



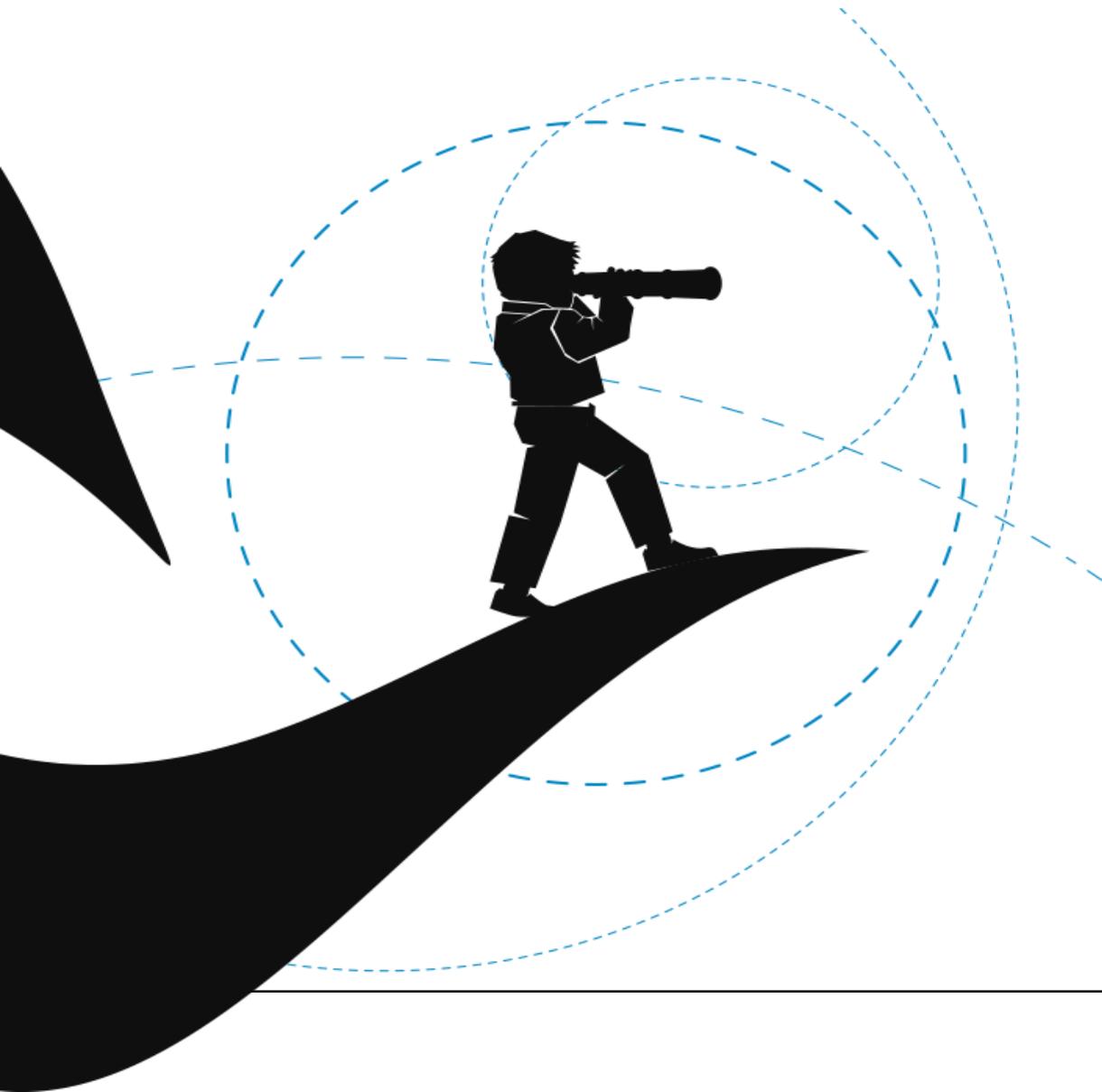
Driving Human Audio Experience

DISCLAIMER

Il presente documento (il “**Documento**”) è stato redatto da Powersoft S.p.A. (la “**Società**”) ed è strettamente confidenziale. Pertanto né il Documento né parte di esso potrà essere divulgato a terzi o utilizzato per scopi diversi da quelli indicati nel Documento stesso. Il Documento non potrà inoltre essere copiato o riprodotto in qualsiasi maniera, in tutto o in parte, senza il consenso scritto della Società. Rimane, dunque, esplicitamente inteso che l’accettazione di questo Documento implica il consenso ad essere vincolati dai divieti e dagli obblighi contenuti nello stesso. Qualora il destinatario si dovesse in qualsiasi momento trovare in disaccordo con tali divieti od obblighi, è pregato di rimettere immediatamente il Documento, ivi inclusi suoi eventuali allegati, alla Società. Il Documento non rappresenta nella sua interezza né la Società, e il gruppo che alla stessa riferisce, né il progetto che la medesima intende realizzare e, dunque, potrebbero essere state omesse alcune informazioni ad essi inerenti. La Società non si obbliga a fornire al destinatario alcun aggiornamento o integrazione del Documento anche qualora se ne rilevassero errori, omissioni o incompletezze. Benché l’elaborazione del Documento sia stata effettuata con cura e diligenza, la Società non fornisce alcuna garanzia circa la completezza, accuratezza e correttezza delle informazioni, previsioni o pareri ivi espressi. Alcune parti del Documento possono contenere previsioni a lunga scadenza, che rappresentano stime soggette a rischi o incertezze e che, pertanto, potrebbero differire, anche sostanzialmente, dai risultati futuri. La Società, né i rispettivi dipendenti e collaboratori si assumono alcuna responsabilità circa il contenuto del Documento, anche nei casi in cui il destinatario possa subire, anche implicitamente, dei danni o delle perdite derivanti dall’omissione di informazioni, dati e analisi. Il Documento non costituisce una offerta o un invito ad acquistare o sottoscrivere strumenti finanziari emessi dalla Società, né un consiglio o una raccomandazione di acquisto o vendita di un qualsiasi prodotto finanziario. Resta inteso che qualora si dovesse procedere a una offerta o un invito ad acquistare o sottoscrivere azioni o altri strumenti finanziari emessi dalla Società, gli stessi verranno poste in essere in ottemperanza alla normativa applicabile e mediante l’utilizzo, ove previsto, di un documento di ammissione. Prima di procedere alla sottoscrizione degli strumenti finanziari della Società, leggere il documento di ammissione e, in particolare, il capitolo “Fattori di Rischio”.



