



Presentazione Corporate



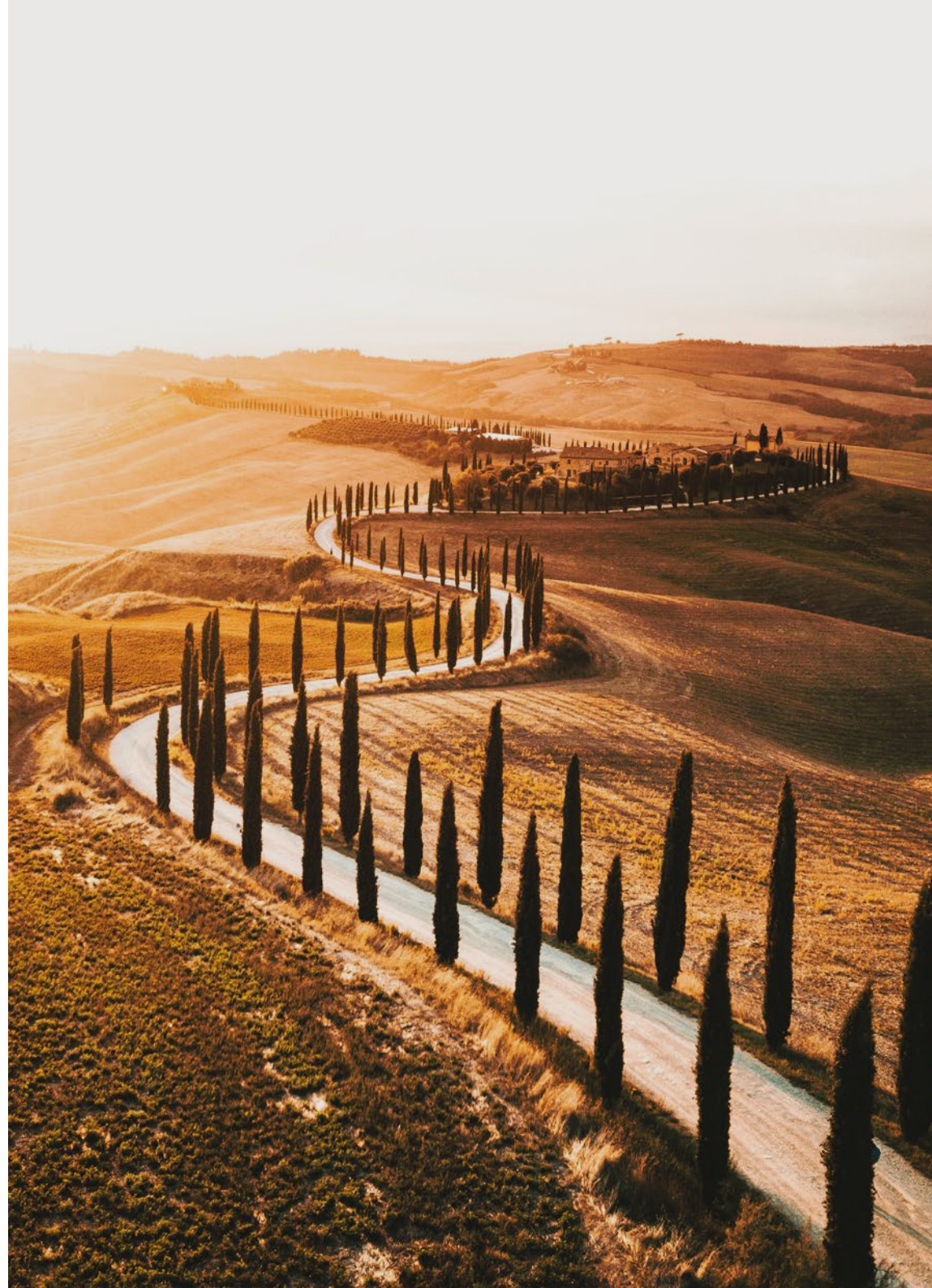


Vianova è il nome di tante strade antiche della Toscana che hanno guidato e ispirato uomini di grande ingegno nella creazione di tanti capolavori del nostro tempo

In marzo 2021 Vianova spa è divenuta la nuova denominazione sociale di Welcome Italia spa, al fine di rafforzare il brand storico e la visione internazionale del gruppo.



