, percentuale in netto aumento rispetto a quella emersa in risposta al sondaggio dello scorso anno (38% dei rispondenti). La view positiva nei confronti degli uffici occupati da operatori Flex è comunque bilanciata da una certa cautela. Il 74% degli investitori ritiene infatti ottimale una occupancy Flex fino a un massimo del 30% delle superfici di un immobile.

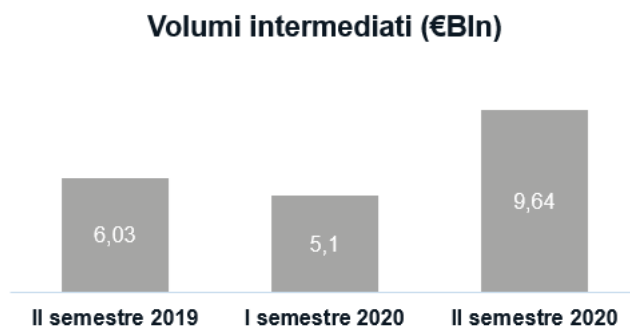


CBRE ha condotto un sondaggio rivolto ai principali occupier del panorama italiano per coglierne aspettative e intenzioni per il futuro. Dalle risposte emerge che già prima della Pandemia il 66% delle società intervistate aveva attuato politiche volte allo smart working, prevedendo la possibilità per i propri dipendenti di lavorare almeno un giorno alla settimana da remoto. La diffusione del virus ha indubbiamente accelerato questo fenomeno: la maggioranza delle società intervistate (67%) si dichiara orientata a implementare policy che permettano di lavorare in remote working fino a un massimo di 2 o 3 giorni alla settimana anche in un regime di normalità post-Covid.



Inoltre, la preferenza per un regime prevalentemente in smart working risulta confermata anche dai dipendenti delle aziende intervistate nel 47% dei casi. La quasi totalità (86%) delle aziende intervistate dichiara inoltre di voler ridurre gli spazi uffici una volta conclusa l'emergenza sanitaria. Il futuro vedrà uno spostamento sempre più importante verso il concetto di spazio come "servizio" e non semplicemente come "bene". Gli utilizzatori saranno sempre più autosufficienti, mentre gli operatori potranno gestire gli spazi sempre più da "remoto".

6.2.4 Il mercato italiano relativo alla mediazione creditizia e alla finanza agevolata



Fonte: Mediatori creditizi in Italia – Indagine semestrale OAM, pubblicazione Dicembre 2020

In Italia, secondo il report semestrale dell'organismo agenti e mediatori (OAM), alla fine del I semestre 2020 ci sono 277 iscritti come mediatori creditizi, con un calo quasi del 3% rispetto al 2019.

Analizzando più nel dettaglio, la maggior parte delle società di mediazione creditizia (191 società, ossia il 69%) ha meno di 5 collaboratori. A seguire vi sono le società con un numero di collaboratori tra i 6 e i 10, che rappresentano il 10% del totale. Sono invece solo 13 le società che contano più di 101 collaboratori.

Sempre secondo il sondaggio, i mediatori creditizi nel secondo semestre 2020 hanno visto un forte aumento, con una crescita del 89% dei volumi intermediati rispetto al primo semestre, arrivando ad un importo intermediato complessivo di 9.643.470.700 euro. Nello specifico, la crescita rilevante è stata nell'intermediato retail con il 105% e nell'intermediato corporate più 51% rispetto il semestre precedente.

Dal rapporto degli OAM emerge anche il sentiment dei mediatori creditizi, riguardo il primo semestre del 2021, se da un lato c'è sfiducia nei prestiti rivolti al retail, dove i mediatori ipotizzano una diminuzione degli importi mediati, dall'altra c'è fiducia verso i prodotti corporate come i CC Corporate e Prestiti Personali Corporate;

Per le società medie e grandi e molto grandi si prospetta stabilità e crescita sugli importi mediati. Invece per le società di micro e piccole dimensioni dalla ricerca emerge una prospettiva di stabilità o di diminuzione sugli importi intermediati.

Nell'anno 2020 a causa della pandemia, è stato indispensabile l'intervento statale che, grazie al Decreto Cura Italia, Decreto Liquidità e il Decreto Rilancio, finalizzati al sostegno delle imprese, ha fatto in modo che le banche finanziassero le società con la garanzia pubblica.

Si è così verificata una impennata da parte delle imprese per la richiesta di liquidità del 24,5% rispetto all'anno precedente, la crescita della richiesta di credito del 2020 è stata considerata la miglior crescita degli ultimi 7 anni. L'importo medio richiesto dalle imprese si è attestato a 80.941 € con un incremento del 22,7% rispetto all'anno precedente.

Nell'anno 2020 a causa della pandemia, è stato indispensabile l'intervento statale che, grazie al Decreto Cura Italia, Decreto Liquidità e il Decreto Rilancio, finalizzati al sostegno delle imprese, ha fatto in modo che le banche finanziassero le società con la garanzia dello stato.

Si è così verificata una impennata da parte delle imprese per la richiesta di liquidità del 24,5% rispetto all'anno precedente, la crescita della richiesta di credito del 2020 è stata considerata la miglior crescita degli ultimi 7 anni.

L'importo medio richiesto dalle imprese si è attestato a 80.941 € con un incremento del 22,7% rispetto all'anno precedente,

Imprese Individuali

- Per le imprese individuali quindi imprese di piccole o piccolissime dimensioni, l'aumento della richiesta di credito è stato del 27,5%, rispetto all'anno precedente.
- Quasi la metà degli importi richiesti ha un importo inferiore ai 10.000 euro.
- Il totale dell'importo medio richiesto è stato di 29.834 euro con un incremento del 5,1% rispetto all'anno precedente.

Società di capitali

- Nelle società di capitali la richiesta di credito è aumentata del 22,6% rispetto all'anno 2020.
- Il 50,5% degli importi richiesti è superiore a 20.000 euro.
- Il totale l'importo medio richiesto è stato di 112.688 euro con un incremento del 26% rispetto all'anno precedente.

Fonte: https://www.crif.it/area-stampa/comunicati-stampa/2021/febbraio/barometro-crif-richieste-credito-imprese_2020

Finanza agevolata

Con la crisi economica causata dalla emergenza sanitaria, CRIF prevede una riduzione di fatturato pari a più dell'11%. Si prospetterà un parziale recupero ai livelli pre-crisi soltanto nel 2021. Il governo ha emanato attraverso i decreti "Decreto Cura Italia", "Decreto Liquidità" e il "Decreto Rilancio", una serie di misure per sostenere le imprese e uno dei focus è potenziare lo strumento della finanza agevolata.

Ogni anno, infatti il governo eroga 2,2 miliardi di euro tra finanziamenti a tasso agevolato, contributi a fondo perduto, sgravi fiscali, garanzia del credito e strumenti di investimento. Le iniziative legate alla finanza agevolata stanziata negli anni 2020 e 2021 sono le seguenti:

INAIL	DIGITAL TRANSFORMATION	RECOVERY FUND	TEM –DEM
contributo a fondo perduto per la salute e la sicurezza nei luoghi di lavoro	Finanziamento a tasso agevolato per la trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi	Crediti di imposta per migliorare la competitività delle imprese italiane	Contributo a fondo perduto per favorire i processi di innovazione, digitalizzazione e internazionalizzazione
Fondi stanziati: 200 mln €	Fondi stanziati: 100 mln €	Fondi stanziati per l'anno 2021/22: 25 mld €	Fondi stanziati: 50 mln €

Fonte: <https://wi/news/2020/novembre/academy-business-school-finanza-agevolata>
<https://fiscomania.com/incentivi-per-internazionalizzazione>

I finanziamenti a fondo perduto e finanziamenti a tasso agevolato sono contributi stanziati da enti pubblici o società finanziare pubbliche con l'obiettivo di facilitare le attività imprenditoriali. Con l'avvento della crisi economica dovuta alla pandemia le istituzioni europee e lo Stato italiano hanno stanziato ingenti fondi. Nel caso italiano, le principali risorse sono dirette verso le categorie di start up, imprese nate al sud Italia e finanziamenti a giovani e donne.

I dati seguenti sono gli importi che INVITALIA, società pubblica di proprietà del ministero dell'economia e della finanza, ha contribuito ad elargire:



Fonte: <https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/nuove-imprese-a-tasso-zero>

<https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/resto-al-sud>

<https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/nuove-imprese-a-tasso-zero/risultati>

<https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/smartstart-italia/risultati>

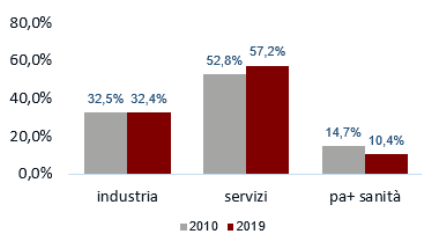
Complessivamente Invitalia fino al primo ottobre 2021 ha finanziato oltre 129.907 imprese, per 9,8 miliardi di euro creando più di 285.761 posti di lavoro. Oggi il settore della finanza agevolata è fondamentale per la crescita delle imprese.

6.2.5 Il mercato italiano relativo della consulenza strategica aziendale

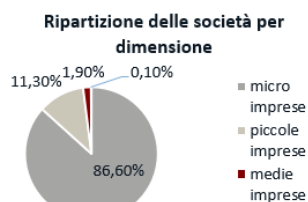
In Italia, il mercato della consulenza manageriale è formato da più di 24.000 imprese, che hanno realizzato nel 2019 un fatturato totale di 4,8 miliardi di euro e una crescita del 7,8%, rispetto all'anno precedente, ma inferiore rispetto all'anno 2018, dove si attestava all'8,6%.

Il fatturato è suddiviso in 3 macro-sezioni: industria, servizi e pubblica amministrazione. Si nota una crescita di fatturato, nel decennio passato, del settore dei servizi che passa da 52,8% al 57,2%, mentre per quanto riguarda il settore della pubblica amministrazione, si osserva un calo di 4 punti percentuali. Rimane stabile il peso della consulenza sul settore industriale.

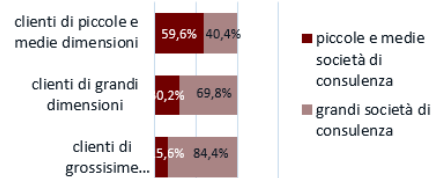
Per quanto riguarda la ripartizione del fatturato delle società relativo all'anno 2019, le società di consulenza di grandi dimensioni hanno più dell'80% dei clienti di grandissime dimensioni, invece le società di consulenza di piccole dimensioni vedono la propria incidenza crescere al diminuire della dimensione del cliente.



Fonte: [rapporto assoconsulting 2020](#)



Tipologia di cliente in base alla grandezza dell'impresa di consulenza



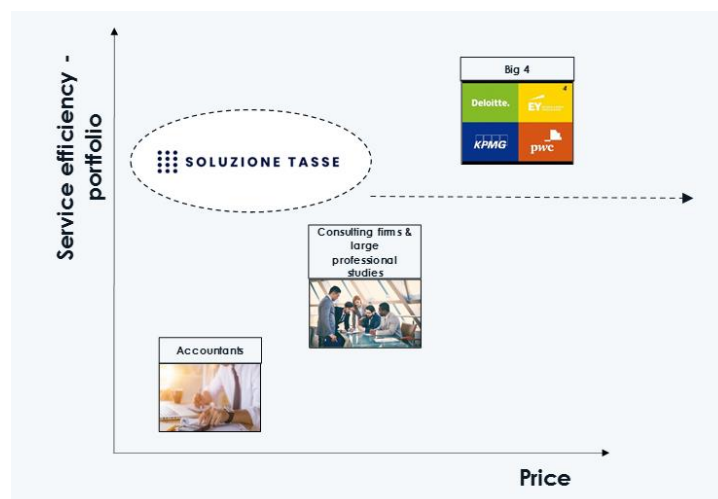
6.2.6 Scenario competitivo

A giudizio del Management, il Gruppo ha introdotto un approccio industriale all'attività tradizionale dei consulenti fiscali dedicati alle PMI. Secondo l'ISTAT, il numero di Micro, Piccole e Medie Imprese italiane (società di capitali con numero di dipendenti inferiore a 10, 50 e 250 rispettivamente) era di circa 1m nel

2018, relativamente stabile negli ultimi anni. Le società italiane sono penalizzate da un *total tax rate* (che comprende tasse e contributi obbligatori a carico delle società) molto alto. Secondo la Banca Mondiale, il *total tax rate* medio pagato dalle società italiane è stato del 59% nel 2019, contro una media dell'Area Euro del 43%, USA del 37% e media delle altre maggiori economie europee del 47%. L'ottimizzazione fiscale, in un sistema fiscale complesso, è fondamentale per le società italiane per rimanere redditizie e competitive. Un gran numero di consulenti fiscali è presente oggi in Italia (119k nel 2020).

Il Gruppo Soluzione Tasse compete sul mercato con diversi player che offrono servizi di consulenza in modo molto diverso tra loro. Il Management individua tre grandi macro-categorie di competitor: tradizionali studi di commercialisti, grandi studi professionali e grandi società di consulenza. Per definire il proprio posizionamento sul mercato l'Emittente considera le seguenti variabili: la completezza dell'offerta, la preparazione tecnica, il pricing, il tasso di insoluto, il processo di acquisizione della clientela, la visibilità del marchio tra il target di riferimento, la digitalizzazione dei processi e l'utilizzo di intelligenza artificiale e machine learning, la diffusione sul territorio, ricorso allo smartworking.

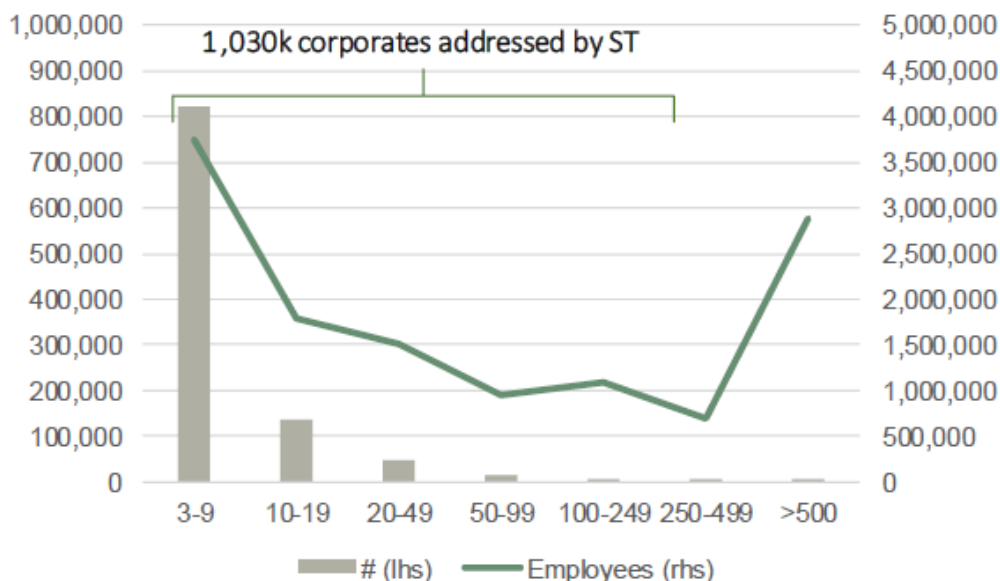
A giudizio dell'Emittente, il Gruppo si pone in una posizione intermedia tra le grandi società di consulenza e revisione internazionale e i consulenti fiscali e commercialisti, offrendo alle micro e piccole medie imprese italiane servizi qualificati ad un prezzo più "customizzato" rispetto alle esigenze dei clienti..



Fonte: Management

Italian corporates by number of employees

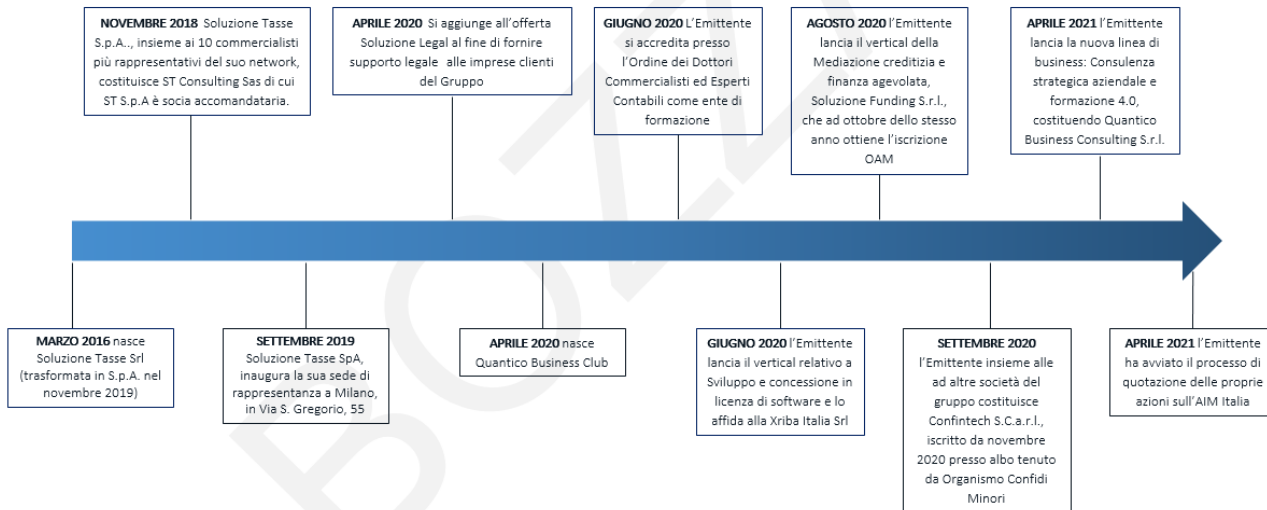
The number of Italian Micro, Small and Mid Enterprises (corporates with number of employees below 10, 50 and 250 respectively) was around 1m in 2018



Source: ISTAT. Note: figures only include corporates with number of employees > 3

6.3. Fattori importanti nell'evoluzione dell'Emittente

Di seguito si riassumono i principali avvenimenti che hanno interessato il Gruppo Soluzione Tasse dalla sua costituzione:



Fonte: Management

- **MARZO 2016:** nasce Soluzione Tasse Srl su iniziativa di Gianluca Massini Rosati e Lorenzo Ait, successivamente trasformata in società per azioni nel dicembre 2019.
- **NOVEMBRE 2018:** con l'intento di consolidare e fidelizzare il rapporto con il network di Professionisti, che si è sviluppato nei primi 2 anni di attività, Soluzione Tasse, insieme ai 10 commercialisti più rappresentativi del suo network, ha costituito ST Consulting, ossia la

controllata posta a presidio del verticale relativo all'attività di pianificazione fiscale e gestione contabile.

- **SETTEMBRE 2019:** viene inaugurata la prima sede di rappresentanza a Milano.
- **DICEMBRE 2019:** il Business Center di Milano diventa la sede pilota per un progetto di espansione territoriale che prevede il sorgere di spazi simili su tutto il territorio nazionale. A tale scopo, nel dicembre 2019, Soluzione Tasse costituisce la società Soluzione Meeting, a presidio della gestione del Business Center di Milano e dei futuri business center del Gruppo.
- **APRILE 2020:** il perimetro di attività svolte sino a questo momento da ST Consulting e prevalentemente focalizzata sulla consulenza di natura fiscale e patrimoniale si amplia e, introducendo una ulteriore tipologia di servizio: nasce "Soluzione Legal" con l'obiettivo di fornire supporto legale alle imprese clienti del Gruppo, tramite 12 avvocati che entrano così a fare parte del network Soluzione Tasse.
- **APRILE 2020:** nasce Quantico Business Club, un nuovo format rilasciato in una modalità interamente on-line (su piattaforma di proprietà dell'Emittente). Il club diventa il prodotto di punta di Soluzione Meeting ed inizia a rappresentare il luogo dove la business community di Soluzione Tasse viene nutrita di contenuti, creando un forte spirito di identificazione e di sostegno per le nuove iniziative marketing del Gruppo.
- **GIUGNO 2020:** il Gruppo introduce un nuovo verticale focalizzato sullo sviluppo e concessione in licenza di software rivolti al mondo delle imprese e degli studi di commercialisti. L'operatività viene posta in capo a Xriba Italia, che rappresenta l'"anima" tecnologica del Gruppo.
- **AGOSTO 2020:** viene lanciato l'ulteriore verticale della mediazione creditizia e finanza agevolata posto in capo alla Soluzione Funding che ad ottobre 2020 ottiene l'iscrizione OAM (Organismo Agenti e Mediatori) come mediatore creditizio.
- **APRILE 2021:** viene lanciata la nuova linea di business inerente la consulenza strategica aziendale e formazione 4.0 nella quale, oltre a sviluppare l'attività di formazione 4.0, viene fatta confluire l'attività di consulenza strategica aziendale inizialmente posto sotto la competenza di Soluzione Meeting.