LA NOSTRA MISSION



“Creare prodotti stimolanti, affidabili e innovativi che modellano le frontiere audio, aiutando i clienti ad avere più successo.”



AGENDA

- OVERVIEW
- PRODOTTI
- BUSINESS MODEL
- MERCATI
- DATI ECONOMICO FINANZIARI
- STRATEGIE



**SIAMO LEADER
TECNOLOGICO A LIVELLO
MONDIALE NEGLI
AMPLIFICATORI COMPATTI
ENERGICAMENTE EFFICIENTI
E DI ALTA POTENZA PER IL
SETTORE PRO-AUDIO**



Specializzati nella progettazione, produzione e commercializzazione di tecnologie brevettate di alta gamma per applicazioni audio professionali



20 brevetti internazionali, principali marchi registrati in 30 nazioni, molti altri in fase di registrazione



Pionieri della tecnologia Switched-mode, riconosciuta a livello mondiale come standard



Elite Company di Borsa Italiana dal 2013, PMI Innovativa dal 2018



Presenti in 80 Paesi con un network di distributori e 35 service center certificati



Bilancio consolidato secondo i principi IAS/IFRS e certificato da KPMG a partire dall'esercizio 2017



17 dicembre 2018: quotazione sul mercato AIM di Borsa Italiana



UNA STORIA DI CRESCITA E CONTINUO SVILUPPO

DIC. 17, 2018

IPO – Quotazione sul
mercato AIM di Borsa Italiana

1995-1998

NASCITA E SVILUPPO

Luca Lastrucci, suo fratello Claudio e il comune amico Antonio Peruch, iniziano a progettare amplificatori.

Raggiungono il successo creando amplificatori in Class D con altissimi livelli di potenza.

1998-2008

GLI ANNI DELLA CRESCITA

Consolidamento dei prodotti e del network di distribuzione.

Prima azienda a lanciare moduli di amplificazione ad alta potenza da usare all'interno di altoparlanti attivi.

Entrata nel **mercato americano** con la fondazione di Powersoft US

2008-2018

CONSOLIDAMENTO E DIVERSIFICAZIONE

Oggi Powersoft è tra i leader tecnologici **mondiali nel mercato dell'audio professionale**

I suoi amplificatori all'avanguardia sono usati in tutto il mondo dalle aziende leader nel campo del **touring** e degli **eventi live**.

Investimenti significativi per il **rafforzamento della struttura organizzativa**

OVERVIEW

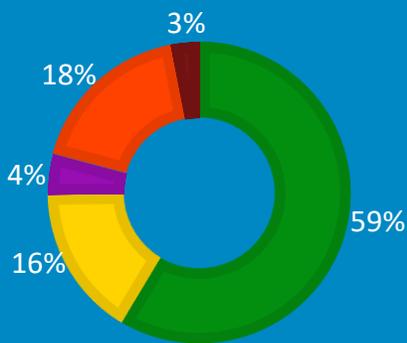


FORTE PRESENZA INTERNAZIONALE: OLTRE IL 90% DEL FATTURATO GENERATO ALL'ESTERO



BREAKDOWN RICAVI 2017

■ EUROPE ■ NAM ■ CALA ■ APAC ■ MEA



OVERVIEW



BOARD DI COMPROVATA ESPERIENZA PER LA NUOVA FASE DI SVILUPPO

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE



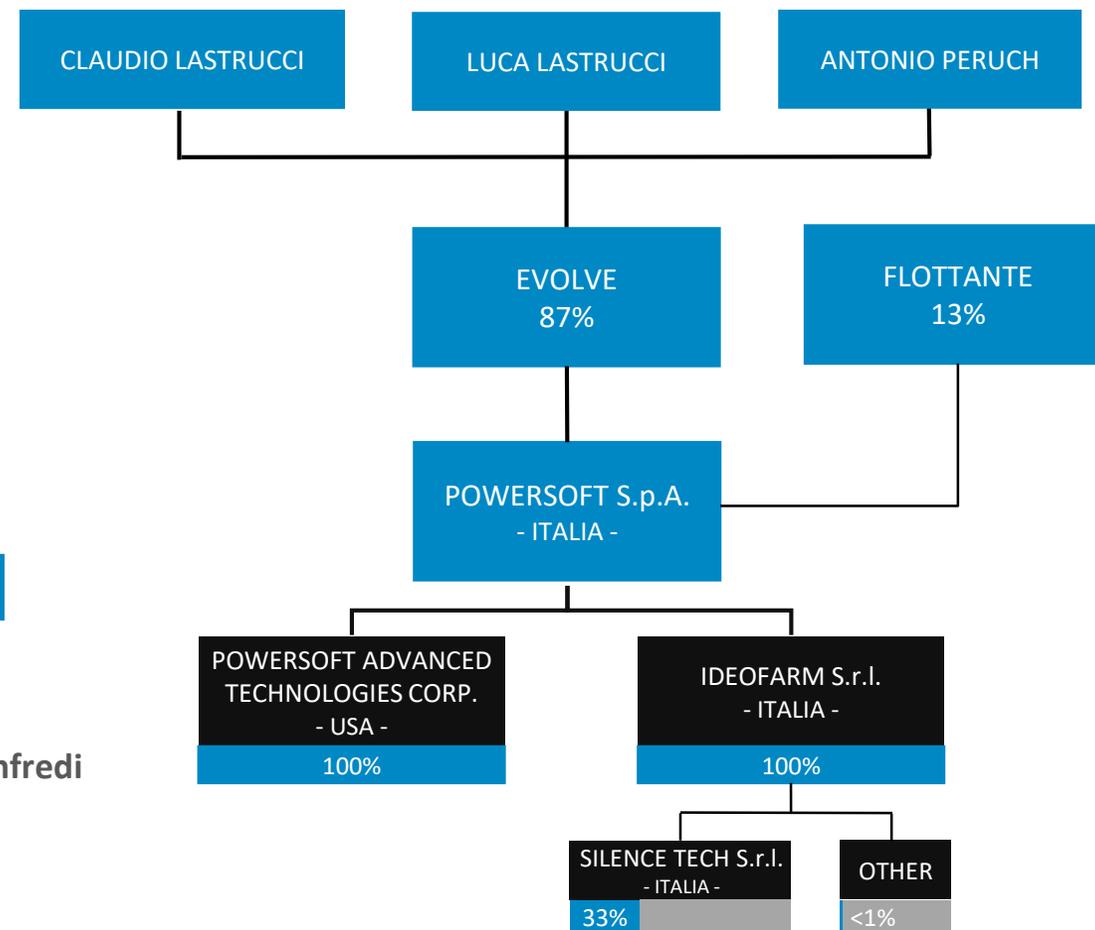
SOCIETA' DI REVISIONE



COLLEGIO SINDACALE



AZIONARIATO E STRUTTURA DEL GRUPPO



IL MANAGEMENT E I CONSIGLIERI



CARLO LASTRUCCI
CHAIRMAN

Dopo una Laurea in Fisica e oltre 40 anni di attività come top manager nel settore delle telecomunicazioni, nel 1998 viene cooptato dai figli nella neonata start up Powersoft S.r.l. di cui è Presidente. Attualmente si dedica principalmente allo sviluppo del business estero.