Tre punti e una linea: l'iconica "V" del marchio Vianova è un omaggio a Samuel Morse, che diede inizio all'era della comunicazione moderna depositando il brevetto del telegrafo nel 1837.



...— Valori Visione Missione

Attività ispirata da tre valori essenziali sin dalla sua fondazione nel 1999

Rispetto

Accettare le persone e le loro diversità.

Servizio

Offrire servizi di cui i nostri Clienti sono felici.

Eccellenza

Perseguire l'eccellenza attraverso il miglioramento continuo.

Una rete di imprese etiche e indipendenti specializzate
in Information & Communication Technology

Sostenere la crescita delle imprese
semplificando le comunicazioni

...— Chi siamo

- Gruppo di telecomunicazioni integrate focalizzato sul B2B.
- Operatore di rete fissa e mobile.
- Suite completa di servizi Over-The-Top integrati e convergenti, sviluppati internamente.
- Processi eccellenti e controllo sull'infrastruttura di rete per servizi di alta qualità.



...— Vianova: una storia di crescita

2021 • Welcome Italia spa diviene Vianova spa

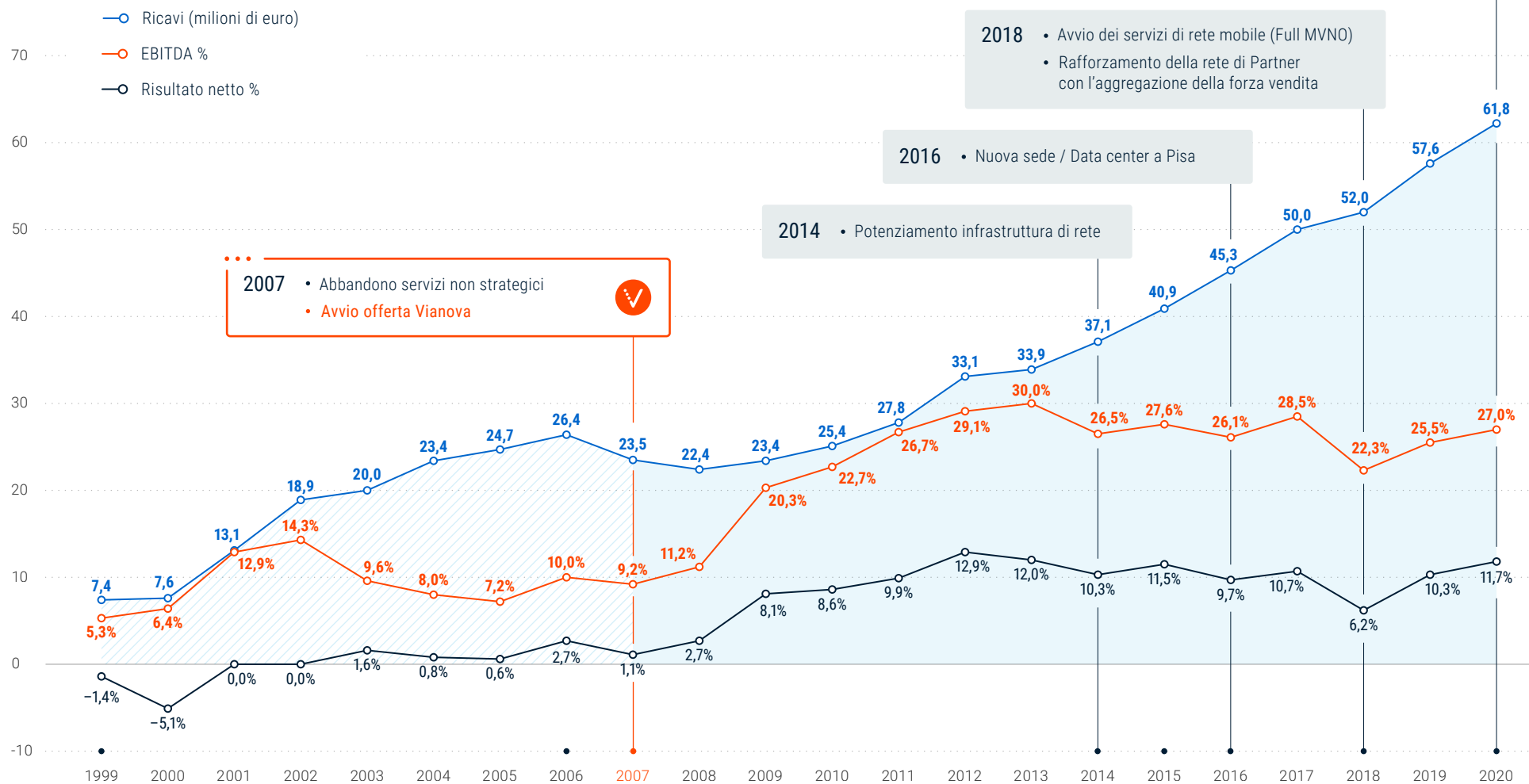
2020 • Creazione di rete nazionale di fibra ottica proprietaria
• Start-up del progetto Vianova Europe