6.4. Strategie e obiettivi

Il Gruppo si pone l'obiettivo di consolidare la propria posizione competitiva sul mercato della consulenza fiscale, finanziaria e gestionale per le PMI italiane diventando l'operatore di riferimento in tale ambito, il tutto, sviluppando competenze che possano ulteriormente ampliare e diversificare il proprio portafoglio clienti e le soluzioni offerte. Il Gruppo intende, perciò, proseguire nella propria strategia di sviluppo e di crescita trasversale a tutti i verticali ad oggi esistenti, sia per linee interne che esterne, attraverso le azioni strategiche di seguito descritte.

Crescita per linee interne:

- Emittente:
 - ❖ Ampliamento dell'organico nei reparti Marketing, Customer Care, Amministrazione, HR.
 - ❖ Investimenti in marketing e comunicazione per rafforzare la brand awareness di Gruppo e apertura di nuove sedi.

Con la seguente distinzione per ciascun verticale:

- Pianificazione fiscale e gestione contabile (ST Consulting):
 - ❖ Campagne di lead generation finalizzate a reperire nuovi clienti: a tal proposito si prevede il mantenimento di un piano di investimenti in Ads, alla base della lead generation, su valori pressoché costanti (circa € 1,1 milioni all'anno).
 - ❖ Incremento della rete dei consulenti commerciali.
 - ❖ Incremento del numero di operatori Teleselling.
 - ❖ Incremento del numero di commercialisti nella compagine di ST Consulting.
 - ❖ Apertura di uffici di corrispondenza sulle principali piazze internazionali per offrire servizi di consulenza alle PMI impegnate anche in paesi terzi rispetto all'Italia.
 - ❖ Avviamento della divisione “cripto consulting” per la fornitura di servizi di consulenza in ambito di asset virtuali.
 - ❖ Avviamento di iniziative di posizionamento digitale connesse con il metaverso e realtà virtuale.
- Sviluppo e concessione in licenza del software (Xriba Italia):
 - ❖ Investimenti in Ads, alla base della lead generation a cui indirizzare il prodotto XribaBooks Premium.
 - ❖ Incremento del numero di professionisti esterni al network Soluzione Tasse a cui vendere l'applicativo XribaBooks Pro, grazie agli investimenti in Ads/lead generation e in partnership universitarie in grado di valorizzare il posizionamento del brand.
 - ❖ Investimenti in Capex di natura immateriale volti allo sviluppo della suite e del software.
- Gestione spazi, community membership (ST Meeting):
 - ❖ Investimenti in Ads, alla base della lead generation di contatti a cui indirizzare dapprima il prodotto Quantico Business Membership (sia in termini di nuovi contatti sia di rinnovi grazie alle competenze del team teleselling e telemarketing) e, in seconda battuta, l'affitto degli spazi nelle sedi territoriali del Gruppo.
 - ❖ Incremento del numero degli operatori Telemarketing e Business Developer, i quali hanno l'importante ruolo di chiudere la vendita sul lead generato con il digital marketing e le attività di referral.
 - ❖ Investimenti in Capex di natura immateriale, per lo sviluppo della piattaforma di membership Quantico Business Club, realizzata esternamente, per una migliore gestione della community e la costruzione del servizio di gestione da vendere in partnership a terzi.
 - ❖ Rilascio del servizio di «community management as a service», in grado di velocizzare lo scaling up del numero di membri di Quantico Business Club grazie alla collaborazione con altre società attualmente poco attente alla gestione della loro community di clienti.
 - ❖ Apertura di nuove sedi territoriali sul modello del business center di Milano in alcune delle principali città italiane.
- Mediazione creditizia e finanza agevolata (ST Funding):

- ❖ Investimenti in Ads, alla base della lead generation di contatti a cui indirizzare il prodotto di mediazione creditizia e, se ne ricorrono i presupposti, il prodotto di finanza agevolata.
 - ❖ Ampliamento dei collaboratori con riferimento alle figure di Credit Manager.
 - ❖ Avvio di una nuova start-up con gli stessi soci di ST Funding, che diventi un operatore fintech abilitato alle erogazioni di credito.
- Consulenza strategica aziendale e formazione 4.0 (QBC):
 - ❖ Investimenti in capex per la realizzazione di una piattaforma e-learning proprietaria e di contenuti audio/video formativi realizzati in collaborazione con esperti di settore e docenti universitari nelle materie previste dal piano di transizione 4.0.

Quanto alla crescita per linee esterne, il Gruppo evidenzia la possibilità di effettuare l'acquisizione di altre società concorrenti, per esempio operanti nel settore dello sviluppo software, ovvero nel settore della consulenza del lavoro, piccoli studi di consulenza e professionisti e ancora intermediari finanziari o piattaforme di *crowdfunding* per iniziare ad operare direttamente anche nell'erogazione del credito, nonché aziende operanti nella gestione di asset virtuali.

6.5. Dipendenza da brevetti o licenze, da contratti industriali, commerciali o finanziari o da nuovi procedimenti di fabbricazione

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente e il Gruppo non dipendono da brevetti o licenze.

6.6. Indicazione della base di qualsiasi dichiarazione formulata dall'Emittente riguardo alla sua posizione concorrenziale

Il Documento di Ammissione contiene dichiarazioni di preminenza sul posizionamento dell'Emittente, valutazioni di mercato e comparazioni con i concorrenti, formulate, ove non diversamente specificato, dalla stessa Emittente sulla base della specifica conoscenza del settore di appartenenza, della propria esperienza nonché di dati pubblici.

Per maggiori dettagli sul posizionamento concorrenziale dell'Emittente e del Gruppo, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.2.

6.7. Investimenti

6.7.1 Descrizione dei principali investimenti dell'Emittente effettuati nel corso del periodo chiuso al 30 giugno 2021 e nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020

Si riporta di seguito il dettaglio degli investimenti in attività immateriali, materiali e finanziarie effettuati dall'Emittente per il periodo intermedio chiuso al 30 giugno 2021 e nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020.

Immobilizzazioni immateriali

Valori in Euro/'000	Costi di impianto ed ampliamento	Costi di sviluppo	Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	Altre Immobilizzazioni immateriali	Totale immobilizzazioni immateriali
Valore al 31 dicembre 2019	2	376	-	353	731
Incrementi per acquisizioni	119	-	16	26	161
Decrementi	-	-	-	-	-
Ammortamento al 31 dicembre 2020	22	70	9	50	151
Riclassifiche	-	-	-	-	-
Valore al 31 dicembre 2020	98	306	7	329	740

Gli investimenti immateriali nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020 ammontano ad Euro 161 migliaia e si compongono come segue:

- Euro 119 migliaia in costi di impianto e ampliamento riferiti in larga parte ai costi sostenuti per l'avvio della società Soluzione Funding S.r.l.;
- Euro 26 migliaia in altre immobilizzazioni immateriali;
- Euro 16 migliaia in costi di Concessioni, licenze, marchi e diritti simili relativi esclusivamente al costo sostenuto per le licenze utilizzate dalla Società Soluzione Meeting S.r.l.

Valori in Euro/'000	Costi di impianto ed ampliamento	Costi di sviluppo	Diritti brevetto ind. e utilizz. opere dell'ingegno	Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso ed acconti	Totale immobilizzazioni immateriali
Valore al 31 dicembre 2020	98	306	-	7	329	-	740
Incrementi per acquisizioni	1	-	-	540	5	287	833
Decrementi	-	-	-	-	-	-	-
Ammortamento al 30 giugno 2021	12	63	3	0	28	-	106
Riclassifiche	-	-	32	4	28	-	-
Valore al 30 giugno 2021	87	243	29	543	279	287	1.467

Per il periodo di sei mesi chiuso al 30 giugno 2021, gli investimenti in immobilizzazioni immateriali sono pari ad Euro 833 migliaia e si compongono principalmente come segue:

- Euro 540 migliaia, relativi alla contabilizzazione di diversi marchi acquistati da parte della Società Soluzione Tasse S.p.A. dalla Società Dolphin S.r.l. mediante atto del 30 giugno 2021;
- Euro 287 migliaia in Immobilizzazioni in corso. Tale incremento è esclusivamente riconducibile alla contabilizzazione di alcune fatture relative all'attività di sviluppo strategia e branding aziendale svolta da parte della società Soluzione Tasse S.p.A..

Immobilizzazioni materiali

Valori in Euro/'000	Impianti e macchinario	Altre immobilizzazioni materiali	Totale immobilizzazioni materiali
Valore al 31 dicembre 2019	-	1	1
Incrementi per acquisizioni	2	3	5
Decrementi	-	-	-
Ammortamento al 31 dicembre 2020	0	-1	-1
Riclassifiche	-	-	-
Valore al 31 dicembre 2020	2	3	5

Gli investimenti materiali nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2020 ammontano ad Euro 5 migliaia. Gli stessi si compongono come segue:

- Euro 3 migliaia per la voce "altri beni" relativa alle spese per l'acquisto di hardware;
- Euro 2 migliaia per la voce "Impianti e macchinario" per macchinari elettronici acquistati da parte della Società Soluzione Meeting S.r.l..

Valori in Euro/'000	Impianti e macchinario	Altre immobilizzazioni materiali	Totale immobilizzazioni materiali
Valore al 31 dicembre 2020	2	3	5
Incrementi per acquisizioni	26	8	33
Decrementi	-	-	-
Ammortamento al 30 giugno 2021	-2	-4	-7
Riclassifiche	-	-	-
Valore al 30 giugno 2021	25	7	32

Per il periodo di sei mesi chiuso al 30 giugno 2021, gli investimenti in immobilizzazioni materiali sono pari ad Euro 33 migliaia e si compongono principalmente come segue:

- Euro 26 migliaia sostenuti da parte della Società Soluzione Meeting S.r.l. per l'acquisto di impianti utili allo svolgimento dell'attività aziendale.

Immobilizzazioni finanziarie

	Partecipazioni in imprese controllate	Partecipazioni in imprese collegate	Partecipazioni in altre imprese	Totale immobilizzazioni finanziarie
Valore al 31 dicembre 2020	0	145	55	200
Incrementi	0	0	0	0
Decrementi	0	0	0	0
Valore al 30 giugno 2021	0	145	55	200

	Partecipazioni in imprese controllate	Partecipazioni in imprese collegate	Partecipazioni in altre imprese	Totale immobilizzazioni finanziarie
Valore al 31 dicembre 2019	11	0	55	66
Incrementi		145	0	145
Decrementi	-11	0	0	-11
Valore al 31 dicembre 2020	0	145	55	200

L'incremento registrato nel corso dell'esercizio 2020 relativamente alle partecipazioni in imprese collegate per Euro 145 migliaia, è riconducibile esclusivamente all'acquisto delle quote in Confintech Società Cooperativa Responsabilità Limitata.

Per il periodo di sei mesi chiuso al 30 giugno 2021 gli investimenti in immobilizzazioni finanziarie sono pari a zero: non si è registrata alcuna variazione con riferimento alle partecipazioni detenute dalle Società del gruppo in azienda escluse dal perimetro di consolidamento.

6.7.2 Investimenti dell'Emittente in corso di realizzazione

Alla Data del Documento di Ammissione non vi sono investimenti significativi in corso di realizzazione ovvero in relazione ai quali la Società abbia assunto impegni.

6.7.3 Investimenti futuri dell'Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non ha deliberato investimenti futuri.

6.8. Problematiche ambientali che possono influire sull'utilizzo delle immobilizzazioni materiali

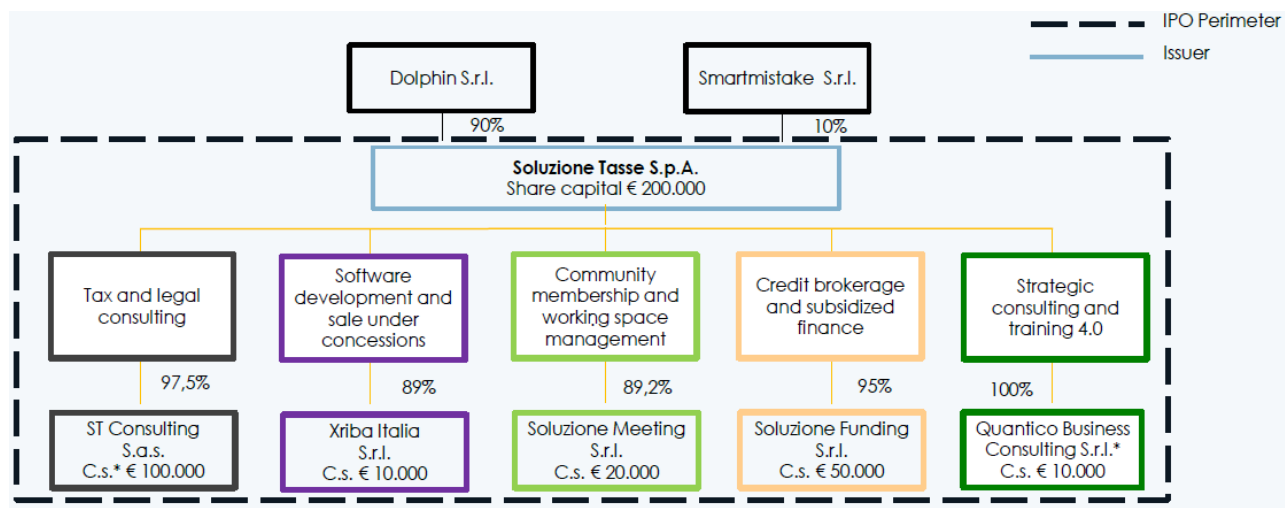
Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non è a conoscenza di problematiche ambientali tali da influire in maniera significativa sull'utilizzo delle immobilizzazioni materiali.

7 STRUTTURA ORGANIZZATIVA

7.1 Descrizione del Gruppo

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente fa parte di un gruppo societario. Di seguito, viene riportata una rappresentazione grafica del Gruppo.

La seguente *chart* del Gruppo riepiloga in forma grafica le diverse entità del Gruppo alla Data del Documento di Ammissione.



Fonte: Management

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente è controllato indirettamente, tramite la società Dolphin, da Gianluca Massini Rosati, Presidente del Consiglio di Amministrazione (per maggiori dettagli sulla composizione del capitale sociale dell'Emittente si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 7, Paragrafo 7.1, del Documento di Ammissione).

7.2 Società partecipate e controllate dall'Emittente

Si riporta di seguito una breve descrizione dell'Emittente e delle società controllate dalla stessa.

Soluzione Tasse è una società di diritto italiano a capo del Gruppo che si occupa principalmente di consulenza in materia di pianificazione fiscale e gestione contabile per le PMI. La Società è stata costituita in data 25 marzo 2016. Il capitale sociale interamente sottoscritto e versato è pari a Euro 200.000. Nell'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2020, l'Emittente ha conseguito un utile di Euro 629.417 e ha registrato un patrimonio netto positivo di Euro 1.335.064;

ST Consulting è una società di diritto italiano e, all'interno del Gruppo, svolge la specifica attività di pianificazione fiscale e gestione contabile. La società è stata costituita in data 13 novembre 2018. Il capitale sociale interamente sottoscritto e versato è pari a Euro 100.000. Nell'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2020, ST Consulting ha conseguito un utile di Euro 158.788,65 e ha registrato un patrimonio netto positivo di Euro 258.788,65. Quanto alla composizione del capitale sociale, l'Emittente controlla il 97,5%, mentre 26 Professionisti detengono in percentuali paritetiche il rimanente 2,50%.

Xriba è una società di diritto italiano e, all'interno del Gruppo, svolge attività di sviluppo e concessione in licenza di software. La società è stata costituita in data 14 maggio 2019. Il capitale sociale interamente sottoscritto e versato è pari a Euro 10.000. Nell'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2020, Xriba ha conseguito una perdita di Euro 94.583 e ha registrato un patrimonio netto positivo di Euro 4.118.702.

Quanto alla composizione del capitale sociale, l'Emittente controlla una quota pari all'89%, FP World Investments LTD, il 7%, Davide Baldi il 1,9% e Andrea Agnoli il 2.1%.

Soluzione Meeting è una società di diritto italiano e, all'interno del Gruppo, svolge attività di gestione spazi e community membership. La società è stata costituita in data 4 dicembre 2019. Il capitale sociale interamente sottoscritto e versato è pari a Euro 20.000. Nell'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2020, Soluzione Meeting ha conseguito un utile di Euro 1.009 e ha registrato un patrimonio netto positivo di Euro 21.011. Quanto alla composizione del capitale sociale, l'Emittente controlla una quota pari all'89,2%, mentre Perseo S.r.l., Next Holding S.r.l., Geocredit S.r.l., Quikko S.r.l., Campinoti medicina del lavoro S.r.l., We-Pro stp S.r.l., Athena S.r.l., Manuela Della Foglia S.r.l., Eurobonifiche S.r.l., Nova C.a.r.t. snc, PDC Academy S.r.l., New Energy Impianti S.r.l., AVCF Holding S.r.l., Marco Scardeoni, Francesco Onorato, Matteo Bissoli, Francesco Barretta Spina e Antonio Bocca detengono complessivamente il rimanente 11% circa.

Soluzione Funding, è una società di diritto italiano e, all'interno del Gruppo, svolge attività di mediazione creditizia e finanza agevolata. La società è stata costituita in data 21 maggio 2019. Il capitale sociale interamente sottoscritto e versato è pari a Euro 50.000. Nell'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2020, Soluzione Funding ha conseguito un utile di Euro 11.908 e ha registrato un patrimonio netto positivo di Euro 38.092. Quanto alla composizione del capitale sociale, l'Emittente controlla una quota pari al 95%, mentre Giordano Guerrieri il rimanente 5%.

QBC, è una società di diritto italiano e svolge attività di consulenza strategica aziendale e formazione 4.0. La società è stata costituita in data 9 aprile 2021. Il capitale sociale interamente sottoscritto e versato è pari a Euro 10.000. Quanto alla composizione del capitale sociale, l'Emittente controlla l'intero capitale sociale.

8. QUADRO NORMATIVO

Nello svolgimento della propria attività, l'Emittente ritiene di operare in sostanziale conformità alla normativa di riferimento e, alla Data del Documento di Ammissione, non è a conoscenza di modifiche alla suddetta normativa che possano avere impatti significativi sull'operatività aziendale.

Si riportano di seguito le normative maggiormente rilevanti per l'attività dell'Emittente.

Normativa in materia di mediazione creditizia

Il mediatore creditizio è la figura che mette in contatto istituti di credito, banche o intermediari finanziari, con la potenziale clientela interessata all'accesso al credito sotto qualsiasi forma, come per esempio: finanziamenti a privati e alle imprese, mutui, leasing, prodotti assicurativi.

I mediatori creditizi possono svolgere esclusivamente l'attività sopra indicata, nonché attività connesse o strumentali alla stessa e quelle definite compatibili dalla normativa (cfr. artt. 128-sexies, comma 3, del TUB e 17, comma 4-quater, del D.Lgs. n. 141/2010).

Sono compatibili, e dunque esercitabili da parte del mediatore creditizio, l'attività di mediazione, di assicurazione o di riassicurazione e quella di consulenza finanziaria, fermo restando i rispettivi obblighi di iscrizione nel relativo elenco, albo o registro (cfr. art. 17, comma 4-quater, del D.Lgs. n. 141/2010).

Non costituisce invece esercizio di mediazione creditizia (cfr. art. 12, comma 1, del D.Lgs. n. 141/2010):

- la promozione e la conclusione, da parte di fornitori di beni e servizi, di contratti di finanziamento unicamente per l'acquisto di propri beni e servizi sulla base di apposite convenzioni stipulate con le banche e gli intermediari finanziari. In tali contratti non sono ricompresi quelli relativi al rilascio di carte di credito;
- la promozione e la conclusione, da parte di banche, intermediari finanziari, imprese di investimento, società di gestione del risparmio, SICAV, imprese assicurative, istituti di pagamento, istituti di moneta elettronica e Poste italiane S.p.A. di contratti relativi alla concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma e alla prestazione di servizi di pagamento;
- la stipula, da parte delle associazioni di categoria e dei Confidi, di convenzioni con banche, intermediari finanziari ed altri soggetti operanti nel settore finanziario finalizzate a favorire l'accesso al credito delle imprese associate.