CLAUDIO LASTRUCCI
BOARD MEMBER - R&D DIRECTOR

Ingegnere elettronico e co-fondatore di Powersoft, riveste fin dall'inizio il ruolo di R&D Director, focalizzandosi su applicazioni nell'ambito dell'elettronica di potenza, amplificazione audio, signal processing, meccanica applicata, acustica, progettazione di trasduttori, sviluppa tecnologie brevettate per prodotti oggi di riferimento nel mercato audio professionale.



LUCA GIORGI
BOARD MEMBER - SALES DIRECTOR

Dopo una pluriennale esperienza in aziende del settore spaziale, delle telecomunicazioni e del manifatturiero, entra in Powersoft nel 2007 dove coordina la rete di distribuzione a livello mondiale. Dal 2018 è anche Direttore Generale di Powersoft Advanced Technologies Corp., la società del gruppo Powersoft che si occupa del mercato Nord Americano.



PAOLO BLASI
CONSIGLIERE INDIPENDENTE

Figura di spicco nel mondo accademico. Ordinario di Fisica Sperimentale e Professore Emerito all'Università di Firenze, di cui è stato Rettore (dal 1991 al 2000). Ricopre negli anni incarichi di rilievo in diversi enti. La sua attività di ricerca riguarda lo studio delle proprietà del nucleo atomico e delle caratteristiche delle reazioni tra i nuclei.



LUCA LASTRUCCI
CEO & CFO

Laurea in Ingegneria Elettronica, PhD in Sistemi basati su Intelligenza Artificiale per il riconoscimento del parlato, Master in Business Administration. Dopo un periodo di ricerca a Berkeley (CA) e alcune pubblicazioni scientifiche, nel 1995 è co-fondatore di Powersoft. Fino al 2001 è responsabile degli sviluppi software e si occupa dell'implementazione di algoritmi di ottimizzazione per il controllo e gestione di flotte di mezzi mobili e di applicativi per sistemi audio. Dal 2011 assume a tempo pieno il ruolo di Amministratore Delegato dedicandosi alla crescita e all'organizzazione dell'azienda.



ANTONIO PERUCH
BOARD MEMBER - PRODUCTION ENGINEERING & PROJECT MANAGEMENT DIRECTOR

Ingegnere elettronico e co-fondatore di Powersoft, si occupa di progettazione hardware, realizzazione di alimentatori switching e ricerca nell'ambito dell'amplificazione digitale. Nell'attuale ruolo di Production Engineering & Project Management Director esprime con il suo team tutte le capacità creative di Powersoft nell'ottimizzazione della progettazione ai fini produttivi.



GIANMARIA GUARINI
OPERATION DIRECTOR

Con oltre 25 anni di esperienza in contesti manifatturieri multinazionali, ha ricoperto ruoli di coordinamento e controllo di attività industriali, risorse umane, Supply Chain, gestendo anche operazioni di riassetto e incorporazione di aziende. In Powersoft è responsabile dei risultati operativi a livello di P&L, coordina la Supply Chain e sovrintende ai processi di Business e ERP.



LORENZO LEPRI
CONSIGLIERE NON ESECUTIVO

Si laurea in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi nel 1996. Forti competenze manageriali e finanziarie maturate in posizioni dirigenziali in Mediobanca e in Dada SpA, dove è Direttore Generale e CFO di gruppo. Lunga esperienza nel mondo delle società quotate.