2018 • Avvio dei servizi di rete mobile (Full MVNO)
• Rafforzamento della rete di Partner con l'aggiungimento della forza vendita

2016 • Nuova sede / Data center a Pisa

2014 • Potenziamento infrastruttura di rete

2007 • Abbandono servizi non strategici
• Avvio offerta Vianova



1999 Costituzione a Massarosa (Toscana, Italia) e avvio dell'attività

2006 **VOLA**
acquisizione per ampliamento prodotti

2015 **NetResults**
acquisizione per ampliamento prodotti

2016 **HOST.IT** **QBOXMAIL**
acquisizioni per ampliamento prodotti

...— Focus sul Cliente

- Customer care e assistenza post vendita come core business.
- Processi operativi sviluppati internamente nell'interesse del Cliente.
- Collaboratori diretti e a tempo indeterminato, per garantire i tempi di risposta più veloci del mercato.
- Trasparenza, semplificazione e miglioramento continuo.

+95%

Tasso di fidelizzazione clienti

+95%

Risposte entro 3 squilli

+65%

Disservizi individuati e comunicati in anticipo ai Clienti

+50%

e risoluzione dei problemi entro 4 ore



+13.000

Clienti

+20.000

Sedi attive

+4.500

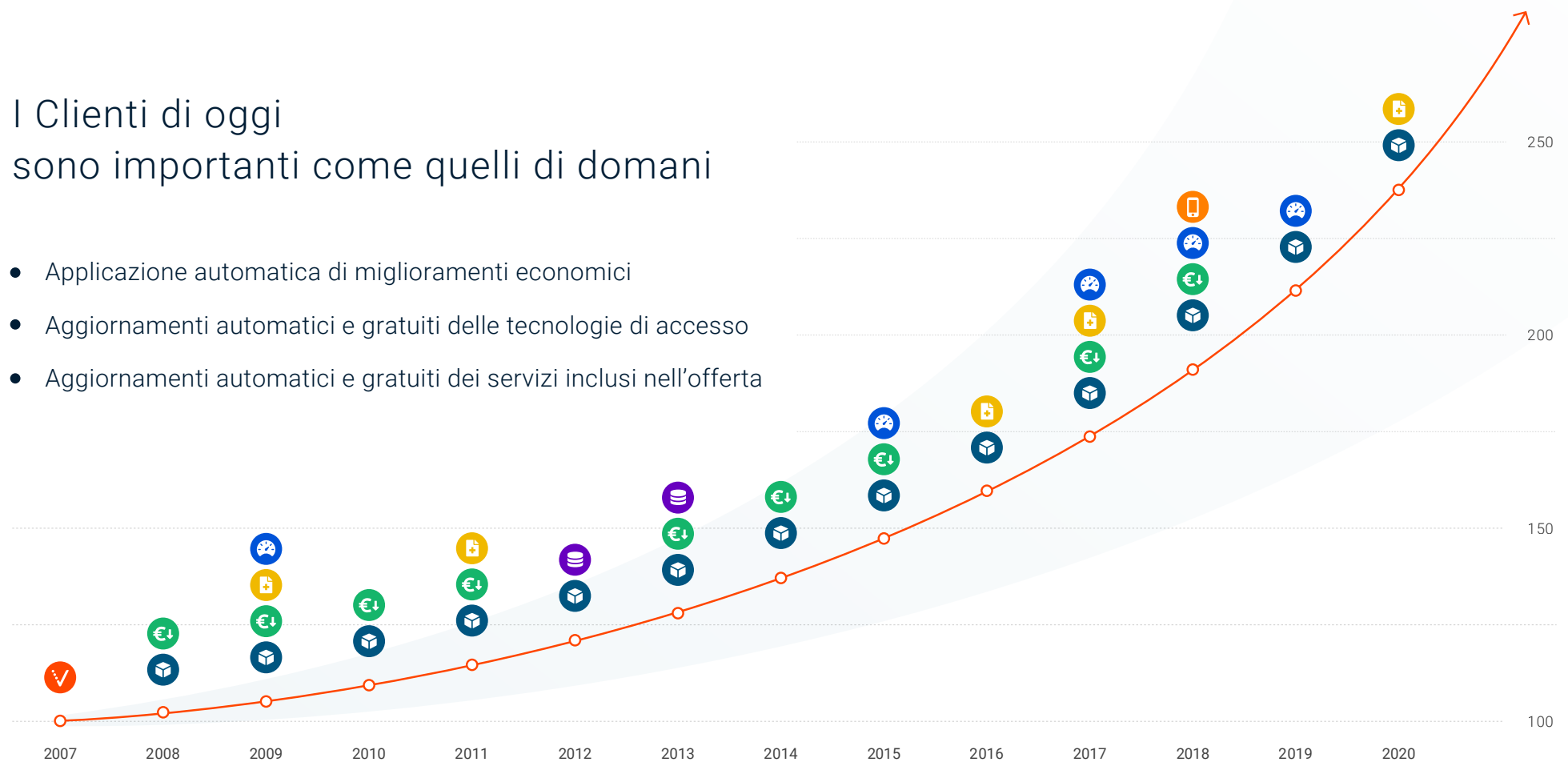
ARPU annuo in euro

+47.600

Richieste di supporto ricevute dai Clienti negli ultimi 12 mesi

I Clienti di oggi sono importanti come quelli di domani

- Applicazione automatica di miglioramenti economici
- Aggiornamenti automatici e gratuiti delle tecnologie di accesso
- Aggiornamenti automatici e gratuiti dei servizi inclusi nell'offerta



