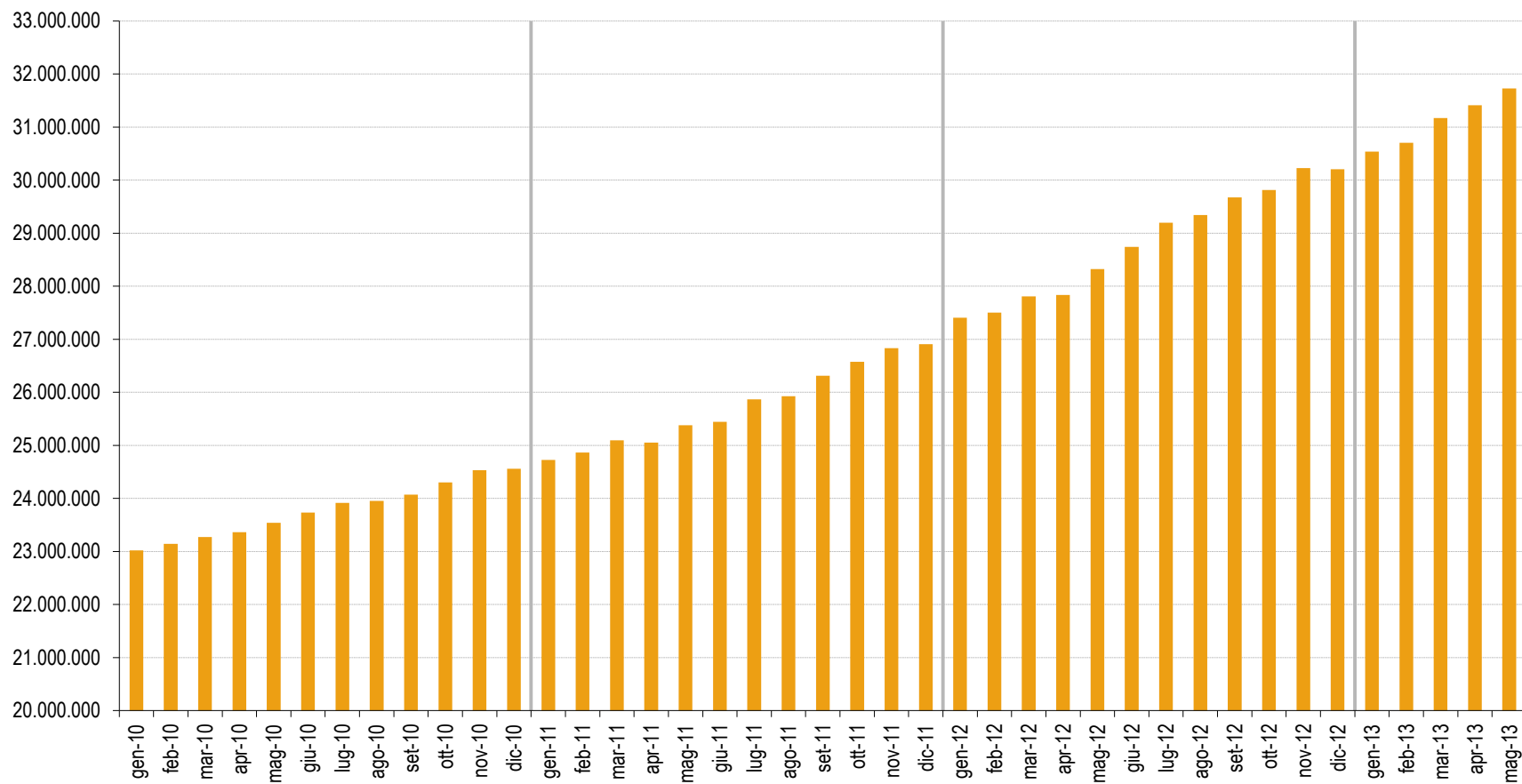




MC-link: Andamento di business 1°Q 2013

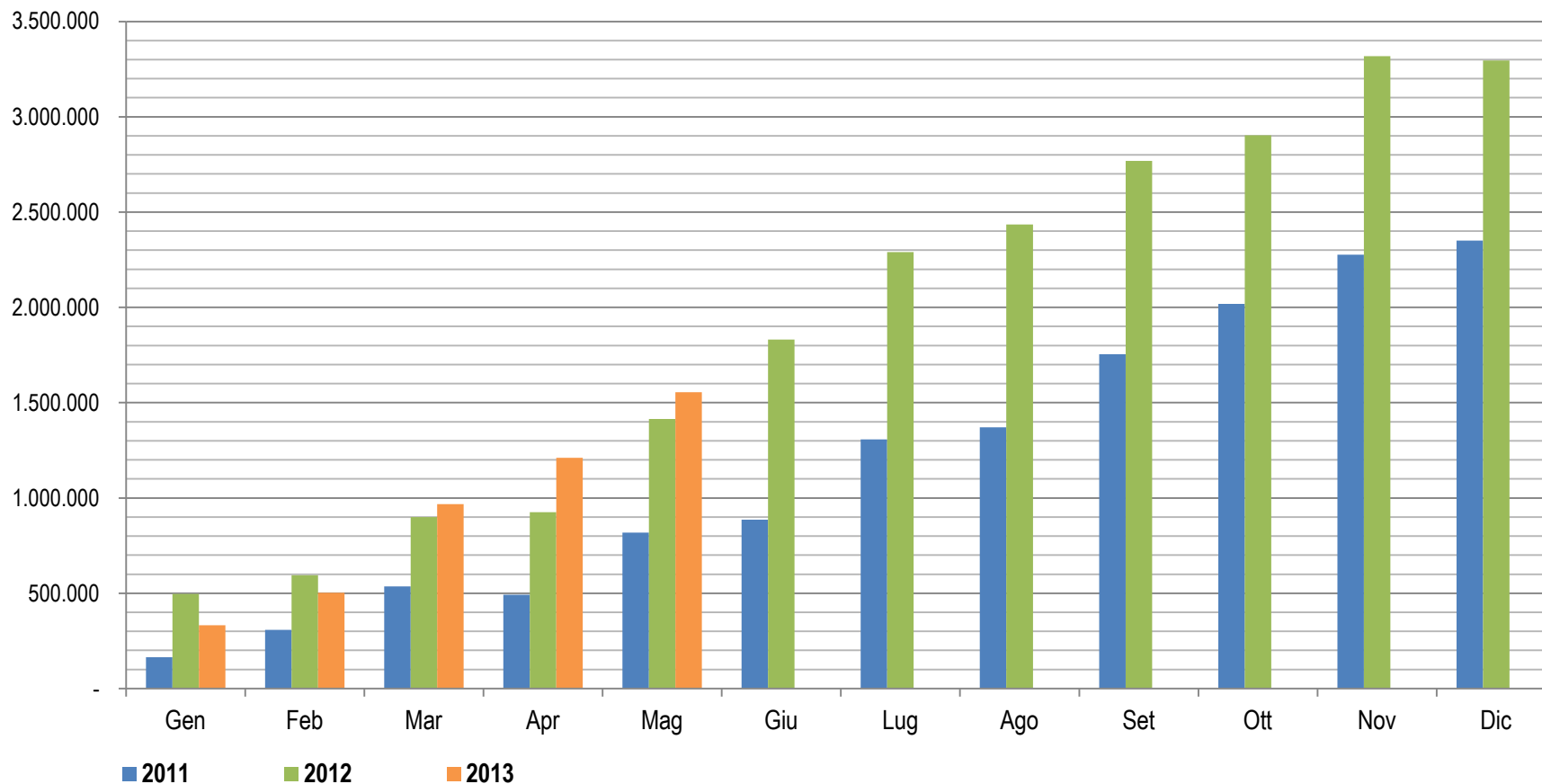
Dati di provenienza gestionale, pertanto non soggetti a revisione contabile

Variazione valore annuo canoni attivi (periodo gen 2010-mag 2013)



La crescita del valore dei canoni annui in fatturazione prosegue nella sua crescita costante, l'accelerazione degli ultimi 24 mesi è dovuta alla valorizzazione delle attività intraprese dall'azienda volte a sviluppare il segmento dei servizi gestiti rivolti al mercato large account.