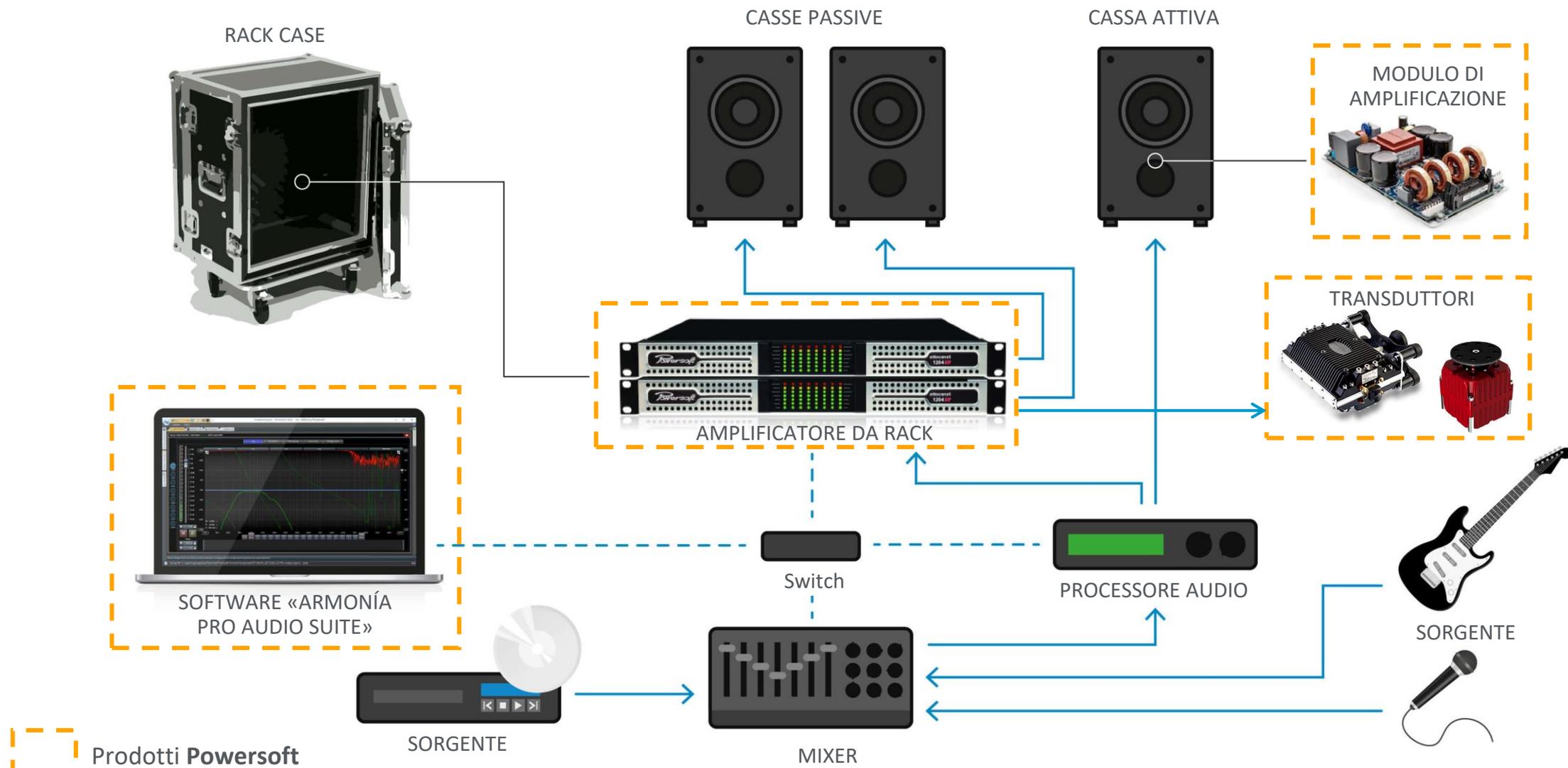


AGENDA

- OVERVIEW
- **PRODOTTI**
- BUSINESS MODEL
- MERCATI
- DATI ECONOMICO FINANZIARI
- STRATEGIE



IL SISTEMA AUDIO



TIMELINE



DEVA

MULTIMEDIA



IPALMOD



M-FORCE



M-DRIVE



MOVER

TRASDUTTORI



D-SERIES*



DUECANALI SERIES



OTTOCANALI SERIES



QUATTROCANALI SERIES



T SERIES



DIGAM 3000*



K SERIES



M SERIES



X SERIES

AMPLIFICATORI DA RACK



DIGIMOD PFC



DIGIMOD 1000



D-CELL 504



LITEMOD



DIGIMOD IS



MINIMOD



LITEMOD 4HC



LOTO DSP

MODULI DI AMPLIFICAZIONE

1995-2006

2007-2009

2010-2013

2013-2018

2019 →

* PRODOTTI FUORI CATALOGO

PRODOTTI



UNA VASTA GAMMA DI PRODOTTI...

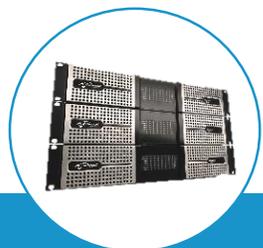


AMPLIFICATORI
DA RACK PER
TOURING

SISTEMI COMPLETI

Prestazioni e potenza elevate abbinata a dimensioni ridotte per facilitare la portabilità e la logistica

- T Series
- X Series
- K Series
- M Series

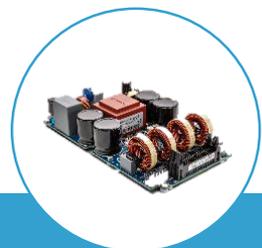


AMPLIFICATORI
DA RACK PER
INSTALLAZIONI FISSE

SISTEMI COMPLETI

Una famiglia di prodotti progettati appositamente per applicazioni in cui l'efficienza e l'affidabilità sono un requisito fondamentale

- Duecanali
- Quattrocanali
- Ottocanali



MODULI DI
AMPLIFICAZIONE

COMPONENTI

Dispositivi progettati per fornire amplificatori molto compatti e configurabilità elevata per facilitare l'integrazione in prodotti (Casse) di terze parti



TRASDUTTORI

COMPONENTI

Dispositivi innovativi per la trasduzione acustica ad altissima efficienza per basse frequenze

- Ipalmod
- M-Force
- M-Drive
- Mover



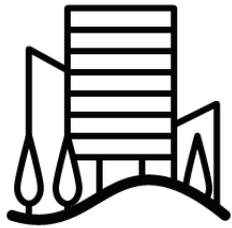
MULTIMEDIA

SISTEMI COMPLETI

Dispositivo multimediale (audio, video, luce, wireless, sensoristica, UMTS,...) energeticamente efficiente, funzionante anche in assenza di connessione alla rete di alimentazione grazie ad una batteria interna e la ricarica fotovoltaica. Programmabile e controllabile da remoto per applicazioni outdoor



...PER SODDISFARE DIVERSI SEGMENTI DI MERCATO



HOSPITALITY

Bassi consumi, alto intrattenimento, distribuzione uniforme e non invasiva del suono

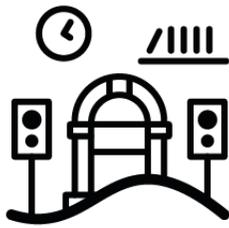
- Parchi a tema
- Resort e Hotel
- Ristoranti e Bar



TOURING

Elevata potenza, minimo peso, massima efficienza e affidabilità

- World Tours
- Eventi Live
- Concerti



RETAIL

Copertura ampia, consumi contenuti, flessibilità e facilità d'uso

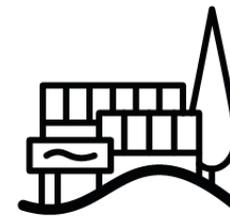
- Mall
- Centri commerciali
- Negozi



HOUSE OF WORSHIP

Distribuzione uniforme del suono, chiarezza dell'acustica, affidabilità e facilità d'uso

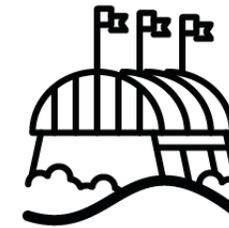
- Chiese
- Moschee
- Altri luoghi di culto



CORPORATE

Sistemi affidabili di distribuzione audio, flessibilità d'impiego in ambito corporate

- Aziende
- Uffici
- Sale riunioni



VENUES

Potenza e affidabilità, qualità audio, esperienza immersiva e multizona

- Stadi
- Teatri
- Centri Congressi
- Musei
- Club



BRAND AFFERMATO A LIVELLO MONDIALE NEL SETTORE AUDIO PROFESSIONALE

- Tra i principali player mondiali negli amplificatori Pro-Audio grazie a **tecnologie audio brevettate all'avanguardia**
- **Brand riconosciuto come affidabile ed innovativo**, fattore determinante avendo una clientela prevalentemente Business
- Consolidata presenza e **standard di riferimento** per il mercato del **Touring ed Installazioni Fisse**
- Alcuni tra i **principali brand mondiali** dell'audio scelgono di impiegare gli **amplificatori** Powersoft per progetti di **installazione ed eventi live**, e i **moduli** Powersoft nei propri prodotti di casse attive.