L'attività dei mediatori creditizi è regolata dall'articolo 128-sexies del TUB, come modificato dal D.lgs. 141/2010, il quale ha introdotto importanti novità, tra le quali:

- istituzione di un apposito organismo di vigilanza dell'operato dei professionisti;
- requisiti di accesso alla professione più elevati;
- istituzione di un nuovo elenco; e
- controlli più rigidi e severi

L' O.A.M., quale Organo di vigilanza dei mediatori creditizi, è dotato dei poteri sanzionatori necessari per lo svolgimento di tali compiti, provvede all'iscrizione negli elenchi e verifica il rispetto da parte dei mediatori creditizi della disciplina cui essi sono sottoposti.

L'esercizio professionale nei confronti del pubblico dell'attività di mediatore creditizio è quindi riservato ai soggetti iscritti in un apposito elenco tenuto dall'Organismo (OAM – Organismo Agenti e Mediatori). L'iscrizione all'apposito elenco è subordinata al possesso di precisi requisiti, tra i quali si segnalano: (i) forma societaria di capitali, (ii) sede legale e amministrativa in Italia, (iii) l'oggetto sociale deve prevedere l'esercizio dell'attività di mediazione creditizia in via esclusiva, (iv) possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità, e (v) stipula di una polizza di assicurazione di responsabilità civile per i danni arrecati nell'esercizio dell'attività derivanti da condotte proprie o di terzi del cui operato la società risponde a norma di legge.

Inoltre, ai sensi dell'art. 128-sexies TUB, comma 4, il mediatore creditizio svolge la propria attività senza essere legato ad alcuna delle parti da rapporti che ne possano compromettere l'indipendenza.

Il mediatore creditizio, quindi, è il soggetto che svolge la sua attività in posizione di assoluta autonomia ed imparzialità, intensa come equidistanza tra i contrapposti interessi delle parti coinvolte; di conseguenza, il mediatore non deve impegnarsi a svolgere attività promozionale in relazione ai prodotti offerti da un unico intermediario.

Al mediatore creditizio è invece precluso concludere contratti, ovvero effettuare, per conto di banche o di intermediari finanziari, l'erogazione di finanziamenti e ogni forma di pagamento o d'incasso di denaro contante, di altri mezzi di pagamento o di titoli di credito. I mediatori creditizi possono raccogliere le richieste di finanziamento sottoscritte dai clienti, svolgere una prima istruttoria per conto dell'intermediario erogante e inoltrare tali richieste a quest'ultimo.

Normativa in materia di antiriciclaggio

Il decreto correttivo n. 60 del 10 aprile 2007 ha allargato la platea dei destinatari degli obblighi di (i) identificazione dei clienti e (ii) segnalazione di operazioni sospette all'Ufficio italiano Cambi, anche ai Centri Elaborazione Dati (CED), intendendosi per tali i soggetti che svolgono l'attività di azione e registrazione elettronica dei dati.

Soluzione Tasse, in forza dello svolgimento dell'attività di CED, è dunque ricompresa tra i destinatari delle disposizioni in materia di prevenzione e contrasto del riciclaggio e del finanziamento al terrorismo, ai sensi dell'art. 3, comma 4, lettera b, del D.lgs. 231/07.

In forza di tali disposizioni, i CED sono obbligati all'adeguata verifica del cliente sia in occasione dell'instaurazione di un rapporto continuativo, sia del conferimento dell'incarico per l'esecuzione di una prestazione. Tuttavia, tutte le volte che i centri elaborazione dati contabili si propongono come soggetti "full-service", ricomprendendo nei loro servizi anche attività svolte da commercialisti indipendenti iscritti nei rispettivi albi, ai fini antiriciclaggio, il soggetto esecutore di tali attività professionali avrà a sua volta tutti gli obblighi antiriciclaggio propri, sia verso il centro elaborazione dati contabili che verso il cliente del centro elaborazione dati contabili, e tra questi obblighi ovviamente anche la segnalazione di operazioni sospette.

In particolare, i centri elaborazione dati contabili sono obbligati ad effettuare l'autovalutazione del rischio di riciclaggio previsto all'art. 15 del D.lgs. 231/2007 e cioè la valutazione dei rischi di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo, cui sono esposti nell'esercizio della loro attività, andando ad individuare i propri rischi associati alla tipologia di clientela, all'area geografica di operatività, ai canali distributivi e ai prodotti e i servizi offerti.

Si ricorda che l'autovalutazione del rischio riciclaggio, che i centri elaborazione dati contabili devono predisporre e conservare, è un documento che dovrà essere esibito in occasione dei controlli e delle ispezioni antiriciclaggio effettuati dalla Guardia di Finanza. Inoltre, la normativa antiriciclaggio ha aumentato il livello di attenzione per l'organizzazione interna per i centri elaborazioni dati contabili, prevedendo l'obbligo di adottare presidi e controlli interni e specifiche procedure necessarie a mitigare e gestire i rischi di riciclaggio, ai sensi dell'art 16 del D.lgs. 231/2007.

Tali obblighi spingono il centro elaborazione dati contabili, dotato di personalità giuridica, ad introdurre una vera e propria funzione antiriciclaggio, ivi compresa la nomina di un responsabile della funzione antiriciclaggio.

Pertanto, ai fini organizzativi in tutti i centri elaborazione dati contabili con personalità giuridica deve essere previsto:

- un manuale delle procedure antiriciclaggio;
- una funzione antiriciclaggio;
- un responsabile della funzione antiriciclaggio.

Per l'obbligo di segnalazione delle operazioni sospette da parte dei centri elaborazione dati contabili lo stesso ricade sull'amministratore che ha anche l'obbligo di abilitarsi al portale dedicato attraverso il quale eseguire le segnalazioni di operazioni sospette.

Infine, i Centri di Elaborazioni Dati contabili trasmettono telematicamente le segnalazioni di operazioni sospette alla UIF, previa registrazione e abilitazione al portale di Banca d'Italia, Infostat Uif.

Normativa in materia di protezione dei dati personali

In data 25 maggio 2018 è entrato in vigore in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea il Regolamento UE 2016/679 (il "GDPR") relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali. Il GDPR prevede, in particolare:

- sanzioni fino all'importo di Euro 20 milioni, o al 4% del fatturato globale annuale, per ciascuna violazione;
- requisiti stringenti per il consenso che l'interessato è tenuto, in specifici casi, a prestare;
- diritti rafforzati per gli interessati, ivi incluso il diritto alla portabilità dei dati o il "diritto all'oblio", che prevede, in alcune circostanze, la cancellazione permanente dei dati personali dell'interessato;
- l'obbligo per i titolari del trattamento di mettere in atto misure tecniche e organizzative adeguate al fine di garantire un livello di sicurezza adeguato al rischio.

In Italia, in data 20 settembre 2018, è entrato in vigore il D.lgs. 101/2018, che adegua le disposizioni del D.lgs. 196/2003 a quelle del predetto GDPR.

Disciplina in tema di credito di imposta per costi di consulenza in relazione al processo di quotazione

L'art. 1, commi 89 a 92, della Legge di Bilancio 2018, come attuato dal DM 23 aprile 2018 pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 18 giugno 2018 n. 139, ha introdotto un credito d'imposta per le PMI (definizione secondo la raccomandazione 2003/36/CE) che a partire dal 1° gennaio 2018 iniziano una procedura di ammissione alla quotazione in un mercato regolamentato, o in sistemi multilaterali di negoziazione di uno Stato membro UE o dello Spazio economico europeo.

L'agevolazione, pari al 50% dei costi di consulenza sostenuti sino al 31 dicembre 2020 in relazione al processo di quotazione, e in ogni caso fino a un importo massimo di Euro 500.000, è riconosciuto solo nel caso di perfezionamento della procedura di ammissione alla quotazione.

I costi di consulenza ammissibili sono quelli sostenuti per il processo di quotazione, per tali intendendosi le consulenze specialistiche (in ambito fiscale, legale o *marketing*) prestate da professionisti esterni alla PMI e necessarie per valutare la fattibilità della quotazione e per sostenere la società nel corso di tutto il processo.

L'istanza per il riconoscimento del credito d'imposta deve essere inviata in via telematica nel periodo compreso tra il 1° ottobre dell'anno in cui è stata ottenuta la quotazione e il 31 marzo dell'anno successivo.

Il credito d'imposta è utilizzabile esclusivamente in compensazione ex art. 17 del d.lgs. 241/1997 mediante modello F24, a decorrere dal decimo giorno lavorativo del mese successivo a quello in cui alla PMI viene comunicato dal Ministero il riconoscimento dell'agevolazione.

Esso deve essere indicato nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta di maturazione del credito e nelle dichiarazioni dei redditi relative ai periodi d'imposta successivi, fino a quello nel quale se ne conclude l'utilizzo.

9. INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE

9.1. Tendenze nell'andamento delle vendite e nell'evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita

Dalla data di chiusura della relazione semestrale al 30 giugno 2021 alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non è a conoscenza di particolari informazioni su tendenze che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente medesimo.

9.2. Eventuali cambiamenti significativi dei risultati finanziari del Gruppo dalla data dell'ultimo esercizio incluso nelle informazioni finanziarie fino alla Data del Documento di Ammissione

Dalla chiusura del bilancio consolidato del Gruppo al 30 giugno 2021 alla Data del Documento di Ammissione non si sono verificati eventi tali da incidere significativamente sui risultati finanziari dell'Emittente.

9.3. Tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive della Società almeno per l'esercizio in corso

Oltre a quanto indicato nella Sezione Prima, Capitolo 4 "Fattori di Rischio", alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non è a conoscenza di tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente.

10. PREVISIONI O STIME DEGLI UTILI

10.1. Principali presupposti sui quali è basato il Budget 2021

Il piano strategico del Gruppo relativo al periodo 2021-2025 (il **"Business Plan"**) è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 20 ottobre 2021 ed è stato predisposto in accordo con i Principi Contabili Italiani. Il perimetro considerato nella redazione del Piano Industriale è omogeneo con quello della Società, alla Data del Documento di Ammissione, ed è stato assunto costante per tutto l'arco temporale considerato ai fini del Piano Industriale. Il Piano Industriale, che assume come base di partenza la situazione contabile del Gruppo al 31 dicembre 2020, è stato predisposto considerando lo scenario macroeconomico e delle azioni strategiche che dovranno essere intraprese dall'Emittente. Il Piano Industriale prende avvio dalla situazione consuntiva del Gruppo alla data del 30 giugno 2021 ed è basato su ipotesi concernenti eventi futuri per loro natura soggetti ad incertezza e quindi non controllabili da parte degli amministratori. Il Business Plan è stato predisposto (i) in coerenza con il piano strategico e le logiche di sviluppo del Gruppo nel medio e lungo termine; (ii) in ottica *"stand alone"* (i.e. *"pre-money"*), in quanto non include i flussi rivenienti dalla sottoscrizione dell'Aumento di Capitale Offerta da parte del mercato; (iii) in conformità ai principi contabili applicati dall'Emittente nella redazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2020, tenuto conto dei dati al 30 giugno 2021 e dei dati preliminari del secondo semestre 2021.

Gli obiettivi stimati per l'esercizio 2021 inseriti nel Piano Industriale, che rappresentano il primo anno del Piano Industriale, si basano sia su un insieme di azioni già intraprese i cui effetti però si devono manifestare nel futuro, sia su un insieme di stime ed ipotesi relative alla realizzazione di eventi futuri e di azioni che dovranno essere intraprese da parte degli amministratori dell'Emittente (il **"Budget 2021"**). Tali previsioni, pertanto, sono legate a elementi di soggettività ed incertezza ed in particolare dalla rischiosità che eventi preventivati ed azioni dai quali traggono origine possano non verificarsi ovvero possano verificarsi in misura e in tempi diversi da quelli prospettati, mentre potrebbero verificarsi eventi ed azioni non prevedibili al tempo della loro preparazione. Tali stime e ipotesi includono, tra le altre, assunzioni ipotetiche, soggette ai rischi ed alle incertezze che caratterizzano l'attuale scenario macroeconomico, relative ad eventi futuri ed azioni degli amministratori che non necessariamente si verificheranno, e ad eventi ed azioni sui quali gli amministratori non possono, o possono solo in parte, influire circa l'andamento delle principali grandezze patrimoniali ed economiche o di altri fattori che ne influenzano l'evoluzione (nel complesso le **"Assunzioni ipotetiche"**).

Il Management ritiene che il Piano Industriale sia costruito secondo ipotesi ragionevoli e attendibili, nel rispetto di criteri razionali di quantificazione delle grandezze economico finanziarie nelle quali si articola. I fattori che potrebbero far differire significativamente i risultati effettivi da quelli del Budget 2021 sono innumerevoli e comprendono, tra l'altro, modifiche impreviste i) dei fattori competitivi, delle disposizioni di legge o dei regolamenti nei settori in cui opera il Gruppo, ii) delle condizioni internazionali di tipo economico, sociale o politico che potrebbero avere un impatto negativo o positivo sul Gruppo e iii) delle condizioni dei mercati creditizi. In particolare, a causa dell'aleatorietà connessa alla realizzazione di qualsiasi evento futuro, sia per quanto concerne il concretizzarsi dell'accadimento sia per quanto riguarda la misura e la tempistica della sua manifestazione, gli scostamenti fra valori consuntivi e valori stimati nel Budget 2021 incluso nel Piano Industriale potranno essere anche significativi, anche qualora gli eventi previsti nell'ambito delle assunzioni utilizzate per la predisposizione del Budget 2021 e del Piano Industriale si manifestassero.

Per effetto dell'aleatorietà connessa alla realizzazione degli eventi futuri, non può essere escluso che il mancato raggiungimento di tali risultati nei tempi previsti né il conseguente mantenimento degli stessi possa generare degli scostamenti fra valori consuntivi e valori preventivati anche significativi.

10.2. Principali assunzioni sulla base delle quali l'Emittente ha elaborato il Budget 2021

Budget 2021

L'elaborazione del Budget 2021 si basa sulle seguenti principali Assunzioni Ipotetiche:

- Valore della produzione. Il risultato così stimato deriva dalla considerazione dei seguenti fattori: (i) una continua crescita del business esistente, principalmente legata alle attività di marketing realizzate dal Gruppo e all'implementazione del *cross-selling* tra le diversi verticali; (ii) un crescente contributo al risultato di Gruppo da parte dei nuovi verticali introdotti nel 2020 (i.e. Xriba e Soluzione Meeting) e nel primo semestre 2021 (i.e. Soluzione Funding e QBC), la cui principale leva di crescita è rappresentata dall'attività di marketing diretta. Inoltre, il Gruppo evidenzia una stagionalità favorevole nella seconda parte dell'anno legata principalmente ad un maggior tasso di acquisizione clienti nel business della consulenza fiscale ed alla realizzazione delle *success fee* nel business della mediazione creditizia/finanza agevolata.
- EBITDA. Il risultato così stimato è stato elaborato in considerazione dell'andamento dei costi operativi in linea con quanto evidenziato durante la prima parte del 2021, fatto salvo per: (i) una minore incidenza dei costi "IT" e commerciali, tradizionalmente concentrati nei primi mesi dell'anno; (ii) una maggiore incidenza dei verticali introdotti nella prima parte dell'anno 2021 che presentano, secondo le stime del Management, una marginalità strutturalmente più elevata rispetto al business esistente del Gruppo; infine, (iii) un più efficiente set-up remunerativo delle persone chiave del Gruppo.

Il valore della produzione risulta da stime effettuate considerando i contratti in essere, il *budget* degli ultimi 6 (sei) mesi del 2021 ed i ricavi storici conseguiti come tendenza nell'ultimo trimestre dell'esercizio precedente. La loro stima deriva quindi anche dagli effetti di talune informazioni che, alla Data del Documento di Ammissione, non sono ancora disponibili, anche in considerazione della tipologia di attività dell'Emittente.

Sulla base delle ipotesi sopra descritte, il Budget 2021 predisposto dall'Emittente prevede, tra l'altro, una situazione di previsione al 31 dicembre 2021, che stima ragionevolmente il raggiungimento dei seguenti risultati:

<i>In €/000</i>	31 dicembre 2021
Valore della produzione	26.260
EBITDA	2.550

In conclusione, alla Data del Documento di Ammissione, si ritiene che non vi siano elementi tali da poter concludere che il Gruppo, in assenza di forti discontinuità, legate anche al particolare momento che sta attraversando l'economia a causa del COVID-19, che si potrebbero presentare nella finalizzazione delle operazioni relative agli ultimi 6 (sei) mesi del 2021, non sia nelle condizioni di raggiungere le stime di ricavi e marginalità consolidati sopra indicate.

10.3. Dichiarazione degli amministratori dell'Emittente e dell'Euronext Growth Advisor ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan (Scheda due, punto (d)) sugli obiettivi stimati

Tenuto conto delle assunzioni di cui al precedente Paragrafo 10.2, gli amministratori dell'Emittente dichiarano che il Budget 2021 sopra illustrato è stato formulato dopo aver svolto le necessarie ed approfondite indagini.

Il Budget 2021 è stato predisposto in conformità ai Principi Contabili Nazionali, omogenei a quelli utilizzati dall'Emittente e dal Gruppo per la redazione del Bilancio di Esercizio 2020, da cui sono tratte le informazioni finanziarie selezionate contenute nella Sezione Prima, Capitolo 3, del Documento di Ammissione.

A tal riguardo si segnala che, ai fini di quanto previsto nella Scheda Due, lett. (d) punto (iii) del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, l'Euronext Growth Advisor ha confermato, mediante dichiarazione inviata alla Società, di essere ragionevolmente convinto che il Budget 2021 è stato formulato dopo attento ed approfondito esame da parte degli amministratori dell'Emittente, delle prospettive economiche e finanziarie.

Fermo restando quanto precede, in ogni caso, in considerazione dell'incertezza che caratterizza qualunque dato previsionale, gli investitori non devono fare affidamento sul Budget 2021 nelle proprie decisioni di investimento. Al riguardo si raccomanda inoltre di leggere con attenzione la Sezione Prima, Capitolo 4, del Documento di Ammissione, in quanto il verificarsi anche di uno solo dei fattori di rischio ivi descritti potrebbe impedire il raggiungimento del Budget 2021 riportato nel Documento di Ammissione.

11. ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA E ALTI DIRIGENTI

11.1 Consiglio di amministratore

11.1.1 Composizione

Composizione

L'Emittente adotta un sistema di amministrazione tradizionale composto da Consiglio di Amministrazione e Collegio Sindacale.

Ai sensi dell'articolo 20.1 dello Statuto, la gestione dell'Emittente è affidata ad un Consiglio di Amministrazione costituito da un numero di consiglieri compreso tra 3 e 9, a seconda di quanto deliberato di volta in volta dall'assemblea ordinaria, di cui almeno uno, ovvero due nel caso sia composto da più di 7 membri, deve essere in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dall'articolo 147-ter comma 4 del TUF, previa valutazione positiva da parte dell'Euronext Growth Advisor ai sensi dell'art. 6-bis del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

Il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, in carica alla Data del Documento di Ammissione, è composto da 3 membri, è stato nominato con delibera dell'assemblea degli azionisti del 4 ottobre 2021 e resterà in carica fino all'approvazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 2023.

I componenti del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente sono indicati nella tabella che segue:

<i>Carica</i>	<i>Nome e Cognome</i>	<i>Luogo di nascita</i>	<i>Data di nascita</i>
Presidente del Consiglio di Amministrazione	Gianluca Massini Rosati	Orvieto (TR)	11/09/1981
Consigliere	Antonio Piovesana	Verona	05/03/1966
Amministratore Indipendente	Edoardo Narduzzi	Roma	26/08/1964

I componenti del Consiglio di Amministrazione sono domiciliati per la carica presso la sede legale dell'Emittente.

Viene di seguito riportato un breve *curriculum vitae* dei membri del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente:

Gianluca Massini Rosati:

E' un imprenditore e autori di libri, che nel 2016 ha creato Soluzione Tasse, una importante scale-up italiana costituita da un network di commercialisti specializzati nelle materie fiscali: presiede inoltre la Fondazione Vittime del Fisco che aiuta le imprese e gli imprenditori schiacciati dalla pressione fiscale. Ha creato anche Xriba, il software di intelligenza artificiale che registra in automatico la contabilità riducendo i costi e liberando i commercialisti e imprenditori dalla burocrazia fiscale. Autore di libri tra i quali "Pagare meno tasse si può" edito da Rizzoli nel 2017.

Prima di entrare a fare parte del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, Gianluca Massini Rosati ha svolto attività operativa e di promozione dell'immagine aziendale a favore dell'Emittente; inoltre, riceveva royalties annuali a fronte della concessione in licenza dei marchi "Soluzione Tasse Consulting Company" e "Soluzione Tasse Pagare Meno Tasse Legalmente" a favore dell'Emittente, originariamente di sua proprietà e oggi di titolarità di Soluzione Tasse.