72

aggiornamenti tecnologici
o di servizio gratuiti dal 2007

18

riduzioni di prezzo
del servizio dal 2007



Avvio offerta Vianova



Nuove funzioni



Riduzione dei prezzi



Aggiunta nuovi servizi



Upgrade larghezza
di banda



Aumento dello spazio
di archiviazione

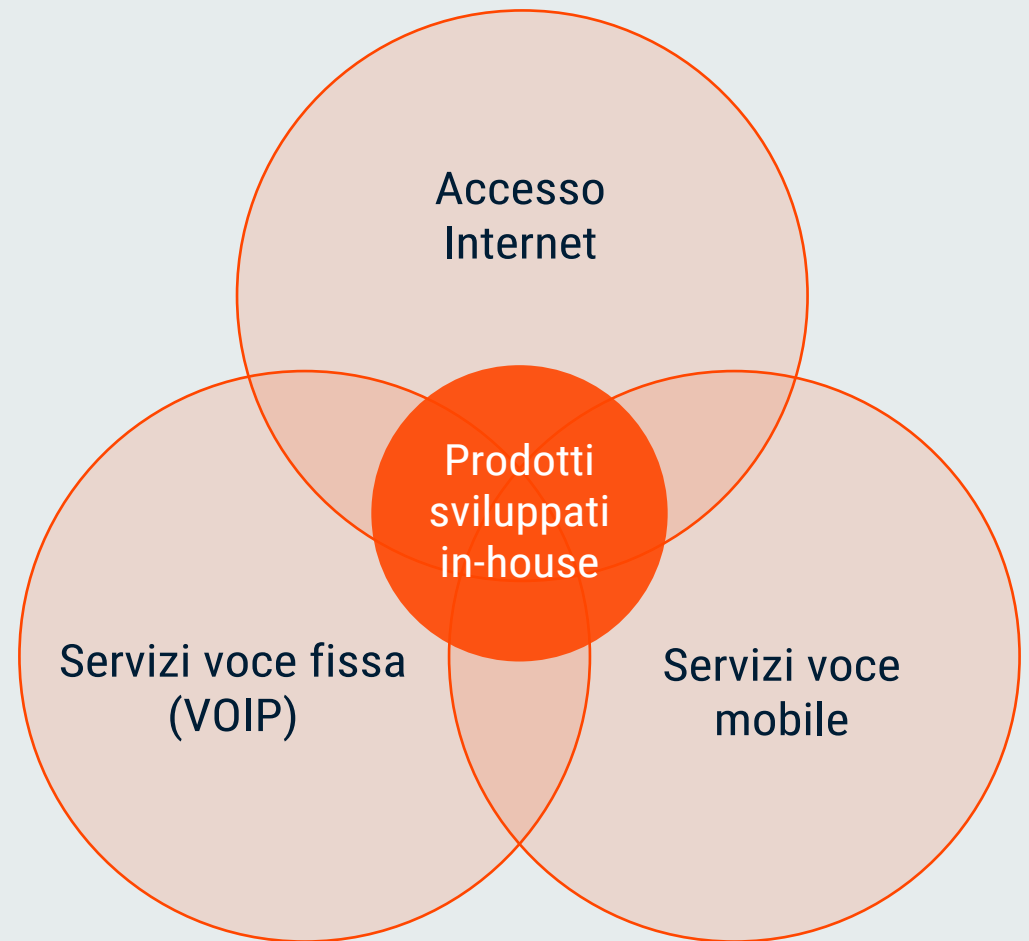


Vianova mobile

...— Completa suite di servizi

Servizi di telecomunicazione di qualità e prodotti innovativi

- Servizi B2B di rete fissa e mobile.
- Servizi di fonia fissa di alta qualità e connettività Internet professionale.
- Full MVNO per garantire convergenza fisso-mobile.
- Una suite di Prodotti UCC integrati e convergenti.
- Un'offerta predisposta per adattarsi alle esigenze del Cliente e crescere nel tempo.



— Infrastruttura di rete

- New Generation Network (NGN), per garantire livelli massimi di affidabilità, sicurezza, bassa latenza e controllo.
- Connessioni dirette con i punti di interscambio di Milano (MIX), Roma (NaMex) e Francoforte (De-Cix).

2.500

km di fibra ottica
proprietaria

3



Data Center

Localmente e geograficamente ridondati

30



Aree di raccolta

Ridondate con i Data Center

20



Points of Presence (PoP)

Rilegati e ridondati in fibra ridondante con i Data Center. 4 PoP sono dedicati all'accesso alla rete mobile

17



Unbundling Local Loop (ULL)

Siti rilegati in fibra

— Servizi mobili: Full MVNO

- Full MVNO (Full Mobile Virtual Network Operator) al fine di offrire servizi di qualità, disponendo del completo controllo dell'instradamento della rete e delle infrastrutture di interconnessione.
- Come Full MVNO Vianova:
 - ✓ gestisce in autonomia la rete di commutazione;
 - ✓ emette e convalida le proprie SIM;
 - ✓ gestisce in autonomia i propri servizi;
 - ✓ gestisce direttamente gli accordi di roaming internazionale;
 - ✓ gestisce la fatturazione, l'assistenza clienti, il marketing e le attività di vendita.
- Un sistema di telefonia integrato per la convergenza fisso-mobile, che consente alta flessibilità e elevati standard di continuità per il business, poiché gli utenti operano a prescindere dalla loro posizione.