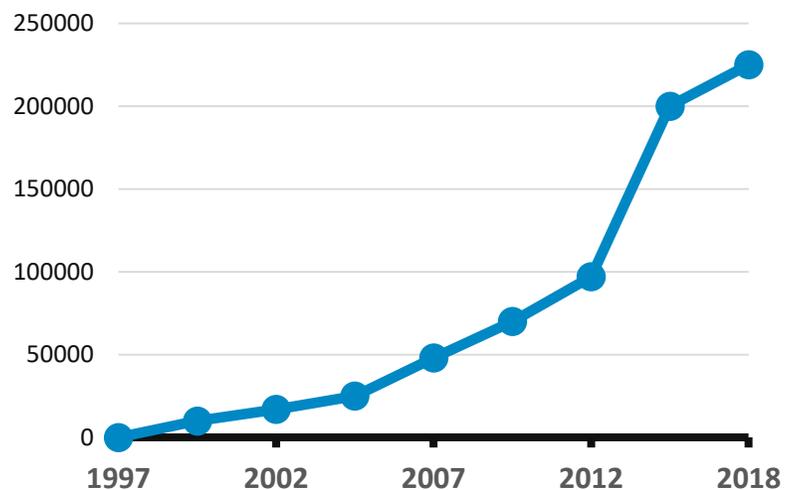
PREMI RICEVUTI



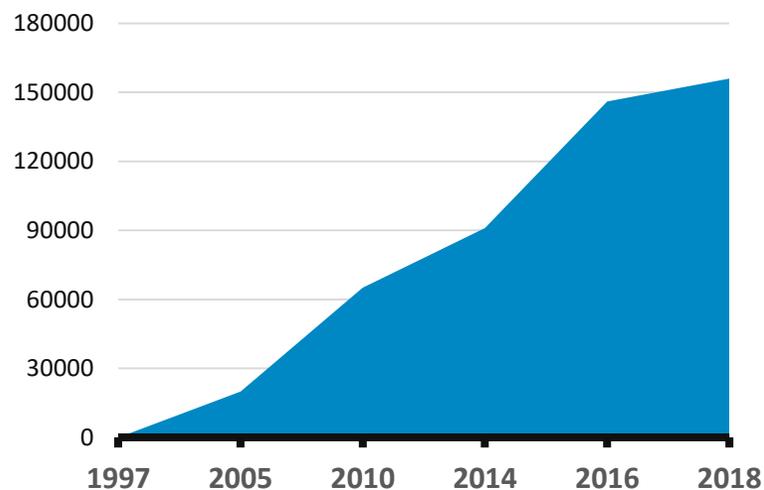
ON THE FIELD

Un'ampia popolazione di prodotti venduta nel mondo, un'enorme potenza audio, un gran numero di canali amplificati*

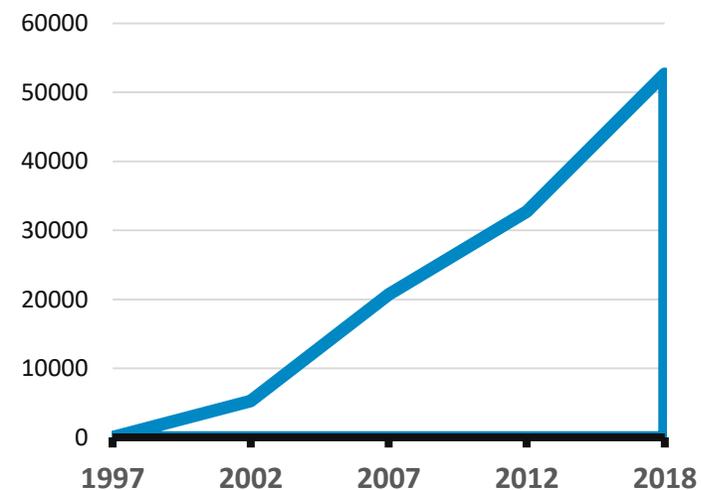
Totale: 1.560.315.675 Watt prodotti



Totale: 1.207.610 canali amplificati



Totale: 524.089 amplificatori



GREEN AUDIO POWER

Ci sforziamo di contribuire alla **sostenibilità ambientale**, sviluppando amplificatori più compatti, leggeri ed efficienti rispetto al mercato, assicurando un significativo risparmio energetico. I nostri uffici e siti produttivi sono **eco-friendly** e alimentati attraverso impianti fotovoltaici che permettono la sostenibilità energetica della produzione interna.