Antonio Piovesana:

Svolge la professione di dottore commercialista dal 1992, ha gestito società di consulenza dal 2000 al 2021, nel 2003 ha fondato una cooperativa sociale dedicata al transito delle persone con disabilità amministrandola nella fase di avvio dell'attività. Amministra anche holding di famiglia su mandato fiduciario dei clienti.

Edoardo Narduzzi:

Laureato con lode in giurisprudenza e economia e commercio, giornalista e dottore commercialista. MBA Warwick University, MSc in Finance London Business School, MSc Environmental Economics Imperial College; MPP Harvard University. Ricopre il ruolo di amministratore delegato di NETikos S.p.A., società del gruppo Telecom Italia dal 2000 al 2005. Successivamente, diventa imprenditore seriale nel settore ICT con diverse storie di successo nel mercato italiano ed internazionale.

Con riferimento al compenso del Consiglio di Amministrazione, l'Assemblea dei Soci ha deliberato in data 4 ottobre 2021 di attribuire allo stesso un compenso lordo complessivo annuale fino ad Euro 650.000.

Si sottolinea inoltre come in data 29 settembre 2021 il Consiglio di Amministrazione abbia dato delega al consigliere Gianluca Massini Rosati, con piena facoltà di sub-delega, con ogni più ampio potere e facoltà, necessari e/o opportuni ad alcuni consiglieri di avviare lo studio di piani di incentivazione di medio-lungo termine per il top management, ivi compreso lo stesso Gianluca Massini Rosati, da proporsi all'assemblea dei soci entro il primo semestre 2022. Questo al fine di parametrare parte dei compensi all'andamento dell'Emittente, allineando così gli interessi dei manager a quelli degli azionisti.

11.1.2 Poteri del consiglio di amministrazione e degli amministratori delegati

Poteri conferiti al Consiglio di Amministrazione

Al Consiglio di Amministrazione sono attribuiti i più ampi poteri per la gestione ordinaria e straordinaria della Società, senza eccezioni di sorta; esso ha facoltà di compiere tutti gli atti che ritenga opportuni per lo svolgimento delle attività costituenti l'oggetto sociale o strumentali allo stesso, esclusi soltanto quelle che la legge, lo statuto sociale o i regolamenti, incluso il Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, riservano alla decisione dei soci.

Poteri conferiti all'Amministratore Delegato Antonio Piovesana

Con delibera del Consiglio di Amministrazione del 20 ottobre 2021, all'Amministratore Delegato Antonio Piovesana, fatti salvi i poteri che la legge e/o lo statuto sociale espressamente riservano alla competenza dell'assemblea dei soci o del Consiglio di Amministrazione, sono stati attribuiti i seguenti poteri:

- a) dirigere e gestire l'azienda sociale;
- b) dare esecuzione alle delibere del Consiglio di Amministrazione svolgendo tutti gli atti necessari e connessi all'attuazione di quanto deliberato;
- c) compiere gli atti che rientrano nell'ordinaria amministrazione della Società, incluso, a titolo esemplificativo:
 - i. ordinare bonifici ed emettere assegni bancari su conti correnti intestati alla Società, senza limiti di importo;

- ii. assumere e concedere appalti per l'esecuzione di lavori e somministrazioni di ogni genere stipulando i relativi contratti, concorrendo se del caso a procedere all'asta pubblica e privata, nominando se occorre mandatari speciali per partecipare alle relative gare, incanti o licitazioni, senza limiti di importo;
- iii. concludere, modificare, risolvere in nome e per conto della Società contratti di acquisto, permuta e vendita di materiali, prodotti, macchinari, autoveicoli ed in genere qualsiasi altro contratto avente ad oggetto beni mobili, impegnando la Società per tutti i diritti e le obbligazioni che possono derivarne, senza limiti di importo;
- iv. rappresentare la Società davanti a qualsiasi autorità giudiziaria, amministrativa, fiscale ordinaria e speciale, in qualunque procedura, in qualunque grado e sede, e quindi anche in sede di Consiglio di Stato, di Cassazione, di Revocazione, con poteri di sottoscrivere istanze e ricorsi, proporre e sostenere azioni amministrative e giudiziarie, di cognizione, esecuzione ed anche procedure di fallimento, di concordato, di moratoria, addivenendo alle formalità relative e quindi al rilascio di procure, mandati speciali ad avvocati e procuratori, generali e speciali;
- v. concludere transazioni, sottoscrivere compromessi arbitrari e clausole compromissorie, procedendo altresì alla designazione e alla nomina di arbitri, senza limiti di importo;
- vi. deferire e riferire giuramenti, deferire e rispondere ad interrogatori o interPELLI anche in materia di falso civile, costituirsi parte civile in processi penali ed eleggere domicilio;
- vii. rilasciare e revocare mandati *ad lites* ad avvocati e procuratori e *ad negotia* a dipendenti della Società o a terzi per uno o più atti nell'ambito dei poteri spettanti allo stesso;
- viii. compiere qualsiasi operazione finanziaria attiva e passiva, compresi sconti cambiari di effetti a firma della Società, operazioni di riporto presso qualsiasi istituto bancario compreso l'istituto di emissione, assumendo gli impegni ed adempiendo alle formalità necessarie, come richiesto dall'istituto, compreso il rilascio di fideiussioni e l'assunzione di indebitamento a breve, medio, lungo termine fino all'importo massimo di Euro 250.000 (duecentocinquantamila/00) per singola operazione;
- ix. compiere, in favore della Società, operazioni di sconti cambiari di effetti a firma di terzi, girare e quietanzare assegni bancari, vagli cambiari, fidi di credito, cambiali, vaglia postali pagabili presso aziende di credito, uffici postali e telegrafici ed in genere presso qualsiasi persona fisica o giuridica;
- x. ordinare bonifici ed emettere assegni bancari su conti correnti intestati alla Società senza limiti di importo;
- xi. stipulare contratti o convenzioni aventi per oggetto opere dell'ingegno, marchi e brevetti e modelli ed altre opere analoghe, ad eccezione dei contratti di vendita, permuta o cessione a titolo definitivo a terzi della proprietà o altri diritti su beni immateriali, ivi inclusi, senza limitazione, marchi e brevetti;

- xii. stipulare, negoziare, modificare e risolvere contratti di consulenza relativi alle attività marketing dei prodotti e del marchio, quali, a mero titolo esemplificativo, sponsorizzazioni, pubblicità, eventi, per importi fino a Euro 100.000 per singola operazione;
- xiii. sottoscrivere, negoziare, modificare e risolvere contratti di acquisto di materiale, contratti di servizi e consulenza, per importi fino a Euro 100.000 per singola operazione;
- xiv. prendere in locazione e/o affitto beni mobili ed immobili e comunque stipulare contratti di prestazione di servizi, attiva e passiva;
- xv. acquistare, vendere e permutare veicoli e mezzi di trasporto in genere;
- xvi. sottoscrivere la corrispondenza della Società;
- xvii. provvedere per conto, in nome e nell'interesse della Società alla riscossione, allo svincolo ed al ritiro di tutte le somme e di tutti i valori che siano per qualsiasi causale o titolo dovuti alla medesima da chicchessia, così dalle amministrazioni dello Stato, dai Comuni e Province, dalla Cassa Depositi e Prestiti delle Tesorerie Provinciali dello Stato, del Dipartimento Regionale delle Entrate, dai Consorzi ed Istituti di Credito; emettere e quindi incassare le somme oggetto dei mandati che siano già state emesse o che saranno da emettersi in futuro, senza limitazione di tempo, a favore della Società in relazione a qualsiasi somma per capitale o interessi che a questa sia dovuta dalle predette amministrazioni e dai su indicati uffici e istituti, sia in liquidazione dei depositi fatti dalla Società medesima, sia per qualsiasi altra causale o titolo; rilasciare a nome della Società le corrispondenti dichiarazioni di quietanza e di scarico ed in genere tutte quelle dichiarazioni che potranno essere richieste in occasione dell'espletamento delle singole pratiche, compresa quella di esonero dei suindicati uffici, amministrazioni ed istituti da ogni responsabilità al riguardo;
- xviii. rappresentare la Società e compiere qualsiasi atto ed operazione presso gli Uffici pubblici e privati, la Banca d'Italia e le Banche agenti, la Tesoreria dello Stato, la Cassa Depositi e Prestiti, le Direzioni regionali delle Entrate, nonché presso i Centri di Servizio e gli Uffici e le Agenzie delle Entrate e del Territorio, gli Uffici Previdenziali, gli Uffici del Lavoro, la Dogana, le Compagnie di Trasporto ed in genere rappresentare la società presso qualsiasi amministrazione pubblica e privata, ivi compresa l'amministrazione dello stato, le regioni, uffici comunali e provinciali, Le camere di commercio, uffici finanziari, firmando denunce, istanze, ricorsi e dichiarazioni, presentando e sottoscrivendo dichiarazioni, ricorsi, domande e ogni altro documento;
- xix. nominare mandatari speciali per ritirare valori, plichi, pacchi, lettere raccomandate e assicurate, nonché vaglia postali ordinari e telegrafici, presso gli uffici postali e telegrafici;
- xx. ritirare valori, plichi, pacchi, lettere raccomandate ed assicurate, nonché vaglia postali ordinari e telegrafici, presso gli uffici postali e telegrafici;
- xxi. compiere qualsiasi atto ed operazione presso gli uffici postali e telegrafici;

- xxii. compiere qualsiasi atto ed operazione presso gli uffici ferroviari, doganali, postelegrafonici ed in genere presso qualsiasi ufficio pubblico e privato di trasporto, con facoltà di rilasciare le debite quietanze di liberazione, dichiarazioni di scarico e consentire vincoli e svincoli;
- xxiii. sottoscrivere richieste di notizie, informazioni e documenti, richieste di certificati ed attestazioni ad enti pubblici, richieste di chiarimenti e solleciti di offerte per fornitori;
- xxiv. subdelegare a terzi i poteri innanzi delegati;

nei limiti di quanto previsto al punto c) precedente, di attribuire al consigliere Antonio Piovesana, tutti i poteri inerenti alla gestione delle risorse umane della Società e più precisamente il potere di:

- (i) assumere, sospendere, promuovere o trasferire personale dipendente (impiegati, operai, quadri, dirigenti), determinandone qualifiche e retribuzioni ed eventualmente attribuendo loro eventuali poteri per il compimento di atti gestionali; nominare ausiliari di commercio, depositari, agenti e rappresentanti, con o senza mandato;
- (ii) concedere al personale dipendente, inclusi i dirigenti, aumenti di stipendio;
- (iii) licenziare personale dipendente, inclusi i dirigenti, o comunque addivenire alla cessazione del rapporto di lavoro potendo accordare incentivi all'esodo;
- (iv) transigere e conciliare tutte le controversie di lavoro, giudiziali ed extragiudiziali;
- (v) concludere contratti di collaborazione professionale e/o consulenza inclusi quelli relativi a collaborazioni a progetto e a prestazioni di lavoro autonomo occasionali, ad eccezione dei contratti con i clienti;
- (vi) rappresentare la Società in sede di verifiche ispettive, presso enti ed istituzioni per attività attinenti alla materia previdenziale ed assistenziale;
- (vii) rappresentare la Società in sede sindacale con facoltà di sottoscrivere accordi aziendali e/o integrativi.

Poteri conferiti al Presidente del Consiglio di Amministrazione Gianluca Massini Rosati

Con delibera del Consiglio di Amministrazione del 20 ottobre 2021, al Presidente del Consiglio di Amministrazione Gianluca Massini Rosati, fatti salvi i poteri che la legge e/o lo statuto sociale espressamente riservano alla competenza dell'assemblea dei soci o del Consiglio di Amministrazione, sono stati attribuiti i seguenti poteri:

- a) rappresentare la società nella comunicazione istituzionale e nelle pubbliche relazioni verso i media e social media, svolgendo l'attività di influencer a vantaggio di tutte le società del gruppo Soluzione Tasse;
- b) individuare i migliori canali di comunicazione per la promozione delle società del gruppo;
- c) gestire le trattative commerciali con i media e social media;
- d) individuare i budget di spesa per la comunicazione del gruppo;
- e) prendere parte a conferenze, workshop, eventi ed iniziative promozionali sia online che offline presentandosi con la carica di "Presidente del gruppo Soluzione Tasse";
- f) lavorare insieme all'ufficio stampa per rilasciare interviste e commenti sulle principali testate nazionali e network televisivi e radiofonici per promuovere il marchio Soluzione Tasse.

11.1.3 Cariche ricoperte dai membri del consiglio di amministrazione in società diverse dall'Emittente

La seguente tabella indica le principali società di capitali o di persone, diverse dall'Emittente, in cui i componenti del Consiglio di Amministrazione siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o vigilanza, ovvero soci, negli ultimi cinque anni dalla Data del Documento di Ammissione:

<i>Nome e Cognome</i>	<i>Società</i>	<i>Carica o partecipazione detenuta</i>	<i>Status alla Data del Documento di Ammissione</i>
<i>Gianluca Massini Rosati</i>	Gianluca Massini Rosati	Titolare firmatario	In essere
	MRH Società semplice	Socio amministratore	In essere
	Anubi Digital S.r.l.	Socio	In essere
	CCS Italia S.r.l.	Socio	In essere
	Confintech società consortile a r.l.	Socio	In essere
<i>Antonio Piovesana</i>	Soluzioni Contabili società cooperativa a r.l.	Consigliere	In essere
	We-pro s.t.p. s.r.l.	Consigliere	In essere
	ST Consulting Sas	Socio accomandante	In essere
	GBR Group S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	SM Investments S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	SAFIM 1934 S.p.A.	sindaco	In essere
	Vittoria S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	Studio 75 Sas di Lacalandra Laura	Socio accomandante	In essere
	Kairos S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	Velar S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	Every 28 Inc.	Legale rappresentante	In essere
	AV Holding S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	We.pro s.t.p. s.r.l.	Socio	In essere
<i>Edoardo Narduzzi</i>	Tivinci S.r.l.	Socio	In essere
	Jure consulting S.r.l. in liquidazione	Socio	Cessata
	Miowelfare S.r.l.	Socio	Cessata

Techedge S.p.A.	Socio	Cessata
Evabeta S.r.l.	Socio	Cessata
Itebra s.r.l. in liquidazione	Socio	Cessata
Robet S.r.l.	Socio	Cessata
Synchronia S.r.l.	Socio	Cessata
Atypico S.r.l. in liquidazione	Socio	Cessata
Pipero and friends S.r.l.	Socio	Cessata
Mashfrog Group S.r.l.	Amministratore	In essere
RoBet S.r.l.	Amministratore	In essere
Softec S.p.A.	Amministratore	In essere
Evabeta S.r.l.	Amministratore	In essere
Pracedo Ltd	Amministratore	In essere
Mashfrog DMCC	Amministratore	In essere
3Medchain S.r.l.	Amministratore Unico	In essere
Alterawide S.r.l.	Amministratore	In essere
Alphiewealth S.r.l.	Amministratore	In essere
Adplify S.r.l. in liquidazione	Liquidatore	In essere
Fourfab S.r.l.	Amministratore	In essere
Robinson Crusoe	Presidente	In essere
Ucapital24 S.p.A.	Amministratore	Cessata
Vetrya S.p.A.	Amministratore	Cessata
Techedge S.p.A.	Amministratore	Cessata

Per quanto a conoscenza dell'Emittente, negli ultimi cinque anni nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione (i) ha riportato condanne in relazione a reati di frode o bancarotta; (ii) è stato dichiarato fallito o sottoposto a procedure concorsuali o è stato associato a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o procedura di liquidazione; (iii) è stato ufficialmente incriminato e/o è stato destinatario di sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) nello svolgimento dei propri incarichi, né è stato interdetto dalla carica di amministrazione, direzione o vigilanza dell'Emittente o dalla carica di direzione o gestione di altre società.

Si precisa tuttavia che Gianluca Massini Rosati è attualmente iscritto nel registro degli indagati nell'ambito del procedimento penale n. 3112/2018, iscritto presso la Procura di Perugia, per il reato previsto dall'art. 5 del D.lgs. 74/2000 (i.e. omessa dichiarazione), e del procedimento penale n. 35680/18, iscritto presso la Procura di Milano, per il reato di cui all'articolo 648 ter del codice penale (i.e. impiego di denaro, beni o utilità di provenienza illecita). Infine, si segnala che lo stesso è coinvolto nel procedimento penale n.

34243/2018 avanti al Giudice dell'Udienza Preliminare di Roma per il reato di cui all'articolo 110 del codice penale e 216 comma 1 n.2), 223 comma 1 R.D. 267/1942 (i.e. bancarotta fraudolenta). Allo stato l'Emittente non è in possesso di ulteriori informazioni in relazione a tali indagini.

11.2 Organo di controllo

11.2.1 Composizione

Ai sensi dell'articolo 26 dello Statuto, il Collegio Sindacale si compone di 3 sindaci effettivi e 2 sindaci supplenti che durano in carica per tre esercizi, nominati dall'assemblea, la quale nomina anche il Presidente nel rispetto delle disposizioni di legge. I Sindaci durano in carica tre esercizi e scadono alla data dell'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo al terzo esercizio successivo all'assunzione della carica; essi sono rieleggibili.

Il Collegio Sindacale dell'Emittente è composto da 3 sindaci effettivi e da 2 sindaci supplenti, è stato nominato dall'assemblea degli azionisti del 4 dicembre 2019 e resterà in carica fino alla data dell'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2022.

Alla Data del Documento di Ammissione il Collegio Sindacale risulta composto come indicato nella tabella che segue:

<i>Carica</i>	<i>Nome e Cognome</i>	<i>Luogo di nascita</i>	<i>Data di nascita</i>
Presidente del Collegio Sindacale	<i>Giovanni Pace</i>	<i>Orvieto</i>	<i>04/12/1954</i>
Sindaco	<i>Marina Benvenuti</i>	<i>Palermo</i>	<i>30/04/1962</i>
Sindaco	<i>Claudio Signorelli</i>	<i>Lugano Svizzera</i>	<i>04/01/1974</i>
Sindaco Supplente	<i>Giovanna Stocchino</i>	<i>Bologna</i>	<i>31/05/1962</i>
Sindaco Supplente	<i>Rosita Donzì</i>	<i>Patti</i>	<i>15/12/1967</i>

I componenti del Collegio Sindacale sono domiciliati per la carica presso la sede dell'Emittente.

Viene di seguito riportato un *breve curriculum vitae* dei componenti del Collegio Sindacale:

Giovanni Pace:

Professionista in attività dal 1980, svolge prevalentemente consulenza societaria tra il Lazio, l'Umbria e la Toscana, è iscritto nella sezione nel registro dei revisori contabili ed è revisore dei conti degli Enti locali. Ricopre la carica di Presidente del collegio sindacale di diverse società dal 1987. Svolge anche l'attività di consulente tecnico del Tribunale nonché curatore fallimentare dal 1989.

Claudio Signorelli:

Professionista in attività dal 2006, iscritto nel registro dei revisori legali dei conti, e ricopre la carica di sindaco di diverse società, sia per azioni che a responsabilità limitata, dal 2008 ad oggi. E' anche iscritto

al n. 524 dell'elenco dei tutor per l'ente nazionale per il microcredito. Opera anche come CTU e perito presso il tribunale di Roma, sia sezione penale che civile. E' anche mediatore civile.

Marina Benvenuti:

Consigliere dell'ODCEC di Roma con incarico di Consigliere Tesoriere mandato dal 01/01/2017 al 31/12/2020; advisor ed iscritto come Gestore della Crisi presso OCC n. 1 (Organismo della Composizione della Crisi) presso il Ministero di Grazia e Giustizia ODCEC Roma. Iscritta all'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Roma al n. AA3936 dal 1992 e nel Registro dei Revisori contabili, Ministero Grazia e Giustizia, al n. 62672 dalla sua prima istituzione. Svolge anche l'attività di consulente Tecnico d'Ufficio (C.T.U.) presso il Tribunale Civile di Roma. Commissario per Esame di Stato sessioni 2010 e 2014 per l'abilitazione alla professione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili. Componente di Commissione di concorso per la selezione, tramite Bando Pubblico, di personale presso vari Enti di diritto pubblico. Componente delle seguenti Commissioni presso l'Ordine Professionale.