Connettività come commodity, innovazione come servizi premium

- Vianova sviluppa e commercializza in modalità Over-The-Top (anche a società del gruppo) prodotti di Comunicazione e Collaborazione unificata (UCaaS).
- Approccio di sviluppo interno per anticipare i bisogni del Cliente.
- 92 sviluppatori nel gruppo (57 nella sola Vianova spa).
- Prodotti brevettati nell'offerta.
- Investimenti in innovazione per Euro 4,8 mln nel 2020, pari all'8,4% dei ricavi annui (solo Vianova spa).

Una suite di soluzioni integrate e convergenti

12

Servizi Internet e telefonici

Accesso Dati, Accesso Voce, Boost, Line Recovery, Router Backup, Backup Dati Mobile, Number Portability, Linea 800, Fax, Centrex, VPN, Servizi avanzati.

5

Servizi mobili

SIM Manager, WiFi Call, VIP Call, Busy Call, Phone App.

7

Servizi di collaborazione

Mail, Conference Call, Desk, Meeting, Drive, Posta Certificata (PEC), SMS.

3

Servizi di data center

Colocation, Hosting, Cloud.

3

Servizi analitici

Area Clienti, Fattura, Traffico.

2

Servizi di assistenza

Assistenza Clienti al numero 145, Assistenza legale.

1990

- Gli attuali soci di Vianova iniziano a sviluppare software per il settore delle telecomunicazioni

2007

- Avvio dei servizi VOIP
- Lancio del servizio Fax-to-mail

2010

- Lancio del primo centralino virtuale in cloud

2010-2020

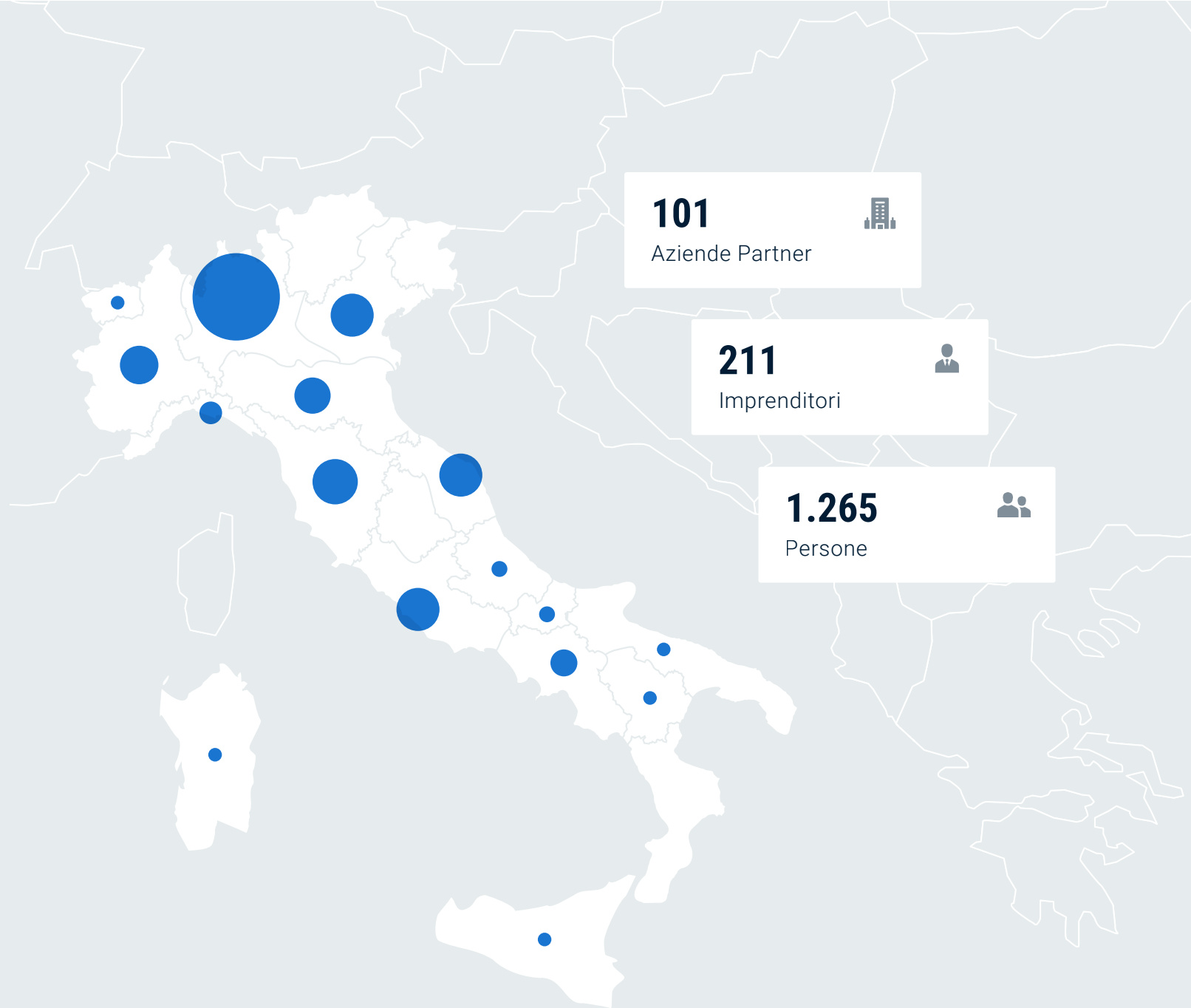
- Lancio di innovativi prodotti UCC, sviluppati internamente