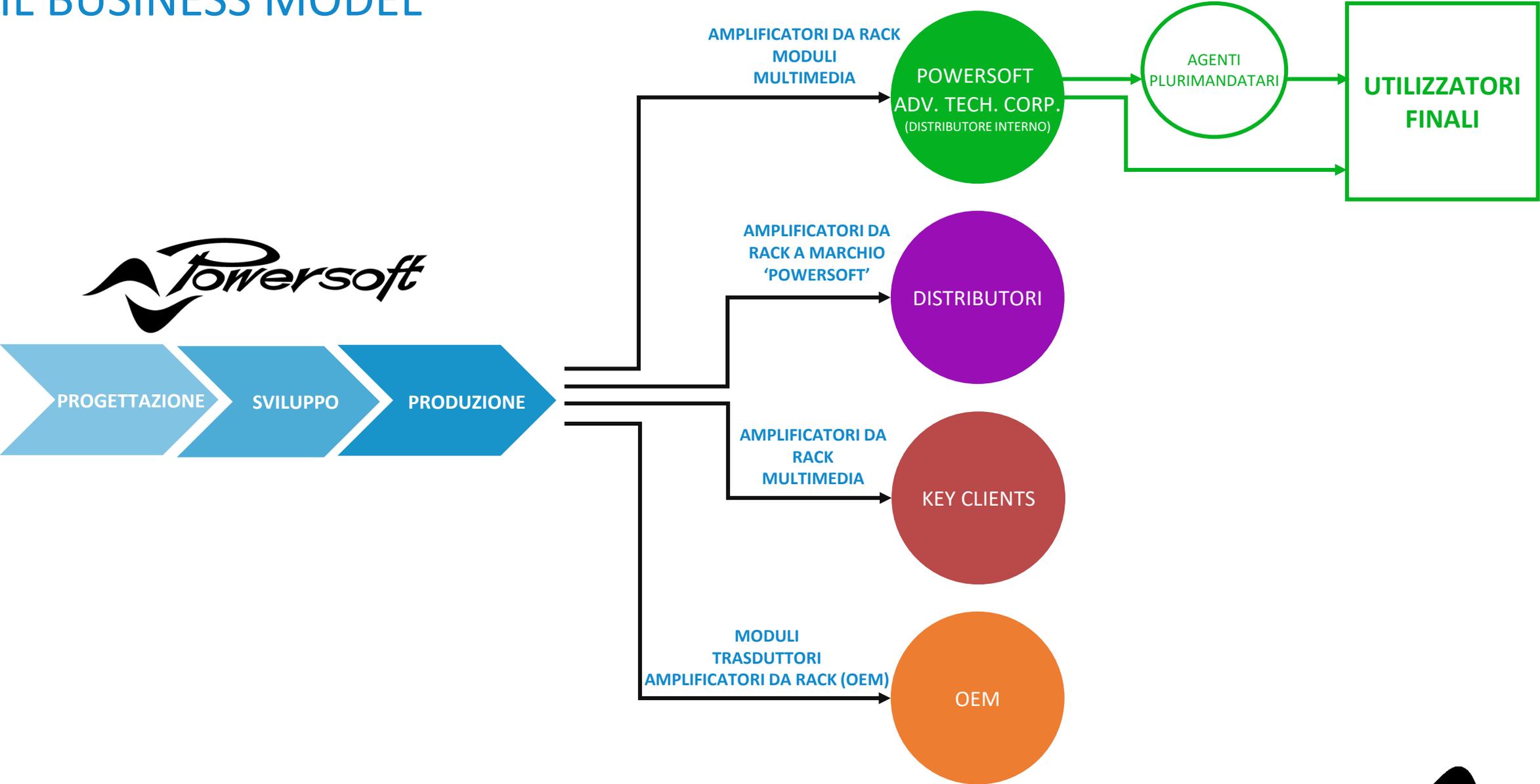


AGENDA

- OVERVIEW
- PRODOTTI
- BUSINESS MODEL
- MERCATI
- DATI ECONOMICO FINANZIARI
- STRATEGIE



IL BUSINESS MODEL



LA STRUTTURA

Il nostro personale altamente qualificato e multidisciplinato è impegnato in attività di **ricerca e sviluppo**, assistenza tecnica, marketing, vendite, logistica e magazzino.

L'idea, i progetti elettronici e meccanici, il firmware e il software, l'elaborazione dei segnali, gli algoritmi e i test sono interamente sviluppati all'interno della sede centrale, sia a fini di certificazione che per garantire operazioni eccellenti nelle condizioni più difficili.

- Nuovo personale altamente qualificato e multidisciplinato
- ERP (**Oracle**): Rafforzato e completamente operativo
- «Lean» Production: pienamente operativo
- Quasi il **30%** si dedica alla ricerca e allo sviluppo



800.000

Componenti ogni ora



2.000

Moduli al giorno

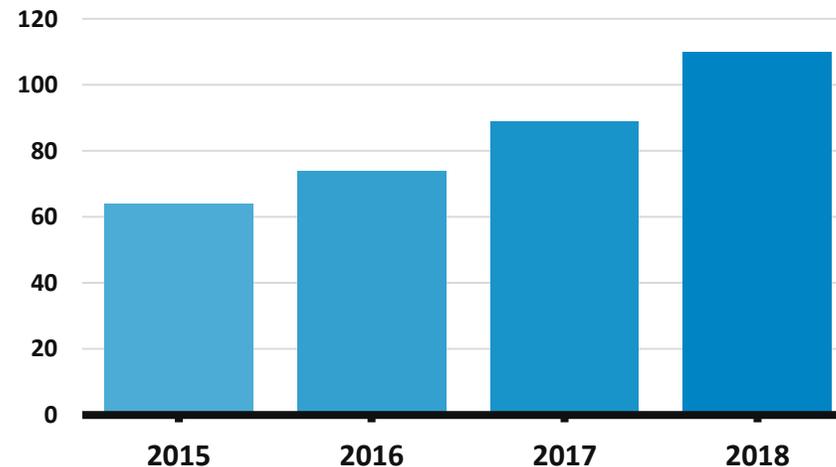


BURN-IN Test

Per ogni amplificatore

BUSINESS MODEL

DIPENDENTI



101 Dipendenti



38% Laureati



STORIA DI ECCELLENZA ED INNOVAZIONE IN R&D

Sviluppo di tecnologie innovative che hanno **cambiato il panorama dell'audio professionale**

Pionieri nella **trasduzione elettromeccanica** per sviluppare nuovi metodi e dispositivi in grado di sfruttare appieno le capacità della Classe-D, come le tecnologie **DPC®** e **M-Force®**

INNOVATORI DELLA TECNOLOGIA SWITCHING

Abbiamo reso la **Classe-D affidabile e funzionale** per le applicazioni audio, con **prestazioni** mai raggiunte prima, facendola diventare lo **standard tecnologico** del mercato

TECNOLOGIA BREVETTATA

Flow costante di **innovazioni brevettate** per aumentare **efficienza e potenza** degli amplificatori (Power Factor Correction - PFC, Differential Pressure Control – DPC, Smart Rails Mgt - SRM)



29

DIPENDENTI NEL TEAM R&D
(~ 30% DEL PERSONALE)



~7%

DEL FATTURATO 2017
INVESTITO IN R&D



20

BREVETTI INTERNAZIONALI



IDEOFARM

Ideofarm, il nostro **Incubatore interno**, consente a ingegneri, progettisti e potenziali nuovi dipendenti di Powersoft di sviluppare idee innovative e dirompenti

Nasce nel 2016 come **Acceleratore di Idee** per aiutare a sviluppare i propri progetti innovativi, trasformandoli possibilmente in azioni concrete

Ricerca ed eventuale sviluppo di tecnologie innovative principalmente per applicazioni nel settore **Digital Audio/Video Entertainment** che coinvolgono la mecatronica, l'elettroacustica, i materiali innovativi e software per sistemi complessi

Punto di contatto tra **Centri di Ricerca, Università e mondo del lavoro con attività che iniziano dall'alternanza scuola-lavoro** per arrivare all'orientamento nella scelta del futuro impiego

Ideofarm mette a disposizione le proprie **competenze, laboratori, attrezzature, strumentazioni (stampanti 3D, camera climatica, sistema di testing,...), CAD, simulatori.**