Giovanna Stocchino:

Laureata in economia e commercio con lode nel 1985, dopo due anni consegue l'abilitazione alla professione di dottore commercialista. Dal 1986 al 1990 ricopre il ruolo di impiegata in una società di servizi contabili. A partire dal 1996, è nominata assistente al liquidatore di un gruppo attivo nel settore immobiliare e dell'edilizia. Dal 1990 al 1999 svolge l'attività di impiegata quadro presso una società holding quotata in Borsa, dove si occupa delle mansioni di coordinamento e controllo delle funzioni di contabilità e bilancio, amministrative e di segreteria societaria. Dal 2000 al 2003 ricopre il ruolo di impiegata quadro in una società di servizi contabili, amministrativi e fiscali di primario gruppo immobiliare con mansioni di coordinamento e controllo in contabilità, redazione di bilanci e bilanci consolidati e operazioni societarie. Dal 2014 è nominata amministratore di società di elaborazione di dati contabili.

Rosita Donzi:

Dal 1968 ad oggi svolge l'attività di dottore commercialista ed è titolare del suo studio, si occupa di gestione fiscale, societaria e aziendale. A partire dal 2005 fino al 2009 ricopre il ruolo di sindaco effettivo in svariate società s.r.l.

11.2.2 Cariche ricoperte dai membri del collegio sindacale in società diverse dall'Emittente

La seguente tabella indica le principali società di capitali o di persone aventi rilevanza per l'Emittente in cui i membri del Collegio Sindacale siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o vigilanza, ovvero soci negli ultimi cinque anni, con l'indicazione del loro status alla Data del Documento di Ammissione.

<i>Nome e Cognome</i>	<i>Società</i>	<i>Carica o partecipazione detenuta</i>	<i>Status alla Data del Documento di Ammissione</i>
<i>Giovanni Pace</i>	<i>Casatua S.r.l</i>	<i>Titolare diritto di pegno su quote</i>	<i>In essere</i>
	<i>Blu Banca S.p.A.</i>	<i>Socio</i>	<i>In essere</i>
	<i>Banca Sviluppo Economico S.p.A.</i>	<i>Socio</i>	<i>In essere</i>

	<i>Data Media Inc. S.p.A.</i>	<i>Presidente del collegio sindacale</i>	<i>In essere</i>
	<i>Eugenio Margaritelli S.p.A.</i>	<i>Sindaco Supplente</i>	<i>In essere</i>
	<i>Sisteco S.p.A.</i>	<i>Sindaco</i>	<i>In essere</i>
	<i>Ferrital S.p.A.</i>	<i>Presidente del collegio sindacale</i>	<i>In essere</i>
	<i>Globe International 2000 S.r.l. in liquidazione</i>	<i>Sindaco supplente</i>	<i>In essere</i>
	<i>Dimensione Cartesio S.p.A.</i>	<i>Sindaco</i>	<i>In essere</i>
	<i>Bosco Industrie Meccaniche S.p.A.</i>	<i>Sindaco</i>	<i>In essere</i>
	<i>C.A.F.I.M. S.a.s. di Brillo Giovanna e C.</i>	<i>Socio accomandante</i>	<i>In essere</i>
	<i>Vitalcase S.r.l. in liquidazione</i>	<i>Curatore fallimentare</i>	<i>In essere</i>
	<i>Orvietana Calcio S.r.l.</i>	<i>Sindaco Supplente</i>	<i>In essere</i>
	<i>Smavit S.p.A.</i>	<i>Presidente del collegio sindacale</i>	<i>In essere</i>
<i>Marina Benvenuti</i>	<i>Società cooperativa fiorentina multiservizi</i>	<i>Presidente del collegio sindacale</i>	<i>In essere</i>
	<i>Società cooperativa portabagagli alle stazioni di Roma in liquidazione</i>	<i>Presidente del collegio sindacale</i>	<i>In essere</i>
	<i>Sisteco S.p.A.</i>	<i>Presidente del collegio sindacale</i>	<i>In essere</i>
	<i>Dima Rippers S.r.l.</i>	<i>Sindaco</i>	<i>In essere</i>

	<i>Amici de l'opinione società cooperativa</i>	<i>Sindaco</i>	<i>In essere</i>
	<i>Revicom società di revisione legale S.r.l.</i>	<i>Socio</i>	<i>In essere</i>
	<i>Il Barroccio S.r.l.</i>	<i>Socio</i>	<i>In essere</i>
	<i>Smart Brain S.r.l. – società benefit</i>	<i>Socio</i>	<i>In essere</i>
<i>Claudio Signorelli</i>	<i>Qualta Italia S.p.A.</i>	<i>Sindaco supplente</i>	<i>In essere</i>
<i>Giovanna Stocchino</i>	<i>Best Cont S.r.l.</i>	<i>Amministratore unico</i>	<i>In essere</i>
	<i>Grassetto costruzioni S.p.A.</i>	<i>Sindaco supplente</i>	<i>In essere</i>
	<i>SFF Roma S.p.A. in liquidazione</i>	<i>Sindaco</i>	<i>In essere</i>
	<i>Grassetto S.p.A. in liquidazione</i>	<i>Sindaco</i>	<i>In essere</i>
	<i>Crosal S.r.l.</i>	<i>Amministratore unico</i>	<i>In essere</i>
	<i>Azienda Avicola S.r.l.</i>	<i>Socio</i>	<i>Non più detenuta</i>
<i>Rosita Donzi</i>	<i>/</i>	<i>/</i>	<i>/</i>

11.3 Principali dirigenti

Alla Data del Documento di Ammissione il Gruppo non ha dirigenti alle proprie dipendenze.

11.4 Rapporti di parentela tra i soggetti indicati ai par. 10.1.1 – 10.2.1

Alla Data del Documento di Ammissione, non si ravvisano rapporti di parentela tra i membri del Consiglio di Amministrazione, né tra questi e i membri del Collegio Sindacale e i principali dirigenti.

11.5 Conflitti di interessi degli organi di amministrazione, di direzione e di vigilanza e degli alti dirigenti

Si segnala che taluni degli amministratori dell'Emittente detengono partecipazioni indirette nella Società ovvero cariche di amministrazione in soggetti giuridici soci dell'Emittente o dallo stesso controllati (per informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 11, Paragrafo 11.1).

Salvo quanto sopra indicato, per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale ovvero dei Principali Dirigenti è portatore di interessi in conflitto con i propri obblighi derivanti dalla carica o qualifica ricoperta nell'Emittente stesso.

Per le informazioni relative alla compagine sociale dell'Emittente alla Data del Documento di Ammissione, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 14, Paragrafo 14.1.

11.6 Accordi o intese con i principali azionisti, clienti, fornitori o altri, a seguito dei quali sono stati scelti membri degli organi di amministrazione, di direzione, di sorveglianza e alti dirigenti

Per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione, non esistono accordi o intese con i principali azionisti, clienti, fornitori o altri in forza dei quali i membri del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e gli altri dirigenti siano stati, rispettivamente, nominati o assunti.

11.7 Eventuali restrizioni concordate da componenti degli organi di amministrazione, di direzione, di sorveglianza e altri dirigenti per la cessione dei titoli dell'Emittente detenuti

Fatta eccezione per gli impegni contrattuali di *lock-up* assunti dai soci dell'Emittente, Dolphin e Smartmistake, nonché dall'Emittente medesima (su cui si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.1, del Documento di Ammissione), per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione, i componenti del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale non hanno stipulato accordi volti al limitare i propri diritti a cedere e trasferire, per un certo periodo di tempo, i titoli detenuti dall'Emittente.

12. PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

12.1 Data di scadenza del periodo di permanenza nella carica attuale, se del caso, e periodo durante il quale la persona ha rivestito tale carica

Il Consiglio di Amministrazione è stato nominato con delibera dell'assemblea degli azionisti del 4 ottobre 2021 e rimarrà in carica sino alla data dell'assemblea degli azionisti convocata per l'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2023.

Il Collegio Sindacale dell'Emittente è stato nominato con delibera dell'assemblea degli azionisti del 4 dicembre 2019 e rimarrà in carica sino alla data dell'assemblea degli azionisti convocata per l'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2022.

12.2 Informazioni sui contratti di lavoro stipulati dai membri degli organi di amministrazione, di direzione o di vigilanza con l'Emittente o con le società controllate che prevedono indennità di fine rapporto

Alla Data del Documento di Ammissione non esistono contratti con l'Emittente o con società da questi partecipate che prevedano il pagamento di somme - né a titolo di indennità di fine rapporto, né ad altro titolo - ai membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale per il caso di cessazione del rapporto da questi ultimi intrattenuto con la Società.

12.3 Dichiarazione che attesti l'osservanza da parte dell'Emittente delle norme in materia di governo societario vigenti nel paese di costituzione

In data 4 ottobre 2021, l'assemblea degli azionisti dell'Emittente, in sede straordinaria, ha approvato il testo dello Statuto avente efficacia con decorrenza dalla Data di Ammissione alle negoziazioni delle Azioni della Società su Euronext Growth Milan.

Nonostante l'Emittente non sia obbligato a recepire le disposizioni in tema di *corporate governance* previste per le società quotate su mercati regolamentati, la Società ha applicato al proprio sistema di governo societario alcune disposizioni volte a favorire la trasparenza e la tutela delle minoranze azionarie. In particolare, l'Emittente ha:

- a. previsto statutariamente il voto di lista per l'elezione del Consiglio di Amministrazione, prevedendo altresì che hanno diritto di presentare liste gli azionisti che da soli o insieme ad altri azionisti siano complessivamente titolari di Azioni rappresentanti almeno il 10% del capitale sociale avente diritto di voto nell'assemblea ordinaria;
- b. previsto statutariamente l'obbligatorietà della nomina, in seno al Consiglio di Amministrazione, di almeno un amministratore, ovvero due nel caso sia composto da più di 7 membri, in possesso dei requisiti di indipendenza stabiliti dall'articolo 147-ter, comma 4, del TUF, previa valutazione positiva da parte dell'Euronext Growth Advisor ai sensi dell'art. 6-bis del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan. Alla Data del Documento di Ammissione, il Consiglio di Amministrazione ha nominato, Edoardo Narduzzi quale amministratore indipendente. Inoltre, è stato previsto che tutti i componenti del Consiglio di Amministrazione debbano essere in possesso dei requisiti di onorabilità di cui all'articolo 147-quinquies del TUF;
- c. previsto statutariamente che tutti i componenti del Collegio Sindacale debbano essere in possesso dei requisiti di professionalità e onorabilità di cui all'articolo 148, comma 4, del TUF;

- d. previsto statutariamente che, a partire dal momento in cui le Azioni siano ammesse alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, si rendono applicabili per richiamo volontario e in quanto compatibili le disposizioni relative alle società quotate di cui al Testo Unico della Finanza, limitatamente agli articoli 106, 108, 109 e 111, nonché alle disposizioni regolamentari applicabili in materia di offerta pubblica di acquisto e di scambio obbligatoria;
- e. previsto statutariamente un obbligo di comunicazione da parte degli azionisti al raggiungimento, superamento, o riduzione al di sotto delle soglie pro tempore applicabili dettate dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan;
- f. previsto statutariamente, dalla Data di Inizio delle Negoziazioni, la competenza assembleare per operazioni di *reverse take over*, cambiamento sostanziale del business e revoca dalla negoziazione su Euronext Growth Milan (ivi comprese, ricorrendone gli effetti, le delibere di fusione o scissione), fermo restando che in tal caso sarà necessario il voto favorevole di almeno il 90% degli azionisti presenti in assemblea;
- g. nominato Daniele Parretta quale *Investor Relations Manager* ai sensi delle disposizioni di cui all'articolo 6 bis del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

La Società ha altresì approvato: i) una procedura in materia di operazioni con Parti Correlate, in conformità a quanto previsto dall'articolo 13 del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan; (ii) un codice di comportamento in materia di *internal dealing*; (iii) un regolamento ai fini di adempiere agli obblighi imposti dalla normativa europea in materia di Informazioni Privilegiate; e (iv) una procedura sugli obblighi di comunicazione con l'Euronext Growth Advisor (v) una procedura sulle modalità di tenuta del registro insider e (vi) la procedura per sottoporre all'Euronext Growth Advisor la valutazione dell'amministratore indipendente ai sensi dell'art. 6-bis del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

In data 20 ottobre 2021, l'Emittente ha verificato (i) la sussistenza dei requisiti di onorabilità di cui all'articolo 147-*quinquies* del TUF in capo a tutti i membri del Consiglio di Amministrazione; e (ii) la sussistenza dei requisiti di indipendenza previsti dall'articolo 148 del TUF in capo a Edoardo Narduzzi. Nella medesima data il Consiglio di Amministrazione ha verificato in capo a tutti i componenti del Collegio Sindacale il possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità di cui all'articolo 148, comma 4 del TUF.

12.4 Potenziali impatti significativi sul governo societario, compresi i futuri cambiamenti nella composizione del consiglio e dei comitati (nella misura in cui ciò sia stato deciso dal consiglio e/o dall'assemblea degli azionisti)

Alla Data del Documento di Ammissione non vi sono impatti significativi, anche potenziali, sul governo societario che siano già stati deliberati dal Consiglio di Amministrazione o dall'assemblea della Società.

13. DIPENDENTI

13.1 Numero di dipendenti

Si riporta di seguito la tabella riassuntiva sul personale del Gruppo con riferimento al 30 giugno 2021 e al 15 ottobre 2021.

	30/06/2021	15/10/2021
Dirigenti	0	0
Quadri	3	3
Impiegati	52	60
Operai	0	0
Apprendisti	12	11
Totale dipendenti	67	74
Altri soggetti	10	9
Totale	77	83

13.2 Partecipazioni azionarie e *stock option*

13.2.1 Partecipazioni azionarie

Alla Data del Documento di Ammissione, Gianluca Massini Rosati, Presidente del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, detiene, indirettamente tramite Dolphin, il 90% del capitale sociale dell'Emittente.

13.2.2 Stock option

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non ha deliberato alcun piano di *stock option* in favore di dirigenti e/o dipendenti del Gruppo. Si segnala tuttavia che in data 29 settembre 2021 il Consiglio di Amministrazione ha dato delega al consigliere Gianluca Massini Rosati, con piena facoltà di sub-delega, con ogni più ampio potere e facoltà, necessari e/o opportuni, per avviare lo studio di piani di incentivazione di medio-lungo termine per il top management, ivi compreso lo stesso Gianluca Massini Rosati, da proporsi all'assemblea dei soci entro il primo semestre 2022.

13.3 Descrizione di eventuali accordi di partecipazione dei dipendenti al capitale dell'Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione non risultano accordi contrattuali o norme statutarie che prevedono forme di partecipazione dei dipendenti al capitale o agli utili della Società.

14. PRINCIPALI AZIONISTI

14.1 Azionisti dell'Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione, il capitale sociale dell'Emittente, pari ad Euro 200.000, rappresentato da n. 10.000.000 azioni ordinarie dematerializzate e senza indicazione del valore nominale, è detenuto dai soci secondo la tabella che segue:

Azionista	Numero di Azioni	Percentuale del capitale sociale
DOLPHIN S.r.l.	9.000.000	90%
SMARTMISTAKE S.r.l.	1.000.000	10%
Totale	10.000.000	100%

14.2 Diritti di voto di cui sono titolari i principali azionisti

Ai sensi dell'articolo 5 dello Statuto, il capitale sociale della Società è suddiviso in azioni ordinarie senza indicazione del valore nominale.

14.3 Soggetto controllante la società

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente è soggetta al controllo indiretto da parte di Gianluca Massini Rosati.

Per maggiori informazioni sulla composizione del capitale sociale dell'Emittente si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 7, Paragrafo 7.1 del Documento di Ammissione.

14.4 Accordi che possono determinare una variazione dell'assetto di controllo dell'Emittente

Per quanto di conoscenza della Società, alla Data del Documento di Ammissione non sono in vigore accordi dalla cui attuazione possa scaturire, ad una data successiva, una variazione del relativo assetto di controllo.

Per informazioni sugli effetti di potenziali mutamenti del controllo societario si rinvia alle disposizioni statutarie in materia di offerta pubblica di acquisto nonché alla Sezione Prima, Capitolo, Paragrafo 4.A.5.7 del Documento di Ammissione.

Per informazioni sull'evoluzione della compagine sociale della società in seguito all'Ammissione, si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 7 del Documento di Ammissione.

15. OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE

15.1 Premessa

In data 20 ottobre 2021, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, previo parere favorevole dell'amministratore indipendente e del Collegio Sindacale, ha approvato la "Procedura per le operazioni con parti correlate e soggetti collegati" (la "**Procedura OPC**"). La Procedura OPC disciplina le regole relative all'identificazione, all'approvazione e all'esecuzione delle operazioni con Parti Correlate e con soggetti collegati poste in essere dall'Emittente e dal Gruppo al fine di assicurare la trasparenza e la correttezza sostanziale e procedurale delle stesse.

L'Emittente ha adottato la Procedura OPC al fine di individuare e formalizzare i presupposti, gli obiettivi e i contenuti delle soluzioni adottate e ne valuta l'efficacia e l'efficienza in modo da perseguire obiettivi di integrità e imparzialità del processo decisionale, rispetto degli interessi della generalità degli azionisti e dei creditori, efficiente funzionamento degli organi societari e della sua operatività.

La Procedura OPC è disponibile sul sito internet dell'Emittente (www.soluzionetasse.com).

Tutte le operazioni con Parti Correlate sono state poste in essere a condizioni di mercato.

Per quanto riguarda i rapporti intrattenuti dall'Emittente con le altre società del Gruppo e fra queste ultime senza il coinvolgimento dell'Emittente, si segnala innanzitutto che le attività delle varie società tendono a essere integrate poiché è tipico del settore che le società appartenenti ad un medesimo Gruppo perseguano delle politiche comuni.

Si precisa che le operazioni con Parti Correlate sottoindicate consistono in operazioni rientranti nell'ambito di una attività di gestione ordinaria e concluse a normali condizioni di mercato, tenuto conto delle caratteristiche dei servizi prestati.

Sebbene le operazioni con Parti Correlate siano effettuate a normali condizioni di mercato, non vi è garanzia che, ove le stesse fossero state concluse fra o con terze parti, queste ultime avrebbero negoziato e stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni stesse, alle medesime condizioni e con le stesse modalità.

Le informazioni che seguono espongono le transazioni con parti correlate al 30 giugno 2021, al 31 dicembre 2020 e al 31 dicembre 2019.

15.2 Operazioni infragruppo

Operazioni infragruppo dell'Emittente con le altre società del Gruppo

La Società ha posto in essere operazioni di natura commerciale con società controllate legate prevalentemente alla realizzazione di attività nei confronti di clienti esterni al Gruppo.

La tabella che segue illustra le operazioni concluse dall'Emittente con parti correlate per il periodo concluso al 30 giugno 2021 ed al 31 dicembre 2020 (in €/000).

Parte correlata	Bilancio intermedio al 30 giugno 2021				Bilancio al 31 dicembre 2020			
	Credito	(Debito)	Costo	(Ricavo)	Credito	(Debito)	Costo	(Ricavo)
Gianluca Massini Rosati			459		-	149	874	
Xriba Ltd					12	- 80	294	- 26
Dolphin S.r.l.	37	- 120	500		672			
Smartmistakes S.r.l.	0	- 61	55	- 32				
Peristegraf S.r.l.		- 12	60					
Antonio Piovesana			19					
Giordano Guerrieri		- 3	17					
Soluzioni Contabili Cooperativa			946		-	325	1.224	
Totale	37	- 196	2.056	- 32	684	- 554	2.392	- 26

Si riporta di seguito la descrizione dei principali rapporti con parti correlate per i periodi in esame.

Con riferimento a:

1. Gianluca Massini Rosati: il debito è riconducibile principalmente al contratto di cessione in licenza del marchio e dei diritti di sfruttamento economico dell'immagine del fondatore in essere con la Società Soluzione Tasse; si segnala inoltre che in data 30 giugno 2021 Dolphin ha ceduto a Soluzione Tasse a titolo oneroso la proprietà dei marchi figurativi in precedenza di proprietà dello stesso dott. Massini Rosati "Soluzione Tasse Consulting Company" e "Soluzione Tasse Pagare Meno Tasse Legalmente". Contestualmente è stato terminato il contratto di cessione in licenza del marchio e dei diritti di sfruttamento economico dell'immagine sopra menzionato;
2. Xriba Ltd, trattasi di una Società inglese riconducibile al dott. Massini Rosati e pertanto rientra tra le parti correlate;
3. Dolphin: il credito ha natura finanziaria ed è vantato da parte di Soluzione Tasse la quale aveva concesso un finanziamento alla sua controllante;
4. Soluzioni Contabili società cooperativa a r.l., trattasi di una società riconducibile al dott. Massini Rosati.

L'Emittente individua i soggetti definiti quali parti correlate anche sulla base delle all'intero corpo dei principi contabili internazionali, alle interpretazioni adottate dagli organismi competenti, in quanto applicabili, ed al principio contabile IAS 24 "Informativa di bilancio sulle operazioni con parti correlate".