FOCUS su variazione valore annuo canoni attivi (periodo gen-mag)

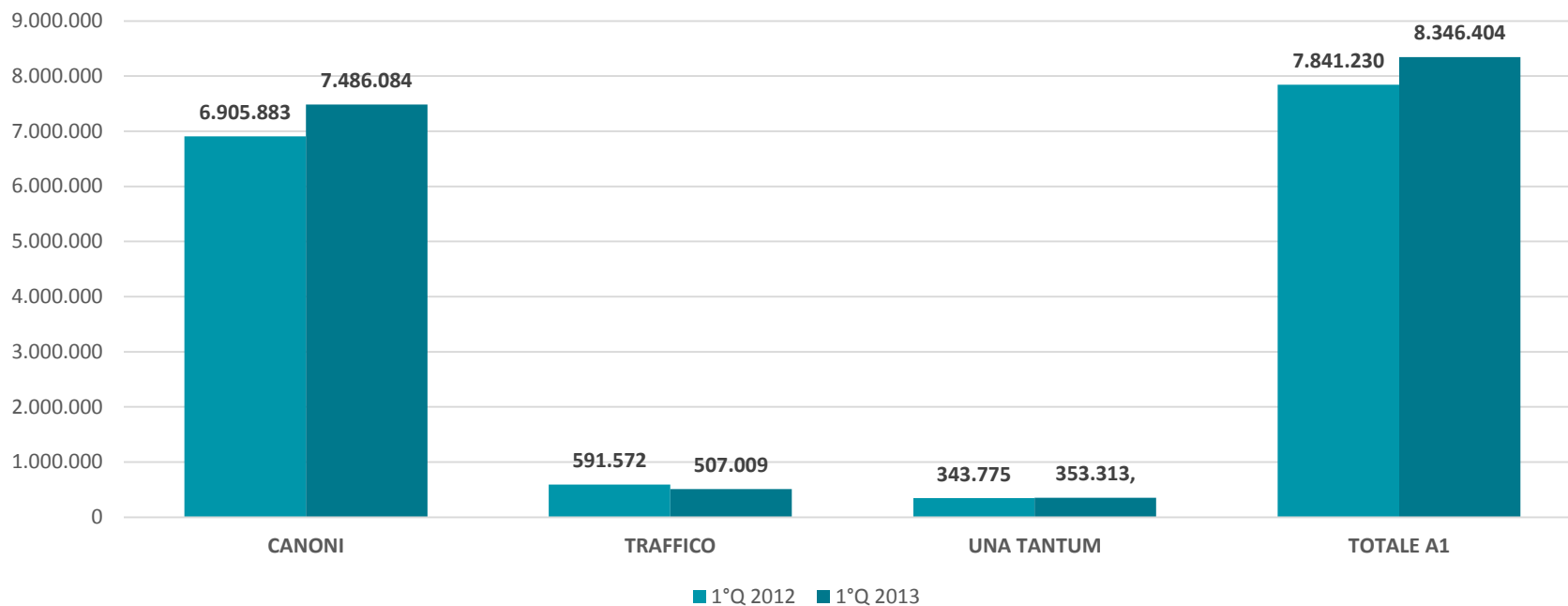


Nei primi 5 mesi del 2013 l'incremento del valore su base annuale dei canoni attivi è stato in linea con quanto previsto dal piano industriale che prevede come obiettivo i 3,2 mil., valore analogo a quello registrato nel 2012. Da segnalare inoltre che l'attuale backlog dei canoni annui di commesse (c.a. 1,8 mil), che saranno oggetto di attivazione nei prossimi 3 mesi e l'andamento del churn rate sono coerenti con quanto previsto dal piano industriale.