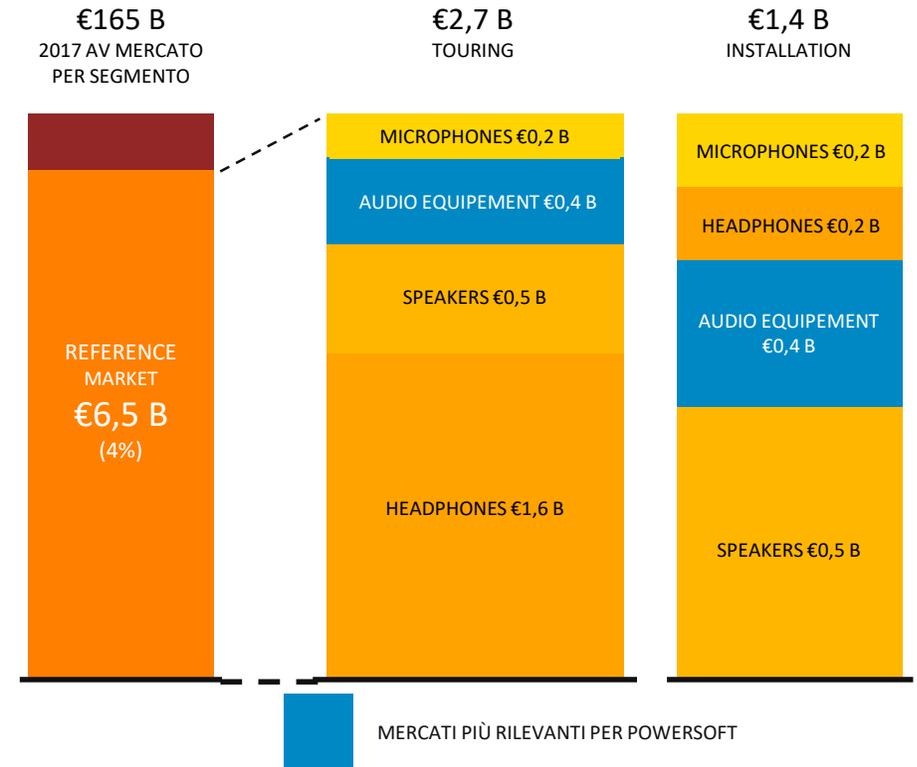
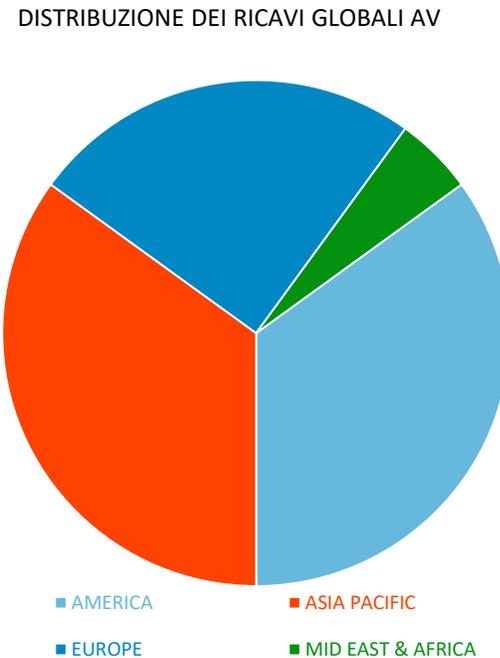
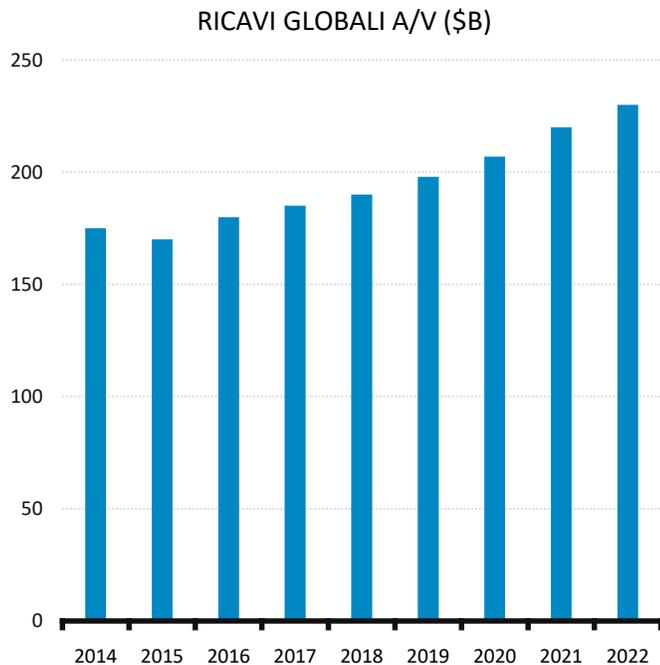
AGENDA

- OVERVIEW
- PRODOTTI
- BUSINESS MODEL
- **MERCATI**
- DATI ECONOMICO FINANZIARI
- STRATEGIE



UN MERCATO GLOBALE STIMATO IN €800 MILIONI

All'interno dell'enorme mercato di apparecchiature audio, il mercato di riferimento diretto per i prodotti e le soluzioni di Powersoft, sia per la parte **touring** che di **installazione**, è stimato in circa €800 milioni.