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ritiene che le predette operazioni non siano qualificabili né come atipiche né come inusuali, rientrando nell'ordinario corso degli affari della Società, e che le relative condizioni effettivamente praticate siano in linea con le correnti condizioni di mercato. Tuttavia, non vi è garanzia che ove tali operazioni fossero state concluse fra, o con, parti terze, le stesse avrebbero negoziato o stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni, alle medesime condizioni e con gli stessi termini.

I rapporti con le Parti Correlate dal 1° luglio 2021 alla Data del Documento di Ammissione non hanno subito variazioni di rilievo.

Si precisa inoltre che alla data di redazione del presente documento i crediti che il Gruppo vanta nei confronti della Dolphin e della Smartmistake risultano essere interamente incassati.

15.3 Crediti e garanzie rilasciate a favore di amministratori e membri dell'organo di controllo

Alla Data del Documento di Ammissione, non risultano crediti e/o garanzie rilasciati dall'Emittente a favore di amministratori e/o sindaci.

16. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

16.1 Capitale sociale e azioni

16.1.1 Capitale emesso

Alla Data del Documento di Ammissione, il capitale sociale dell'Emittente sottoscritto e versato è pari a Euro 200.000, suddiviso in n. 10.000.000 azioni ordinarie prive dell'indicazione del valore nominale. Le azioni sono nominative, indivisibili e sono emesse in regime di dematerializzazione.

16.1.2 Azioni non rappresentative del capitale

Alla Data del Documento di Ammissione, non sussistono azioni non rappresentative del capitale dell'Emittente.

16.1.3 Azioni proprie

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non detiene azioni proprie.

16.1.4 Obbligazioni convertibili, scambiabili o con warrant, con indicazione delle condizioni e delle modalità di conversione, di scambio o di sottoscrizione

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non ha emesso obbligazioni convertibili in azioni, scambiabili o con *warrant*.

16.1.5 Diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o di un impegno all'aumento del capitale

Alla Data del Documento di Ammissione, non sussistono diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o di un impegno all'aumento del capitale.

16.1.6 Evoluzione del capitale azionario

Alla Data del Documento di Ammissione, il capitale sociale dell'Emittente sottoscritto e versato è pari a nominali Euro 200.000, suddiviso in n. 10.000.000 Azioni Ordinarie senza indicazione del valore nominale.

In data 4 ottobre 2021, l'assemblea degli azionisti dell'Emittente ha deliberato, inter alia, di aumentare il capitale sociale, a pagamento ed in via scindibile, in una o più tranches, per l'importo complessivo massimo di Euro 15.000.000,00 (quindicimilioni virgola zero zero), comprensivo di sovrapprezzo, mediante emissione di azioni ordinarie dematerializzate e senza indicazione del valore nominale, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'art. 2441, comma 5, c.c., in quanto riservato all'offerta volta alla negoziazione delle azioni su Euronext Growth Milan, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., con termine finale di sottoscrizione fissato al 31 dicembre 2021, salvo facoltà di chiusura anticipata dello stesso.

16.2 Atto costitutivo e statuto

16.2.1 Indicazione del Registro delle Imprese, oggetto sociale e scopi della società

L'Emittente è iscritta al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di Milano, Monza, Brianza e Lodi con codice fiscale e numero di iscrizione 13812361007, R.E.A. (Repertorio Economico Amministrativo) di Milano n. 2564912.

La Società ha per oggetto l'attività di:

- gestione, smistamento, archiviazione ed elaborazione dati contabili ed informatici, consulenza fiscale, contrattuale, tributaria e direzionale per professionisti e piccola e media impresa;
- di consulenza aziendale volta al marketing, alla pubblicità, alla progettazione, realizzazione, gestione di siti internet, spazi pubblicitari, software e banche dati, alla gestione manageriale e amministrativa, alla creazione di reti vendita anche attraverso istituzione di agenzie (anche franchising) o filiali in Italia o all'estero, alla formazione del personale, allo sviluppo di risorse umane, alle pratiche volte ad ottenere certificazioni ed accreditamenti di varia natura;
- attività di consulenza volta alla valutazione di progetti innovativi, di nuove società allo start-up e la creazione di nuove aziende partecipate, che possano utilizzare know-how nuovo o quello già acquisito dalla Società, compreso il suo avviamento, la sua banca dati per lanciare nuovi prodotti/servizi in Italia o all'estero;
- attività di assistenza, consulenza e coordinamento nella gestione, conduzione, manutenzione ordinaria e/o straordinaria, arredamento e/o home staging, attività materiale e/o giuridica connessa alla proprietà immobiliare e agli impianti di produzione di energia, sia della stessa Società sia di terzi;
- attività edile e di costruzione in genere, di installazione, ampliamento, trasformazione e manutenzione di impianti tecnologici come meglio specificati dal D.M. 22 gennaio 2008, n. 37 e successive modificazioni ed integrazioni e/o di impianti per la produzione di energia;
- locazione di immobili di proprietà della Società e sub-locazione di immobili di terzi;
- vendita, assistenza e manutenzione all'ingrosso e al dettaglio, di apparecchiature elettroniche per uso aziendale e familiare;
- commercio al minuto, all'ingrosso e tramite mezzi speciali di vendita dei prodotti rientranti nelle attività di cui sopra, di cui al D.lgs. 114/98 e relativi regolamenti di esecuzione o modificazione;
- la fornitura, distribuzione e rappresentanza dei prodotti commercializzati dalla Società, la relativa formazione e l'attività di import-export degli stessi;
- la creazione di reti commerciali di venditori per i servizi e prodotti di cui sopra, previo ottenimento delle necessarie autorizzazioni e conformemente alla normativa vigente in materia;
- la creazione, realizzazione e organizzazione di meeting, mostre, convegni, manifestazioni, serate ed eventi in genere, anche finalizzati alla promozione, divulgazione e sviluppo dei prodotti e servizi di cui sopra, nonché la realizzazione di scuole di formazione, intendendo lo svolgimento di attività scolastiche in senso lato;
- attività di noleggio di attrezzature elettroniche professionali;
- la partecipazione, anche in associazione temporanee d'impresa, a progetti, bandi di gara e iniziative anche di carattere internazionale;

La società potrà inoltre esercitare l'attività di holding o sub-holding intesa nella sua più ampia accezione mediante:

- a) l'assunzione e la gestione, sia in Italia che all'estero, di partecipazioni, eventualmente anche totalitarie, in altre società e/o enti aventi carattere di stabile investimento;
- b) il coordinamento e la gestione tecnica, amministrativa, finanziaria e della tesoreria delle società partecipate;
- c) la concessione di finanziamenti e garanzie a favore delle società e/o enti partecipati.

La società inoltre potrà porre in essere le seguenti attività correlate all'attività di holding (sub-holding):

- la compravendita e la gestione di beni immateriali o diritti;
- la gestione amministrativa e contabile per conto delle società partecipate;
- la fornitura di servizi finanziari alle società partecipate;
- la fornitura di consulenze gestionali, servizi e/o prodotti informatici, servizi di ricerca e selezione del personale, servizi di marketing e commerciali alle società partecipate;
- l'attività editoriale di gruppo per le partecipate;

il tutto con espressa esclusione delle attività riservate alle categorie professionali protette;

- la Società potrà inoltre costituire, registrare ed utilizzare propri marchi per distinguere propri prodotti e servizi;
- per il conseguimento del proprio oggetto sociale e non in via prevalente, la Società potrà curare, gestire, concedere ed assumere rappresentanze commerciali ed industriali, potrà svolgere, tutte le attività commerciali, industriali, finanziarie, mobiliari e immobiliari che saranno ritenute necessarie o utili, compreso il rilascio di fidejussioni, ipoteche ed altre garanzie sia reali che personali purché nell'interesse della Società;

La Società potrà altresì:

- assumere, con attività esercitata non nei confronti del pubblico e non in via prevalente, interessenze, quote e partecipazioni in altre società o imprese costituite o costituende aventi oggetto analogo od affine o connesso al proprio, con espressa esclusione del fine di collocamento e nei limiti previsti dall'articolo 2361 del c.c.;
- concedere e/o prendere in affitto aziende commerciali, artigianali, industriali;
- acquistare e/o cedere aziende, o rami di aziende commerciali, artigianali e industriali.

16.2.2 Sintesi delle disposizioni dello statuto dell'Emittente riguardanti i membri degli organi di amministrazione, di direzione e di vigilanza

La Società ha adottato il sistema di amministrazione e controllo c.d. "tradizionale" di cui agli articoli 2380-*bis* e seguenti del Codice Civile. Si riportano di seguito le principali disposizioni dello Statuto riguardanti i membri del Consiglio di Amministrazione e i componenti del Collegio Sindacale della Società.

Per ulteriori informazioni, si rinvia al testo dello Statuto disponibile sul sito internet dell'Emittente, all'indirizzo www.soluzionetasse.com, nonché alle disposizioni di legge e regolamenti applicabili.

16.2.2.1. Consiglio di amministrazione

L'art. 20 dello Statuto stabilisce che il Consiglio di Amministrazione può essere composto da un minimo di 3 amministratori ad un massimo di 9 amministratori, a seconda di quanto deliberato dall'assemblea ordinaria, in possesso dei requisiti di onorabilità di cui all'articolo 147-*quinquies* del TUF, di cui almeno uno di essi, ovvero due nel caso sia composto da più di 7 membri, ai sensi dell'articolo 6 *bis* del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, previamente individuato o valutato positivamente dall'Euronext Growth Advisor ed in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dall'articolo 148, comma 3, del TUF, come richiamato dall'articolo 147-*ter*, quarto comma, del TUF.

Gli amministratori durano in carica per un periodo di massimi tre esercizi, stabiliti dall'assemblea e scadono alla data dell'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'ultimo esercizio della loro carica, salve le cause di cessazione e di decadenza previste dalla legge e dallo Statuto.

La nomina degli amministratori dell'Emittente viene effettuata dall'assemblea, ai sensi dell'art. 21 dello Statuto, sulla base di liste, presentate dagli azionisti, nelle quali i candidati devono essere elencati in numero non inferiore a 3 (tre), ciascuno abbinato ad un numero progressivo.

Le liste devono contenere almeno 1 (un) candidato, ovvero 2 (due) candidati nel caso il Consiglio di Amministrazione sia composto da più di 7 membri, in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dall'art. 148, comma 3, del TUF. Hanno diritto di presentare le liste soltanto gli azionisti che da soli o insieme ad altri azionisti rappresentino almeno il 10% (dieci per cento) del capitale sociale avente diritto di voto in assemblea ordinaria, da comprovare con il deposito di idonea certificazione.

Ogni candidato può presentarsi in una sola lista a pena di ineleggibilità. Un socio non può presentare, né può esercitare il proprio diritto di voto per più di una lista, anche se per interposta persona o per il tramite di società fiduciarie. Nel caso in cui venga presentata più di una lista: i. dalla lista che ha ottenuto il maggior numero di voti vengono tratti, secondo l'ordine progressivo di presentazione, un numero di amministratori pari al numero totale dei componenti da eleggere tranne uno; ii. dalla seconda lista che ha ottenuto il maggior numero di voti e che non sia collegata neppure indirettamente con gli azionisti che hanno presentato o con coloro che hanno votato la lista risultata prima per numero di voti, viene tratto un amministratore, ossia colui il quale nell'ambito di tale lista era indicato per primo.

Nel caso in cui venga presentata una sola lista, l'assemblea esprime il proprio voto su di essa e, qualora la stessa ottenga la maggioranza relativa, risultano nominati gli amministratori elencati in ordine progressivo fino al raggiungimento del numero totale dei componenti da eleggere. Qualora nessuna lista, oltre alla lista che ha ottenuto il maggior numero di voti, abbia conseguito una percentuale di voti validi almeno pari al 5% (cinque per cento) del capitale sociale avente diritto di voto in assemblea ordinaria, allora, in tal caso, risultano nominati gli amministratori di cui alla lista che ha ottenuto il maggior numero di voti elencati in ordine progressivo fino al raggiungimento del numero totale dei componenti da eleggere. In caso di parità di voti tra liste si procede ad una votazione da parte dell'assemblea, senza applicazione del meccanismo del voto di lista e risultano nominati i candidati che ottengano la maggioranza dei voti. Nel caso in cui non vengano presentate liste, l'assemblea delibera secondo le maggioranze di legge, fermo il rispetto dei requisiti previsti dallo Statuto.

Qualora a seguito delle elezioni con le modalità sopra indicate non sia assicurata la nomina di un amministratore in possesso dei requisiti di indipendenza, il candidato non indipendente eletto come ultimo o, in caso di più liste, come ultimo in ordine progressivo nella lista che ha riportato il maggior numero di voti, sarà sostituito dal primo candidato indipendente non eletto, ed in caso di liste, appartenente alla lista che ha riportato il maggior numero di voti.

Ai sensi dell'art. 22 dello Statuto, il consiglio, qualora non vi abbia provveduto l'assemblea in sede di nomina, elegge tra i suoi membri un Presidente e può altresì nominare, ove lo ritenga opportuno, un Vicepresidente ed un segretario che può essere scelto anche al di fuori dei suoi componenti. Ai sensi dell'art. 23 dello Statuto, il Consiglio di Amministrazione si riunisce tutte le volte che il Presidente o chi ne fa le veci lo ritenga opportuno, oppure quando ne sia fatta richiesta al Presidente da almeno un Amministratore, presso la sede sociale o in altro luogo, purché nell'Unione Europea, in Svizzera o nel Regno Unito.

Ai sensi dell'art. 23 dello Statuto, per la validità delle deliberazioni del consiglio sono necessari la presenza della maggioranza dei consiglieri in carica e il voto favorevole della maggioranza dei voti presenti.

Ai sensi dell'art. 25 dello Statuto, il potere di rappresentare la Società spetta al Presidente del Consiglio di Amministrazione. In caso di nomina di amministratori delegati, ad essi spetta la rappresentanza della società nei limiti dei poteri delegati.

16.2.2.2. Organo di controllo

Collegio Sindacale

Il Collegio Sindacale ha il compito di vigilare in ordine all'osservanza della legge e dell'atto costitutivo e sul rispetto dei principi di corretta amministrazione nello svolgimento delle attività sociali, nonché di controllare l'adeguatezza della struttura organizzativa, del sistema di controllo interno e del sistema amministrativo e contabile dell'Emittente.

Ai sensi dell'art. 26 dello Statuto, il Collegio Sindacale si compone di tre membri effettivi e due supplenti nominati dall'assemblea, la quale nomina anche il Presidente nel rispetto delle disposizioni di legge e può riunirsi anche in audio o video conferenza.

Ai sensi dell'art. 26 dello Statuto, i Sindaci durano in carica tre esercizi e scadono alla data dell'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio relativo al terzo esercizio della carica e sono rieleggibili.

Società di Revisione

Ai sensi dell'art. 27 dello Statuto, qualora le azioni o altri strumenti finanziari eventualmente emessi dalla Società siano negoziati su un sistema multilaterale di negoziazione, la revisione legale dei conti deve essere esercitata da una società di revisione iscritta all'albo speciale previste dalla normativa vigente.

L'assemblea, su proposta motivata del collegio sindacale, conferisce l'incarico e determina il corrispettivo spettante al revisore legale o alla società di revisione legale per l'intera durata dell'incarico e gli eventuali criteri per l'adeguamento di tale corrispettivo durante l'incarico. L'incarico ha la durata stabilita dalla legge.

16.2.3 Descrizione dei diritti, dei privilegi e delle restrizioni connessi a ciascuna classe di azioni esistenti

Alla Data del Documento di Ammissione, il capitale sociale della società sottoscritto e versato è di Euro 200.000,00 diviso in n. 10.000.000 azioni ordinarie, tutte prive dell'indicazione del valore nominale.

Le Azioni sono emesse in regime di dematerializzazione e attribuiscono uguali diritti ai loro possessori, ciascuna di esse dà diritto ad un voto nelle assemblee ordinarie e straordinarie dell'Emittente, nonché agli altri diritti patrimoniali e amministrativi, secondo le norme di legge e di Statuto applicabili.

Le Azioni sono nominative, indivisibili e liberamente trasferibili sia per atto tra vivi sia *mortis causa*, ai sensi di legge.

16.2.4 Descrizione delle modalità di modifica dei diritti dei possessori delle azioni, con indicazione dei casi in cui le condizioni sono più significative delle condizioni previste per legge

L'art. 10 dello Statuto prevede che ciascun socio possa esercitare il diritto di recesso nei casi previsti dalla legge, per tutta o parte della propria partecipazione.

16.2.5 Descrizione delle condizioni che disciplinano le modalità di convocazione delle assemblee generali annuali e delle assemblee generali straordinarie degli azionisti, ivi comprese le condizioni di ammissione

Ai sensi dell'art. 14 dello Statuto, l'assemblea è convocata, presso la sede o in altro luogo, purché in Italia, nei termini prescritti dalla disciplina di legge e regolamentare pro tempore vigente, mediante avviso pubblicato nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica o in almeno uno dei seguenti quotidiani: "MF-Milano Finanza", "Italia Oggi" oppure "Il Sole 24 Ore". L'avviso è altresì pubblicato sul sito internet della Società.

16.2.6 Descrizione di eventuali disposizioni dello Statuto dell'Emittente che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente

Lo Statuto non contiene disposizioni che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente ad eccezione di quanto segue.

16.2.7 Disposizioni dello Statuto dell'Emittente che disciplinano la soglia di possesso al di sopra della quale vige l'obbligo di comunicazione al pubblico della quota di azioni posseduta

Lo Statuto prevede espressamente un obbligo di comunicazione da parte degli azionisti al raggiungimento, al superamento o alla riduzione al disotto delle soglie, pro tempore, applicabili previste dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

16.2.8 Descrizione delle condizioni previste dall'atto costitutivo e dallo Statuto per la modifica del capitale

Né lo Statuto né l'atto costitutivo dell'Emittente prevedono condizioni più restrittive delle disposizioni di legge in merito alla modifica del capitale sociale.

17. CONTRATTI IMPORTANTI

Si riportano di seguito i contratti più rilevanti sottoscritti nei due anni antecedenti la Data del Documento di Ammissione dall'Emittente, diversi da quelli conclusi nel normale svolgimento dell'attività.

17.1 Contratti di finanziamento

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente e il Gruppo hanno in essere due contratti di finanziamento a medio-lungo termine con diversi istituti di credito. Nella tabella che segue sono riportati i contratti di finanziamento il cui ammontare è superiore a Euro 100.000.

<i>Istituto</i>	<i>Beneficiario</i>	<i>Importo erogato (Euro)</i>	<i>Debito residuo alla Data del Documento di Ammissione (Euro)</i>	<i>Scadenza</i>	<i>Tasso</i>
Banca Progetto S.p.A.	Soluzione Tasse	500.000	343.209,11	31 maggio 2024	Variabile
Banca Ifis S.p.A.	Soluzione Tasse	350.000	332.050,52	15 gennaio 2026	Variabile

Tali contratti (di seguito i "**Finanziamenti**") contengono clausole uniformi tra loro che prevedono specifici *covenants* e impegni in capo all'Emittente, tipici per tale tipologia di contratti, la cui violazione potrebbe dar luogo ad ipotesi di (i) decadenza dal beneficio del termine, (ii) risoluzione espressa o (iii) recesso dal rapporto contrattuale e, conseguentemente, ad un obbligo di rimborso anticipato delle somme erogate dalle banche finanziatrici. Si fornisce di seguito una breve descrizione delle principali previsioni riportate nei Finanziamenti.

Contratto di mutuo con Banca Progetto S.p.A.

In data 28 maggio 2020, l'Emittente e Banca Progetto S.p.A. (**Banca Progetto**) hanno sottoscritto un contratto avente ad oggetto l'erogazione da parte della banca in favore dell'Emittente di un finanziamento di Euro 500.000 che la Società si è impegnata ad utilizzare, nell'ambito della propria attività aziendale, per investimento. Il tasso di interesse applicato è un tasso variabile pari alla somma tra Euribor 1M e uno spread pari al 4,5% (il **Finanziamento Banca Progetto**).

Il piano di ammortamento prevede il pagamento di 48 rate mensili di importo variabile, l'ultima prevista per il 31 maggio 2024.

Con riferimento al Finanziamento Banca Progetto, Banca del Mezzogiorno – Medio Credito Centrale S.p.A. (MCC) ha ammesso il mutuo all'intervento del fondo nella forma a "prima richiesta", per l'importo massimo garantito di Euro 450.000, ossia pari al 90% dell'importo finanziato da Banca Progetto.