Come è noto, l'85% del perimetro dei ricavi di MC-link si basa sul modello dei canoni va quindi sottolineato che è l'andamento di questo parametro nei primi mesi dell'anno che più influenza il risultato dell'intero esercizio.

Ricavi 1°Q 2013

Ricavi dalle vendite e dalle prestazioni (A1) esclusa RUPAR (ininfluyente ai fini del risultato finale):
raffronto 1Q 2012 e 1Q 2013



CANONI: l'incremento per € 580 è l'espressione dell'incremento del valore ricorrente di servizi attivi che assicura la crescita costante dei ricavi

TRAFFICO: la riduzione, € -85, è sostanzialmente legata alla riduzione delle tariffe cui corrisponde, sul versante dei costi, la riduzione delle tariffe all'ingrosso in particolare per le chiamate verso numerazioni mobili

UNA TANTUM: la costanza dei ricavi per le attivazioni di servizi, € +10, è la manifestazione di una velocità costante di acquisizione di nuovi clienti.

Budget 2013

Highlights Conto Economico	2012	2013 (F)
RICAVI	35.033	37.160
MARGINE DI CONTRIBUZIONE LORDO	20.815	22.516
% sui ricavi	59,4%	60,6%
EBITDA	6.098	7.096
% sui ricavi	17,4%	19,1%
EBIT	1.131	1.902
% sui ricavi	3,2%	5,1%
UTILE ANTE IMPOSTE	1.157	1.084
UTILE NETTO	456	327
INVESTIMENTI	(*) 6.114	(**) 5.412

(*) 2012: Di cui 3,0 mln€ per l'acquisizione di nuovi clienti

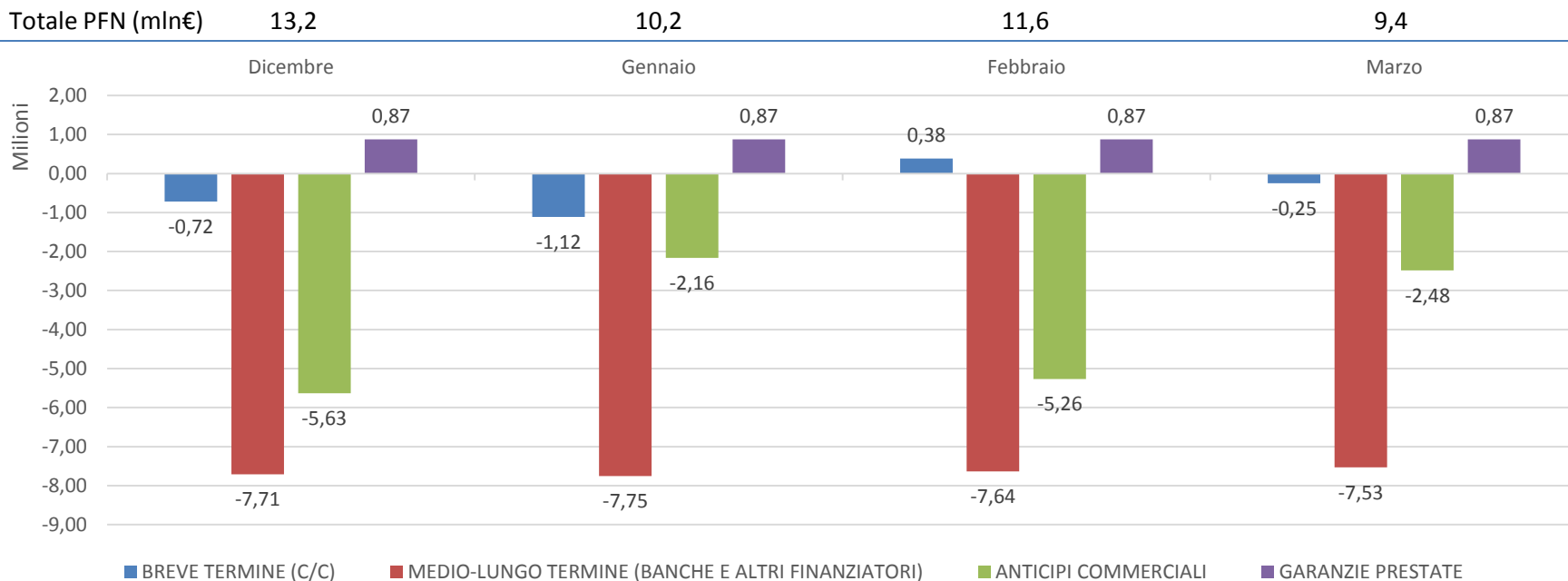
(**) 2013: Di cui 2,7 mln€ per l'acquisizione di nuovi clienti e 0,6 mln€ relativi ai costi di quotazione