2021

- Rilascio di nuove soluzioni:
 - ✓ VoLTE,
 - ✓ QoS via Phone,
 - ✓ e-sim
 - ✓ ...

— Rete di Partner

- Una rete di Partner indipendenti specializzati in ICT, che garantisce una presenza locale a livello nazionale.
- I Partner sono system integrator certificati, a supporto dell'attività commerciale del gruppo e delle esigenze del Cliente.
- Il gruppo condivide i margini economici con i Partner secondo la formula "per sempre", allineando gli interessi di tutte le parti.



...— Il Gruppo



Licenze

Licenza di operatore di rete fissa nazionale, rilasciata dall'AGCOM nel 1999
Autorizzazione Mobile Virtual Network Operator (Full MVNO), rilasciata dal MiSE nel 2016

Responsabilità sociale e aziendale

Codice di condotta
Modello organizzativo 231

Certificazioni

Certificazione ISO 9001 dal 1999
Certificazione ISO 27001 dal 2016

Premi

Certificazione "Great Place to Work" 2013, 2014, 2019, 2020, 2021
Certificazione Borsa Italiana "Elite" dal 2014
Welfare Index PMI certificazione "Champion" 2019, 2020
Certificazione ItalyPost "Champion" 2019, 2020



Azionariato



- **82,93%** Quinta spa (famiglia Luisotti e management)
- **12,04%** Tamburi Investment Partners spa
- **5,03%** Altri

Dipendenti

(Solo Vianova)



~300.000 €

Ricavi/FTE



+198

FTE

--- Risultati economici e finanziari

Conto Economico (Euro/000)	2017A	%	2018A	%	Δ%	2019A	%	Δ%	2020A	%	Δ%
Ricavi	49.959	100	52.020	100	+4,1	57.602	100	+10,7	61.756	100	+7,2
EBITDA	14.252	28,5	11.623	22,3	-18,4	14.709	25,5	+26,5	16.683	27,0	+13,4
EBIT	7.457	14,9	4.604	8,9	-38,3	7.984	13,9	+73,4	9.612	15,6	+20,4
EBT	7.413	14,8	4.585	8,8	-38,1	8.009	13,9	+74,7	9.671	15,7	+20,8
Risultato netto	5.362	10,7	3.231	6,2	-39,7	5.932	10,3	+83,6	7.229	11,7	+21,9