Il Finanziamento Banca Progetto prevede la facoltà di Banca Progetto di dichiarare la Società decaduta dal beneficio del termine, *inter alia*, in caso di: (i) mancato rispetto, anche solo in parte, del vincolo di destinazione; (ii) mancato integrale e puntuale pagamento anche di una sola rata di rimborso; (iii) insolvenza della Società o promozione a carico della stessa e/o dei propri beni atti esecutivi o conservativi da parte dei propri creditori; (iv) qualsiasi evento (ad es. protesti, richieste di apertura di procedure concorsuali, mutamento dell'assetto giuridico o societario - forma e capitale sociale, sistema di

amministrazione e controllo, amministrativo, patrimoniale, della situazione economica e finanziaria etc.) che a giudizio di Banca Progetto comporti un pregiudizio di qualsiasi genere alla capacità di far fronte alle obbligazioni assunte nei confronti di Banca Progetto o incida negativamente sulla situazione giuridica, patrimoniale, finanziaria o economica dell'Emittente, o sull'integrità, efficacia e valore delle garanzie; (v) in caso di classificazione a "sofferenza" o ad "inadempienza probabile" presso la Centrale Rischi della Banca d'Italia, delle esposizioni dell'Emittente verso altri istituti finanziatori, e/o venga rilevato sempre dalla Centrale Rischi l'esistenza di sconfinamenti, perdurante per tre mesi consecutivi, per importi maggiori del 5% dell'ammontare utilizzato; (vi) mancato pagamento a scadenza da parte dell'Emittente stessa o di altre società del Gruppo di debiti finanziari, e/o intervenga una causa di decadenza dal beneficio del termine dell'Emittente o di altre società del Gruppo verso terzi finanziatori, ovvero ancora un terzo finanziatore richieda il rimborso anticipato di un qualsiasi indebitamento finanziario per fatti addebitabili all'Impresa, o infine qualora una garanzia rilasciata dall'Emittente o da altra società del Gruppo venga escussa (cd. *cross-default*); (vii) rivalsa in ordine alle somme a qualsiasi titolo versate per conto dell'Emittente trovi impedimento in disposizioni di legge; (viii) venir meno, ovvero una diminuzione di valore, delle garanzie concesse.

In sede di sottoscrizione del Finanziamento Banca Progetto, la Società ha inoltre assunto l'obbligo di non effettuare atti e/o operazioni che possano comportare un mutamento nell'assetto di controllo di Soluzione Tasse, senza il preventivo consenso di Banca Progetto (cd. *change of control*).

Il Finanziamento Banca Progetto prevede inoltre degli obblighi di comunicazione in capo all'Emittente, che, qualora non rispettati, comportano la facoltà in capo a Banca Progetto di dichiarare la Società decaduta dal beneficio del termine, tra i quali, si segnala l'obbligo di comunicare preventivamente il compimento di operazioni straordinarie (ad es. fusioni, anche per incorporazione, scissioni, scorpori, conferimenti o cessioni di aziende o rami d'azienda, costituzione di patrimoni separati). Tali operazioni dovranno inoltre essere approvate da Banca Progetto.

Infine, il Finanziamento Banca Progetto prevede la facoltà di rimborso anticipato in capo all'Emittente tramite la comunicazione a Banca Progetto con un preavviso di venti giorni dalla data di estinzione e il versamento di una commissione pari al 2% del capitale versato anticipatamente.

Contratto di mutuo chirografario con Banca Ifis S.p.A.

In data 14 gennaio 2021, l'Emittente e Banca Ifis S.p.A. (**Banca Ifis**) hanno sottoscritto un contratto avente ad oggetto l'erogazione da parte della banca in favore dell'Emittente di un finanziamento di Euro 350.000 per esigenze di liquidità aziendale. Il tasso di interesse applicato è un tasso variabile pari alla somma tra Euribor 3M e uno spread pari al 4,3% (il **Finanziamento Banca Ifis**).

Il piano di ammortamento prevede il pagamento di 54 rate mensili, l'ultima prevista per il 15 gennaio 2026.

Con riferimento Finanziamento Banca Ifis, Banca del Mezzogiorno – Medio Credito Centrale S.p.A. (MCC) ha ammesso il mutuo all'intervento del fondo nella forma a "prima richiesta", per l'importo massimo garantito di Euro 315.000, ossia pari al 90% dell'importo finanziato da Banca Ifis. Il Finanziamento Banca Ifis prevede la facoltà in capo alla banca di recedere unilateralmente, qualora tale garanzia venga meno.

In forza del contratto Finanziamento Banca Ifis, la banca a garanzia di qualunque credito verso il Cliente è investita di diritto di pegno e di ritenzione su tutti i titoli e valori di pertinenza dell'Emittente che siano detenuti da Banca Ifis.

Il Finanziamento Banca Ifis prevede la facoltà di Banca Ifis di dichiarare la Società decaduta dal beneficio del termine in caso qualora il cliente o eventuali garanti subissero protesti, procedimenti conservativi, cautelari, esecutivi o iscrizioni di ipoteche giudiziali, venissero segnalati tra i debitori in sofferenza presso il sistema bancario, traessero assegni senza autorizzazione o in mancanza di fondi, presentassero rilevanti o ripetute scoperture o sconfinamenti non autorizzati, risultassero inadempienti in relazione ad altri rapporti in essere presso la Banca o patissero rilevanti peggioramenti nelle condizioni patrimoniali.

Ai sensi del Finanziamento Banca Ifis, la banca potrà risolvere il contratto, *inter alia*, in caso di (i) mancato pagamento di una sola rata; (ii) presentazione nei confronti del cliente di istanze di fallimento, concordato preventivo, amministrazione controllata, liquidazione coatta amministrativa o altra procedura concorsuale, nonché messa in liquidazione volontaria violazione obblighi di comunicazione e di modifiche soggettive; (iii) venire meno delle garanzie (iv) la deliberazione o la diretta attuazione ad operazioni straordinarie di qualunque genere o ad operazioni ordinarie che possano comportare un indebitamento di rilevante consistenza, senza il preventivo consenso scritto di Banca Ifis; (v) la concessione di finanziamenti a terzi a qualunque titolo, senza il preventivo consenso scritto di Banca Ifis; e (vi) mancata comunicazione di eventuali modificazioni della propria situazione soggettiva, ivi incluse le ipotesi di trasformazione o mutamento della proprietà o della composizione del capitale sociale.

Il Finanziamento Banca Ifis contiene inoltre una clausola di compensazione volontaria, secondo la quale, in caso di insolvenza, Banca Ifis ha altresì il diritto di avvalersi di compensazione ai sensi dell'art. 1252 c.c. ancorché i crediti non siano liquidi ed esigibili.

17.2 Contratto di distribuzione della licenza d'uso della piattaforma Xribabooks

In data 1° luglio 2021, Xriba e l'Emittente hanno sottoscritto un contratto avente ad oggetto la distribuzione della licenza d'uso della piattaforma web Xribabooks comprendente il software XribaBooks Pro Light, da parte di Xriba e in favore della Società (il **Contratto Xribabooks**).

Il Contratto Xribabooks prevede una durata triennale con previsione di rinnovo tacito per ulteriori tre anni, salvo disdetta da comunicarsi entro sessanta giorni dalla scadenza. Successivamente al secondo triennio, il rinnovo automatico è espressamente escluso.

Il Contratto Xribabooks prevede un corrispettivo fisso per ogni singola licenza distribuita, il quale sarà corrisposto in 12 rate mensili di pari importo.

Inoltre, con la sottoscrizione del Contratto Xribabooks, l'Emittente si è impegnata, per un periodo di tre anni a partire dalla conclusione del contratto, a non svolgere attività e/o offrire i servizi indicati nello stesso in concorrenza con Xriba.

Infine, in forza del Contratto Xribabooks, Soluzione Tasse è autorizzata ad utilizzare gratuitamente il marchio "Xriba" e "XribaBooks" sul territorio italiano, durante la vigenza del contratto.

17.3 Accordo di consulenza professionale con Smartmistake

In data 1° maggio 2021, QBC e Smartmistake hanno sottoscritto un contratto di consulenza professionale avente ad oggetto lo svolgimento di attività di consulenza attraverso processi di creazione, gestione e attuazione di consulenze strategiche legate alla crescita interna dei clienti, da parte di Smartmistake e in favore di QBC (il **Contratto di Consulenza**).

Il Contratto di Consulenza prevede la durata triennale, con previsione di rinnovo tacito, salvo disdetta da comunicarsi tre mesi prima della scadenza.

In forza dell'esecuzione del Contratto di Consulenza, Smartmistake riceverà dalla società, quale corrispettivo per l'attività svolta, un compenso variabile calcolato in base al fatturato generato dai nuovi clienti acquisiti da QBC (il **Compenso**).

Il Contratto di Consulenza prevede la possibilità in capo ad entrambe le parti di esercitare il diritto di recesso in qualsiasi momento, da comunicarsi con un preavviso di 3 mesi.

Infine, ai sensi del Contratto di Consulenza, QBC potrà dichiarare risolto il contratto in caso di (i) mancata prestazione di Smartmistake, (ii) comportamento fraudolento e/o contrario ai principi di correttezza e buona fede di Smartmistake e (iii) applicazione di una qualsiasi procedura concorsuale o in caso di condanne penali anche non passate in giudicato per reati contro la persona e/o contro il patrimonio e/o fisco nei confronti di Smartmistake. In caso di risoluzione del Contratto di Consulenza per fatto o colpa imputabile a Smartmistake, così come alla scadenza naturale del contratto, nessun rimborso, onere, spesa, potrà essere dallo stesso rivendicato.

17.4 Accordo di sviluppo software con Xriba

In data 7 luglio 2020, l'Emittente e Xriba hanno sottoscritto un contratto di sviluppo software avente ad oggetto l'incarico conferito a Xriba di progettare e realizzare un programma custom-made per web, mobile e altri device che assolva le funzionalità indicate nel contratto, in favore della Società (il **Contratto Software**).

Ai sensi del Contratto Software, il software dovrà essere sviluppato e consegnato alla Società entro il 31 dicembre 2021. In caso di ritardo nella consegna, è stabilita una penale a carico di Xriba pari a Euro 100 per ogni giorno di ritardo.

In forza dell'esecuzione del Contratto Software, Xriba riceverà dalla Società, quale corrispettivo per l'attività svolta, un compenso pari a Euro 890.000 oltre IVA.

Xriba si è inoltre impegnata a garantire, per l'intera durata del Contratto Software, il corretto funzionamento e la perfetta rispondenza del software alle funzionalità previste nel contratto, obbligandosi in caso contrario a curare la manutenzione e l'implementazione dello stesso al fine di eliminare eventuali vizi, errori e difformità. Il Contratto Software prevede la facoltà in capo a Soluzione Tasse di risolvere il contratto qualora Xriba non eseguisse la prestazione o la stessa fosse eseguita in ritardo oppure in caso di malfunzionamento del software.

Infine, per tutta la durata del contratto e per i successivi cinque anni dalla cessazione dello stesso, a carico di Xriba è previsto l'obbligo di riservatezza su tutti i fatti, documenti, progetti, dati e informazioni in cui dovesse venire a conoscenza in forza dell'esecuzione del Contratto.

17.5 Contratto di appalto di servizi con ST Consulting

In data 3 dicembre 2018, ST Consulting e l'Emittente hanno sottoscritto un contratto di appalto di servizi avente ad oggetto l'erogazione, da parte di ST Consulting e in favore dell'Emittente, di servizi logistici nel settore della consulenza fiscale e contabile, nonché di ogni attività utile, necessaria, accessoria o complementare, con esclusione delle attività per le quali la legge richiede l'iscrizione ad appositi albi professionali ovvero il rilascio di specifiche autorizzazioni (il **Contratto di Appalto**).

Il Contratto di Appalto prevede una durata triennale, alla scadenza della quale il contratto si rinnoverà per ulteriori due anni, salvo disdetta da comunicarsi entro 30 giorni dalla scadenza.

In forza dell'esecuzione del Contratto di Appalto, ST Consulting riceverà dalla Società, quale corrispettivo per l'attività svolta, un compenso fisso annuale (il **Corrispettivo Base**).

In aggiunta al Corrispettivo Base, il Contratto di Appalto prevede un ulteriore compenso, il quale sarà corrisposto come segue:

- per ciascun cliente che, nei trenta giorni precedenti la fatturazione da parte dell'Emittente, conferisce a ST Consulting un incarico di assistenza in materia contabile o fiscale sono previsti specifici compensi in base al servizio erogato;
- per ciascun cliente che, nei trenta giorni precedenti la fatturazione da parte dell'Emittente, conferisce a ST Consulting o, rinnovi annualmente, una consulenza mensile continuativa, sarà corrisposto a quest'ultima un ulteriore compenso predeterminato;
- per ciascun cliente che, nei trenta giorni precedenti la fatturazione da parte dell'Emittente, conferisce a ST Consulting o, rinnovi annualmente, una consulenza fiscale e tenuta contabile sarà corrisposto a quest'ultima un ulteriore compenso predeterminato;
- per ciascun cliente che, nei trenta giorni precedenti la fatturazione da parte dell'Emittente, conferisce a ST Consulting un incarico di registrazione marchio, sarà corrisposto a quest'ultima un ulteriore compenso predeterminato;
- per ciascun cliente che, nei trenta giorni precedenti la fatturazione da parte dell'Emittente, conferisce a ST Consulting un incarico di stima del marchio sarà corrisposto a quest'ultima un ulteriore compenso predeterminato.

Infine, in forza del Contratto di Appalto, ST Consulting si è impegnata a mantenere la più ampia riservatezza su tutte le informazioni relative all'Emittente ovvero ai Clienti di cui sia venuto a conoscenza durante l'esecuzione del contratto.

17.6 Contratto di appalto di servizi con Soluzioni contabili società cooperativa a r.l.

In data 1° novembre 2018, ST Consulting ha sottoscritto un contratto di appalto di servizi con Soluzioni Contabili società cooperativa a r.l. (**Soluzioni Contabili**), avente ad oggetto lo svolgimento da parte di Soluzioni Contabili dell'attività di elaborazione dei dati contabili dei clienti di ST Consulting (il **Contratto di Appalto**).

Il Contratto di Appalto ha una durata di 60 mesi, fino al 31 dicembre 2023, con previsione di rinnovo tacito per ulteriori 60 mesi, salvo disdetta da comunicarsi con un anticipo di 30 giorni.

Il corrispettivo dovuto da ST Consulting a Soluzioni Contabili per lo svolgimento della propria prestazione viene calcolato in base al numero di righe contabili di movimentazione economica e/o finanziaria registrata per ciascun cliente finale.

Il Contratto di Appalto prevede inoltre la facoltà di ST consulting di risolvere il contratto in caso: (i) di comportamento fraudolento o contrario ai principi di correttezza e buona fede di Soluzioni Contabili; (ii) Soluzioni Contabili fosse sottoposta a una procedura concorsuale o in caso di condanne penali anche non passate in giudicato; (iii) di violazione da parte di Soluzioni Contabili dell'accordo di riservatezza e, infine (iv) di mancato rispetto del divieto di cessione del contratto da parte di Soluzioni Contabili.

A carico di Soluzioni Contabili è inoltre previsto l'obbligo di manleva in favore di ST Consulting da qualsiasi azione di responsabilità eventualmente promossa nei confronti di quest'ultima per qualsiasi danno

causato al cliente finale a causa di ritardi, interruzioni, errori o omissioni commessi nell'elaborazione di dati contabili.

A carico di Soluzioni Contabili sorge inoltre l'obbligo di stipula di specifica polizza assicurativa di responsabilità civile verso terzi.

In forza del Contratto di Appalto, Soluzioni Contabili ha sottoscritto una polizza con UnipolSai Assicurazioni S.p.A.

17.7 Contratto di rete

La Società ha inoltre sottoscritto, in data 24 dicembre 2019, un modello standard tipizzato per la trasmissione del contratto di rete al registro delle imprese fra Dolphin, Solar Cash S.r.l., Soluzione Meeting, ST Consulting e Xriba, avente ad oggetto la condivisione di una piattaforma informatica in grado di gestire spazi di lavoro condiviso all'interno di business center, facilitando le relazioni commerciali tra le aziende aderenti, attraverso la creazione di trust ranking certificati, basati su scambi commerciali reali registrati in blockchain (il **Contratto di Rete**).

Il Contratto di Rete prevede una durata fino al 31 dicembre 2030, la possibilità di esercitare il diritto di recesso da comunicarsi con un preavviso di 6 mesi. e prevede l'istituzione di una piattaforma che, grazie ad algoritmi di intelligenza artificiale, sarà in grado di analizzare le esigenze delle aziende aderenti, somministrare contenuti formativi, informativi e favorire lo sviluppo di partnership complementari di settore, supportando le scelte imprenditoriali.

17.8 Contratto di locazione e domiciliazione fiscale con Soluzione Funding

In data 17 maggio 2021, Soluzione Meeting e Soluzione Funding hanno sottoscritto un contratto di locazione e domiciliazione fiscale, avente ad oggetto la messa a disposizione in favore di Soluzione Funding di (i) sale riunioni e uffici temporanei e (ii) dell'utilizzo del proprio indirizzo per tutte le registrazioni ed iscrizioni (es. CCIA, AdE o per formalità relative alla dichiarazione dei redditi) oltre al servizio di domiciliazione postale per utilizzare l'indirizzo di Soluzione Meeting su carta intestata, siti web, biglietti da visita, con facoltà di qualificare l'indirizzo come proprio indirizzo aziendale etc (il **Contratto di Locazione e Domiciliazione**).

Il Contratto di Locazione e Domiciliazione prevede una durata variabile, in base a quanto specificato all'interno di ogni conferma d'ordine.

In forza del Contratto di Locazione e Domiciliazione, Soluzione Funding dovrà corrispondere a Soluzione Meeting un canone mensile per la locazione dei locali pari a Euro 600 oltre IVA oltre a un canone di domiciliazione fiscale pari a Euro 100 oltre IVA.

Ai sensi del Contratto di Locazione e Domiciliazione, entrambe le parti potranno recedere dal contratto senza preavviso qualora ricorra un giustificato motivo nei seguenti casi: (i) Soluzione Funding modifichi l'indirizzo di inoltro della corrispondenze senza comunicarlo a Soluzione Meeting; (ii) ritardo nel pagamento di due fatture, anche non consecutive; (iii) violazione colposa delle condizioni generali senza eliminare le cause che hanno portato alla trasgressione entro il termine indicato da Soluzione Meeting; (iv) condotta contraria al buon costume e a disposizioni di legge da parte di Soluzione Funding e, infine, (v) avvio di una procedura concorsuale nei confronti di Soluzione Funding.

17.9 Contratto di consulenza con Peristegraf S.r.l.

In data 1° gennaio 2020, Soluzione Meeting e Peristegraf S.r.l. (**Peristegraf**) hanno sottoscritto un contratto di consulenza aziendale avente ad oggetto l'attività diverse attività di gestione del Professionisti Incaricati e di marketing (il **Contratto di Consulenza**).

Il Contratto di Consulenza ha la durata di un anno, con previsione di rinnovo tacito per ulteriori 12 mesi, salvo disdetta da comunicarsi con un anticipo di 3 mesi.

In forza del Contratto di Consulenza, Soluzione Meeting dovrà corrispondere a Peristegraf un compenso mensile fisso, oltre al rimborso delle eventuali spese di vitto, alloggio e trasferimento necessarie per lo svolgimento del contratto.

Il Contratto di Consulenza prevede diverse cause di risoluzione del contratto, tra le quali si segnala il ritardo nel pagamento del compenso protrattosi per oltre 60 giorni.

Soluzione Meeting si riserva il diritto di recedere dal Contratto di Consulenza con almeno tre mesi di preavviso. In tal caso, Soluzione Meeting sarà comunque tenuta a rimborsare le spese sostenute e a pagare il pieno compenso che Peristegraf avrebbe avuto diritto di ricevere dalla data di efficacia del recesso alla pattuita data di scadenza del contratto. Il recesso di Soluzione Meeting avrà efficacia esclusivamente quando il pagamento del suddetto importo sarà eseguito a beneficio del Fornitore.

17.10 Contratto di appalto di servizi fra Xriba e Soluzioni Contabili

In data 29 giugno 2020, Xriba ha sottoscritto con Soluzioni Contabili un contratto di appalto di servizi avente ad oggetto l'attività di elaborazione dei dati contabili in favore di Xriba mediante la piattaforma Xribabooks (il **Contratto di Appalto Xriba**).

Il Contratto di Appalto Xriba ha una durata di cinque anni a partire dal 1 luglio 2020, fino al 30 giugno 2025, con previsione di rinnovo tacito per ulteriori 60 mesi salvo disdetta da comunicarsi con un anticipo di almeno 30 giorni dalla scadenza.

Il corrispettivo dovuto da Xriba a Soluzioni Contabili per lo svolgimento della propria prestazione viene calcolato in base al numero di righe contabili di movimentazione economica e/o finanziaria registrata per ciascun cliente finale.