L'andamento del business dei primi mesi del 2013 conferma gli obiettivi di budget comunicati in fase di «premarketing IPO» con le seguenti integrazioni:

- La disponibilità di risorse finanziarie raccolte con la quotazione apporta benefici in termini di oneri finanziari
- I costi operativi per il mantenimento dello status di società quotata incidono sulla marginalità operativa lorda
- L'utile ante imposte risente della quota di ammortamento dei costi sostenuti per l'IPO

Posizione Finanziaria Netta

Andamento della Posizione Finanziaria Netta per classi di debito



ANTICIPI COMMERCIALI: il loro andamento è legato alla periodicità di fatturazione (in prevalenza bimestrale anticipata), ciò determina, nei mesi pari, un incremento di tale componente della PFN.

DEBITI A BREVE TERMINE: Le risorse disponibili grazie alla quotazione hanno permesso una razionalizzazione nell' utilizzo degli scoperti di conto corrente

AZIONI IN CORSO: si prevede la stipula a breve di nuovi finanziamenti per **3-4 mln€** che permetteranno un migliore utilizzo delle linee di credito eventualmente limitando l'uso di quelle più costose e/o **potranno altresì supportare la società nell'intraprendere azioni straordinarie.**

INFRASTRUTTURALI

- E' stata completata l'infrastruttura di accesso di Rovereto (6 km di MAN, 2 PoP e 22 km di backhauling) a cui si affianca l'utilizzo dell'infrastruttura in fibra ottica posata nell'area industriale per conto della Provincia di Trento
- Dopo un periodo di sperimentazione commerciale, conclusosi positivamente, sono cominciati i lavori di completamento dell'infrastruttura di Parma (10 km di MAN e 4 PoP)
- Nell'ambito di un progetto di sviluppo infrastrutturale/commerciale si sta aprendo 1 nodo di accesso proprietario a Torino, Genova, Bologna, Modena, Verona, Padova, Venezia. Questi PoP (Point of Presence), oltre a consentire di ottimizzare i costi di raccolta di alcuni clienti primari saranno utilizzati per gli accessi in ULL e VULA e saranno la base di sperimentazioni commerciali sul modello di Parma.
- E' stato sottoscritto il contratto per accedere all'offerta NGN wholesale di TelecomItalia (FTTH e FTTCab) che grazie alla nostra infrastruttura proprietaria, già oggetto di importanti aggiornamenti tecnologici nel corso del 2012, potrà essere utilizzata al massimo delle sue potenzialità (modalità VULA)

COMMERCIALI

- E' in corso di apertura una "micro sede" commerciale a Torino
- Si stanno perfezionando gli accordi per aprire una "micro sede" commerciale a Parma
- E' stato concluso l'accordo per la distribuzione dei servizi MC-link con un'importante realtà del Nord-Est
- Sono state intensificate le attività di comarketing con l'azionista DedaGroup

OPERAZIONI STRAORDINARIE

- Sono cominciate le attività di scouting su alcune realtà locali che potrebbero essere oggetto di una crescita per linee esterne (size 6-15 ml. di ricavi)