Stato Patrimoniale (Euro/000)	2017A	2018A	Δ%	2019A	Δ%	2020A	Δ%
Immobilizzazioni	27.716	25.661	-7,4	28.592	+11,4	30.195	+5,6
Capitale Circolante Netto	-4.802	-6.192	+28,9	-7.787	+25,8	-7.903	+1,5
Fondi	-2.055	-1.821	-11,4	-1.783	-2,1	-1.491	-16,4
Capitale Investito Netto	20.858	17.647	-15,4	19.020	+7,8	20.801	+9,4
Patrimonio Netto	23.345	24.465	+4,8	29.025	+18,6	33.917	+16,9
Indebitamento Finanziario Netto (Posizione Finanziaria Netta)	-2.487	-6.818	+174,2	-10.006	+46,8	-13.116	+31,1
Patrimonio netto e liquidità netta	20.858	17.647	-15,4	19.020	+7,8	20.801	+9,4



...— Business Outlook

Business outlook in Italia

- Rafforzamento del brand Vianova
- Crescita organica a doppia cifra, supportata dalla divisione mobile e dalle campagne di digital marketing
- Sviluppo in-house di nuovi servizi OTT, in collaborazione con le società del Gruppo
- Quotazione in Borsa per accelerare i programmi di crescita della Società

Business Outlook in Europa

- Crescita per linee esterne in Europa
- Realizzazione di una rete europea di operatori TLC
- Replica del modello di business italiano all'estero
- Acquisizione di società con fondamentali solidi che desiderino accelerare il proprio sviluppo



...— Case Study

Abbiamo conosciuto Vianova durante l'acquisizione di un'azienda loro Cliente. Inizialmente pensavamo di sostituirla con il nostro operatore storico. Poi la professionalità, i servizi e il modello di business, che prevede la presenza di un Partner locale sempre pronto ad assisterci, ci hanno conquistati e abbiamo finito per sceglierla come unico interlocutore per tutte le telecomunicazioni aziendali.



Saverio Tavarilli

Direttore Generale - Acmei Sud spa



Durante una riunione, il CEO di Vianova mi ha mostrato i nuovi servizi di telefonia mobile appena rilasciati e tra questi c'era anche VIP Call che avrebbe finalmente risolto il problema delle chiamate inoltrate alla mia Assistente.

Il giorno dopo ho fatto ordinare due SIM per vedere come funzionava il servizio (nel pacchetto ricevuto c'erano anche le chiavette per estrarre le SIM) e in quell'occasione abbiamo scoperto un'altra applicazione che ci ha fatto buttar via tutti i fogli elettronici usati per il controllo delle fatture dei servizi mobili. Il mese dopo abbiamo migrato anche le altre 256 SIM.



Luca Spada

Eolo spa - CEO



L'empatia è una caratteristica comune a tutte le persone con cui sono venuto in contatto, a cominciare dal Partner locale, il Sales Manager, il Project Manager, i ragazzi del Delivery e dell'Assurance e quelli del servizio Clienti che rispondono davvero in tre squilli.

Il SIM Manager è inoltre uno strumento formidabile per chi, come me, deve gestire tante SIM sparse in giro per il mondo. Per alcune richieste il vecchio operatore pretendeva addirittura che gli mandassi un FAX!

La decisione di affidare tutti i servizi di rete Fissa e Mobile a Vianova è stata pertanto molto semplice.



Ezio Baratta

IT Manager - Calia Italia



Roberto Colombo

Responsabile Amministrativo - Automax spa



Abbiamo iniziato a lavorare con Vianova nel 2011, affidandole una piccola sede di una nostra concessionaria. Dopo l'ottima esperienza maturata abbiamo in seguito deciso di affidarle tutte le nostre sedi.

Nel corso degli anni abbiamo sempre ricevuto risposte veloci da persone competenti e per questo la consiglio spesso anche ai nostri Clienti e Fornitori.

Vuoi saperne di più?

Chiama il  145 ti rispondiamo in tre squilli

www.vianova.it