Il Contratto di Appalto prevede inoltre la facoltà di Xriba di risolvere il contratto in caso: (i) di comportamento fraudolento o contrario ai principi di correttezza e buona fede di Soluzioni Contabili; (ii) Soluzioni Contabili fosse sottoposta a una procedura concorsuale o in caso di condanne penali anche non passate in giudicato; (iii) di violazione da parte di Soluzioni Contabili dell'accordo di riservatezza e, infine (iv) di mancato rispetto del divieto di cessione del contratto da parte di Soluzioni Contabili.

A carico di Soluzioni Contabili è inoltre previsto l'obbligo di manleva in favore di Xriba da qualsiasi azione di responsabilità eventualmente promossa nei confronti di quest'ultima per qualsiasi danno causato al cliente finale a causa di ritardi, interruzioni, errori o omissioni commessi nell'elaborazione di dati contabili.

A carico di Soluzioni Contabili sorge inoltre l'obbligo di stipula di specifica polizza assicurativa di responsabilità civile verso terzi.

In forza del Contratto di Appalto, Soluzioni Contabili ha sottoscritto una polizza con UnipolSai Assicurazioni S.p.A.

17.11 Accordo quadro per la gestione di contratti di servizi ed elaborazione dati con soggetti terzi

ST Consulting persegue la propria strategia di crescita e di sviluppo mediante, tra l'altro, l'affiliazione di Professionisti con cui vengono stipulati accordi quadri, per mezzo dei quali, i Professionisti svolgono secondo le modalità, limitazioni e tempistiche ivi previste, le attività riservate ai commercialisti, nonché attività consulenziali, in nome e per conto dell'Emittente e del Gruppo nei confronti dei clienti finali (*l'Accordo Quadro*).

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha in forza n. 25 Professionisti.

L'Accordo Quadro prevede una durata di tre anni, con previsione di rinnovo tacito per ulteriori dodici mesi, salvo disdetta da comunicare all'altra parte con preavviso al 30 settembre di ogni anno di vigenza del contratto.

Ai sensi dell'Accordo Quadro, il compenso per l'attività svolta dai Professionisti verrà corrisposto da ST Consulting con riferimento ad ogni separato atto che sarà sottoscritto con il cliente finale.

A carico dei Professionisti è stabilito l'obbligo di astenersi dall'assumere qualsivoglia incarico – anche per mezzo di professionisti associati e/o che svolgano la propria attività nello stesso ufficio – nei confronti del cliente finale e/o di società/persona ad esso collegate, o collegate con i relativi soci e amministratori, al di fuori dell'esecuzione dell'Accordo Quadro e del separato atto sottoscritto con il cliente finale. Tale obbligo è esteso anche nei confronti di collaboratori, piattaforme web, subfornitori di ST Consulting da lui conosciuti in forza dell'esecuzione dell'Accordo Quadro, anche qualora l'Accordo Quadro o il separato atto sottoscritto con il cliente, fino a quando non siano trascorsi tre anni dal verificarsi di tale circostanza.

NOTA INFORMATIVA
SEZIONE SECONDA

1. PERSONE RESPONSABILI

1.1. Persone responsabile delle informazioni

Per le informazioni relative alle persone responsabili si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 1, Paragrafo 1.1 del Documento di Ammissione.

1.2. Dichiarazione di responsabilità

Per le informazioni relative alle persone responsabili si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 1, Paragrafo 1.2 del Documento di Ammissione.

1.3. Pareri o relazioni scritti da esperti

Il Documento di Ammissione non contiene pareri o relazioni di esperti.

1.4. Informazioni provenienti da terzi

Le informazioni contenute nel Documento di Ammissione provengono da fonti terze solo ove espressamente indicato. In relazione a tali ultime informazioni l'Emittente conferma che le medesime sono state riprodotte fedelmente e che, per quanto l'Emittente sappia o sia in grado di accertare sulla base di informazioni pubblicate dai terzi in questione, non sono stati omessi fatti che potrebbero rendere le informazioni riprodotte inesatte o ingannevoli. Le fonti delle predette informazioni sono specificate nei medesimi Paragrafi del Documento di Ammissione in cui le stesse sono riportate.

1.5. Autorità competente

Consob e Borsa Italiana non hanno né esaminato né approvato il contenuto del presente Documento di Ammissione.

Gli investitori dovrebbero quindi valutare in prima persona l'idoneità dell'investimento in Azioni.

2. FATTORI DI RISCHIO

Per una descrizione dettagliata dei fattori di rischio relativi all'Emittente, nonché al settore in cui l'Emittente opera ed alla quotazione su Euronext Growth Milan degli Strumenti Finanziari dell'Emittente, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 4 del Documento di Ammissione.

3. INFORMAZIONI FONDAMENTALI

3.1. Dichiarazione relativa al capitale circolante

Gli amministratori, dopo aver svolto tutte le necessarie ed approfondite indagini, sulla scorta della definizione di capitale circolante – quale mezzo mediante il quale l’Emittente ottiene le risorse liquide necessarie a soddisfare le obbligazioni in scadenza – contenuta nelle Raccomandazioni “*ESMA update of the CESR recommendations. The consistent implementation of Commission Regulation (EC) No 809/2004 implementing the Prospectus Directive*” del 20 marzo 2013 (già Raccomandazione del CESR 05-054b del 10 febbraio 2005), ritengono che il capitale circolante a disposizione dell’Emittente sia sufficiente per le esigenze attuali, intendendosi per tali quelle relative ad almeno dodici mesi dalla Data di Ammissione.

3.2. Ragioni dell'offerta e impiego dei proventi

La Società ritiene che la quotazione degli Strumenti Finanziari su Euronext Growth Milan le consentirà di ottenere ulteriore visibilità sui mercati di riferimento. I proventi derivanti dall’Aumento di Capitale saranno utilizzati al fine di dotare l’Emittente di ulteriori risorse finanziarie per il perseguimento della propria strategia di crescita, descritta nella Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.7, nonché di contribuire a rafforzare la sua struttura patrimoniale e finanziaria.

4. INFORMAZIONI RIGUARDANTI GLI STRUMENTI FINANZIARI DA OFFRIRE/DA AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE

4.1. Descrizione del tipo e della classe degli strumenti finanziari offerti al pubblico e/o ammessi alla negoziazione

Gli Strumenti Finanziari per i quali è stata richiesta l'Ammissione sono le Azioni ordinarie dell'Emittente.

Il codice ISIN (*International Security Identification Number*) assegnato alle Azioni negoziate su Euronext Growth Milan è IT0005461303.

4.2. Legislazione in base alla quale le Azioni sono state emesse

Le Azioni sono emesse in base alla legge italiana.

4.3. Caratteristiche delle Azioni

Le Azioni sono nominative, indivisibili, liberamente trasferibili ed emesse in regime di dematerializzazione, in gestione accentrata presso Monte Titoli e hanno godimento regolare.

Il caso di comproprietà è regolato ai sensi di legge. Conseguentemente, sino a quando le Azioni saranno gestite in regime di dematerializzazione presso Monte Titoli, il trasferimento delle Azioni e l'esercizio dei relativi diritti potranno avvenire esclusivamente per il tramite degli intermediari aderenti al sistema di gestione accentrata presso quest'ultima società.

4.4. Valuta di emissione delle Azioni

La valuta di emissione delle Azioni è l'Euro.

4.5. Descrizione dei diritti, compresa qualsiasi loro limitazione, connessi alle Azioni e procedura per il loro esercizio

Tutte le Azioni avranno le stesse caratteristiche e attribuiranno i medesimi diritti delle azioni ordinarie della Società.

4.6. Indicazione delle delibere, delle autorizzazioni e delle approvazioni in virtù delle quali gli strumenti finanziari sono stati o saranno creati e/o emessi

Per informazioni in merito alle delibere dell'assemblea straordinaria dell'Emittente relative all'emissione delle Azioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 16, Paragrafo 16.2 del Documento di Ammissione.

4.7. Data prevista di emissione delle Azioni

Dietro pagamento del relativo prezzo di sottoscrizione, le Azioni di nuova emissione verranno messi a disposizione degli aventi diritto entro la Data di Inizio delle Negoziazioni su Euronext Growth Milan, in forma dematerializzata, mediante contabilizzazione sui conti di deposito intrattenuti presso Monte Titoli.

4.8. Restrizioni alla libera trasferibilità delle Azioni

Dolphin e Smartmistake che alla Data di Ammissione sono titolari, rispettivamente, di n. 9.000.000 e n. 1.000.000 di Azioni, così come l'Emittente medesima, hanno assunto impegni di *lock-up* contenenti divieti di atti di disposizione delle proprie Azioni per un periodo di 18 (diciotto) mesi decorrenti dalla Data di Ammissione.

Per maggiori informazioni sugli impegni di *lock-up* si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.3 del Documento di Ammissione.

Non sussistono limitazioni alla libera trasferibilità delle Azioni ai sensi di legge e di Statuto.

4.9. Norme in materia di obbligo di offerta al pubblico di acquisto e/o di offerta di acquisto e di vendita residuali in relazione agli strumenti finanziari

L'art. 13 dello Statuto prevede che, a partire dalla Data di Inizio Negoziazioni si rendono applicabili per richiamo volontario ed in quanto compatibili le disposizioni in materia di offerta pubblica di acquisto e di scambio obbligatoria relative alle società quotate di cui al TUF ed ai regolamenti Consob di attuazione (la "**Disciplina Richiamata**") limitatamente alle disposizioni richiamate nel Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan come successivamente modificato.

Il superamento della soglia di partecipazione prevista dall'art. 106, commi 1, 1-bis, 1-ter, 3 lettera (a), 3 lettera (b) - salva la disposizione di cui al comma 3-quater - e 3-bis del TUF, ove non accompagnato dalla comunicazione al consiglio di amministrazione e dalla presentazione di un'offerta pubblica totalitaria nei termini previsti dalla Disciplina Richiamata e da qualsiasi determinazione eventualmente assunta dal Panel con riferimento all'offerta stessa, nonché qualsiasi inottemperanza di tali determinazioni comporta la sospensione del diritto di voto sulla partecipazione eccedente.

Le disposizioni dell'articolo 13 dello Statuto si applicano esclusivamente nei casi in cui all'offerta pubblica di acquisto e di scambio non siano applicabili in via diretta – e non per richiamo volontario - le disposizioni in materia di offerta pubblica di acquisto e di scambio previste dal TUF.

Per maggiori informazioni si rinvia all'art. 13 dello Statuto.

4.10. Precedenti offerte pubbliche di acquisto o scambio sulle Azioni

Nel corso dell'ultimo esercizio e dell'esercizio in corso, le Azioni dell'Emittente non sono state oggetto di alcuna offerta pubblica di acquisto e/o di scambio.

4.11. Regime fiscale relativo alle Azioni

La normativa fiscale dello Stato dell'investitore e quella del paese di registrazione dell'Emittente possono avere un impatto sul reddito generato dalle Azioni.

Alla Data del Documento di ammissione, le Azioni non sono oggetto di un regime fiscale specifico nei termini di cui all'Allegato 12, punto 4.5, del Regolamento Delegato (UE) 980/2019.

Gli investitori sono in ogni caso tenuti a consultare i propri consulenti al fine di valutare il regime fiscale proprio dell'acquisto, della detenzione e della cessione delle Azioni, avendo riguardo anche alla normativa fiscale dello Stato dell'investitore in presenza di soggetti non residenti in Italia.

5. POSSESSORI DI STRUMENTI FINANZIARI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA

5.1. Possessori che offrono in vendita le Azioni

Non applicabile. Non vi sono azionisti dell'Emittente che procederanno alla vendita di Azioni Ordinarie di loro proprietà nell'ambito del Collocamento.

5.2. Numero e classe degli strumenti finanziari offerti da ciascuno dei possessori degli strumenti finanziari che procedono alla vendita

Non applicabile.

5.3. Accordi di lock-up

Ferme restando le limitazioni di seguito indicate, non sussistono limiti alla trasferibilità e disponibilità delle Azioni.

In data 29 ottobre 2021, i soci dell'Emittente, Smartmistake e Dolphin nonché l'Emittente medesimo, hanno sottoscritto un accordo di *lock-up* (**"Accordo di Lock-Up"**) con Alantra, in qualità di Euronext Growth Advisor e di Global Coordinator.

Ai sensi dell'Accordo di Lock-Up, Dolphin, Smartmistake (ciascuno **"Azionista Vincolato"**), e l'Emittente, con riferimento alle Azioni dagli stessi possedute alla Data di Ammissione (**"Azioni Vincolate"**), si impegnano irrevocabilmente per un periodo di 18 (diciotto) mesi successivi alla Data di Ammissione, nei confronti di Alantra a:

- (i) non effettuare, direttamente o indirettamente, operazioni di vendita, trasferimento, atti di disposizione o comunque operazioni che abbiano per oggetto o per effetto, direttamente o indirettamente, l'attribuzione o il trasferimento a terzi (ivi inclusa la concessione di diritti di opzione, costituzione di pegni o altri vincoli o il prestito titoli), a qualunque titolo e sotto qualsiasi forma, delle Azioni Vincolate (ovvero di altri strumenti finanziari di Soluzione Tasse, inclusi quelli partecipativi, che attribuiscono il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in, o scambiare con, Azioni della Società o altri strumenti finanziari, inclusi quelli partecipativi, che attribuiscono diritti inerenti o simili a tali azioni o strumenti finanziari), fatta eccezione per le operazioni necessarie all'esecuzione dell'Aumento di Capitale Offerta;
- (ii) non proporre o deliberare operazioni di aumento di capitale della Società, né emissioni di nuove Azioni, né collocare (anche tramite terzi) sul mercato titoli azionari, né direttamente né nel contesto dell'emissione di obbligazioni convertibili in Azioni da parte della Società o di terzi, e/o nel contesto dell'emissione di warrant da parte della Società o di terzi, né in alcuna altra modalità, fatta eccezione per gli aumenti di capitale eventualmente effettuati ai sensi degli articoli 2446 e 2447 del codice civile, sino alla soglia necessaria per il rispetto del limite legale, fatta eccezione per l'Aumento di Capitale Offerta;
- (iii) non emettere e/o collocare sul mercato obbligazioni convertibili o scambiabili con Azioni della Società o in buoni di acquisto o di sottoscrizione di Azioni della Società, ovvero di altri strumenti finanziari, anche partecipativi, che attribuiscono diritti inerenti o simili a tali Azioni o strumenti finanziari;

- (iv) non apportare, senza aver preventivamente informato Alantra, alcuna modifica alla dimensione e composizione del proprio capitale (ivi inclusi gli aumenti di capitale), nonché alla struttura societaria di Soluzione Tasse;
- (v) non approvare e/o effettuare operazioni su strumenti derivati, che abbiano i medesimi effetti, anche solo economici, delle operazioni sopra richiamate.

Gli impegni assunti da Soluzione Tasse, Dolphin e Smartmistake potranno essere derogati solamente con il preventivo consenso scritto di Alantra, consenso che non potrà essere irragionevolmente negato, ovvero: (i) in ottemperanza a obblighi di legge o regolamentari; ovvero (ii) a seguito dell'emissione di provvedimenti o richieste di Autorità competenti; ovvero (iii) in adesione ad un'offerta pubblica di acquisto o scambio sui titoli azionari della Società e rivolta a tutti i titolari di strumenti finanziari della Società, fermo restando che, qualora l'offerta pubblica di acquisto o di scambio sulle azioni ordinarie della Società non vada a buon fine, i vincoli contenuti nel presente Accordo di Lock-Up riacquisteranno efficacia sino alla loro scadenza naturale; ovvero (iv) per la costituzione o dazione in pegno delle Azioni Vincolate alla tassativa condizione che allo stesso spetti il diritto di voto, fermo restando che l'eventuale escussione del pegno da parte del creditore pignoratizio dovrà considerarsi alla stregua di un inadempimento dei divieti di alienazione di cui alla lettera i) che precede.

6. SPESE LEGATE ALL'EMISSIONE/ALL'OFFERTA

6.1. Proventi netti totali e stima delle spese totali legate all'emissione/all'offerta

I proventi netti derivanti dal Collocamento, al netto delle spese relative al processo di ammissione della Società sull'Euronext Growth Milan, (comprese le commissioni di collocamento) sono pari a circa Euro 11,6 milioni.

L'Emittente stima che le spese relative al processo di ammissione alle negoziazioni delle Azioni dell'Emittente, comprese le spese di pubblicità ed incluse le commissioni di Collocamento, ammonteranno a circa Euro 1,4 milioni interamente sostenute dall'Emittente.

Per informazioni sulla destinazione dei proventi dell'Aumento di Capitale Offerta, si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 3, Paragrafo 3.2, del presente Documento di Ammissione.

7. DILUIZIONE

7.1. Ammontare e percentuale della diluizione immediata derivante dall'offerta

Alla Data di Inizio delle Negoziazioni delle Azioni su Euronext Growth Milan, il capitale sociale dell'Emittente, considerata la sottoscrizione di n. 4.815.000 Azioni rinvenienti dall'Offerta con riferimento all'Aumento di Capitale Offerta, sarà detenuto secondo quanto descritto nella tabella che segue:

Azionista	Numero di Azioni	Percentuale del capitale sociale
Dolphin S.r.l.	9.000.000	60,75%
Smartmistake S.r.l.	1.000.000	6,75%
Mercato	4.815.000	32,50%
Totale	14.815.000	100%

Il valore del patrimonio netto per azione in relazione al bilancio dell'Emittente chiuso al 30 giugno 2021 ammontava a Euro 8,58, calcolato sulla base delle n. 200.000 Azioni esistenti prima del frazionamento deliberato dall'Assemblea, in sede straordinaria, in data 4 ottobre 2021, avvenuto nel rapporto di 50 nuove Azioni per ogni Azione esistente, che ha portato il numero di Azioni a 10.000.000, e quindi di Euro 0,17 per Azione post-frazionamento. Il prezzo di sottoscrizione delle Azioni allocate nell'ambito dell'Aumento di Capitale Offerta è stato invece pari a Euro 2,70 per Azione.

7.2. Informazioni in caso di offerta di sottoscrizione destinata agli attuali azionisti

Non applicabile. Per maggiori informazioni si rinvia al precedente Paragrafo 7.1. e alla Sezione Prima, Capitolo 14 del Documento di Ammissione.

8. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

8.1. Informazioni sui consulenti

Di seguito sono riportati i soggetti che partecipano all'operazione:

<i>Soggetto</i>	<i>Ruolo</i>
Soluzione Tasse S.p.A.	Emittente
Alantra Capital Markets Sociedad de Valores S.A.U., <i>Italian branch</i>	Euronext Growth Advisor, Global Coordinator
AC Finance S.r.l.	Consulente finanziario
Deloitte & Touche S.p.A.	Società di Revisione
LCA Studio Legale	Consulente legale dell'Emittente
MIT SIM S.p.A.	Specialista
Studio Cassone	Consulente fiscale

A giudizio dell'Emittente, l'Euronext Growth Advisor opera in modo indipendente dall'Emittente e dai componenti del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente.

8.2. Indicazione di altre informazioni contenute nella nota informativa sugli strumenti finanziari sottoposte a revisione o a revisione limitata da parte di revisori legali

La Sezione Seconda del Documento di Ammissione non contiene informazioni che siano state sottoposte a revisione contabile (completa o limitata).

Si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 3 del Documento di Ammissione per quanto riguarda i dati contabili estratti dal bilancio consolidato dell'Emittente al 31 dicembre 2020 e dal bilancio consolidato intermedio del Gruppo al 30 giugno 2021, assoggettati a revisione contabile da parte di Deloitte, inclusi nel presente Documento di Ammissione.

8.3. Pareri o relazioni attribuiti ad una persona in qualità di esperto

Nel presente Documento di Ammissione non vi sono pareri o relazioni attribuite a esperti.

8.4. Informazioni provenienti da terzi

Nel presente Documento di Ammissione non vi sono informazioni provenienti da terzi. In ogni caso, il riferimento alle fonti è inserito in nota alle rilevanti parti del Documento di Ammissione ove le stesse sono utilizzate.

8.5. Luoghi ove è reperibile il documento di ammissione

Il presente Documento di Ammissione sarà a disposizione del pubblico per la consultazione, dalla Data di Ammissione, presso la sede legale dell'Emittente (Milano, Via San Gregorio 55) nonché nella sezione Investor Relation del sito internet www.soluzionetasse.com.

8.6. Appendice

- lo Statuto dell'Emittente;

- il bilancio consolidato del Gruppo al 31 dicembre 2020;
- il bilancio intermedio consolidato del Gruppo al 30 giugno 2021.