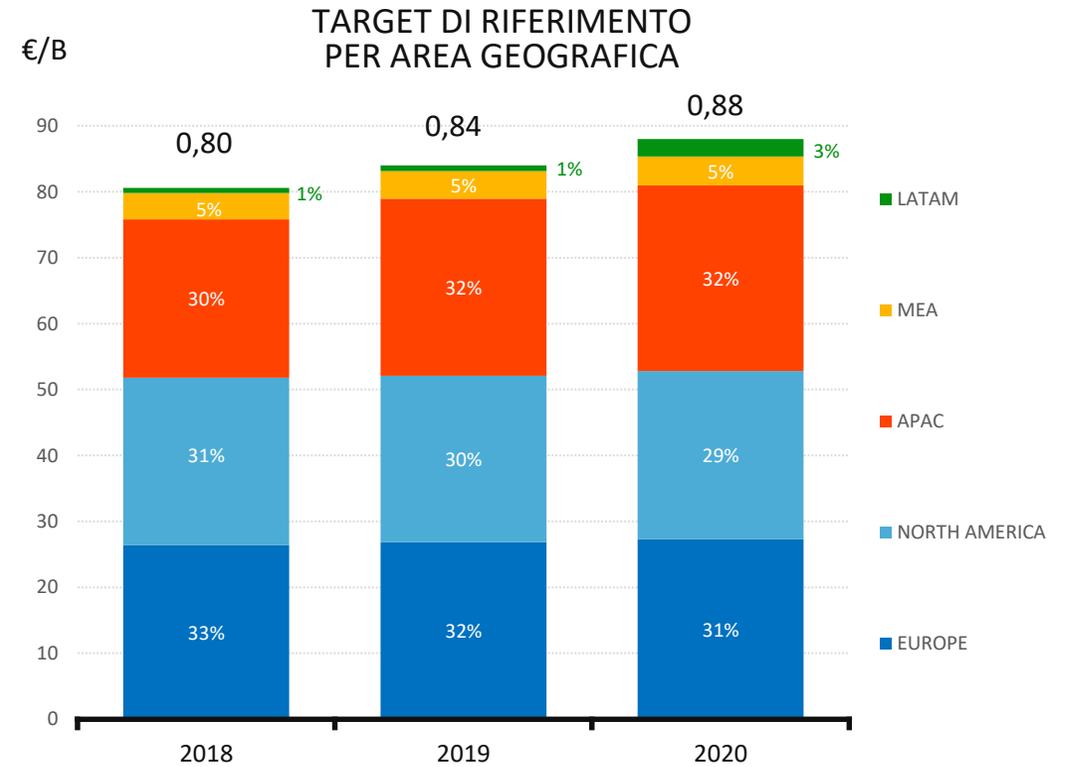
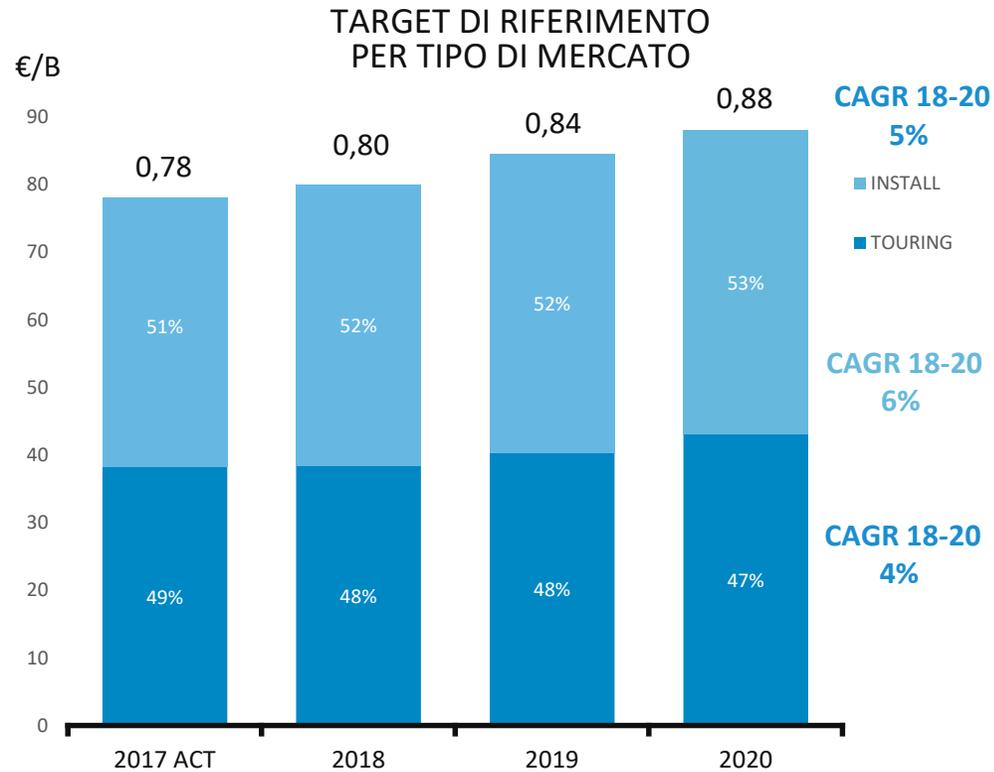


Fonte dei dati: primaria Società di consulenza su dati IOTA Avixa



UN MERCATO PREVISTO IN CRESCITA DEL 5% CAGR

- Mercato dell'audio professionale (**Installazioni fisse e Touring**) stimato in €800 Mln atteso in crescita: **+5% CAGR 2018 -2020**
- **Aumento numero spettacoli dal vivo** con crescita delle aspettative qualitative in termini di audio
- **Continuo sviluppo di strutture sportive e di intrattenimento** di grandi dimensioni



Fonte dei dati: primaria Società di consulenza su dati IOTA Avixa



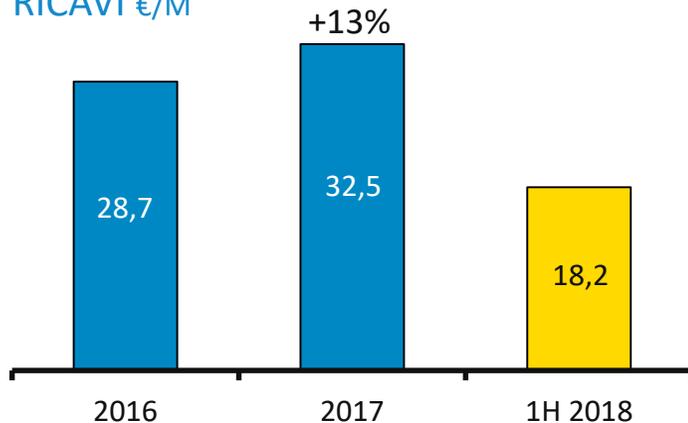
AGENDA

- OVERVIEW
- PRODOTTI
- BUSINESS MODEL
- MERCATI
- DATI ECONOMICO FINANZIARI
- STRATEGIE

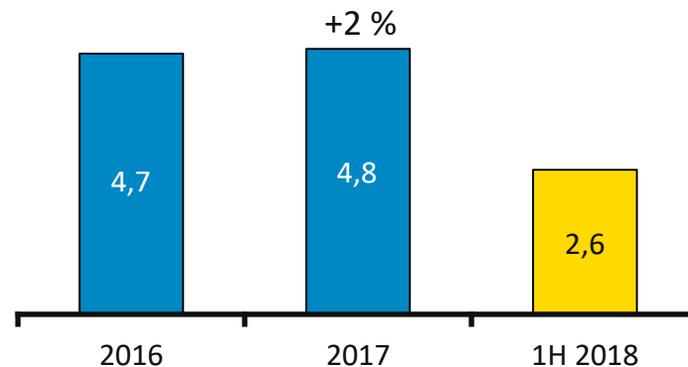


HIGHLIGHTS FINANZIARI IFRS

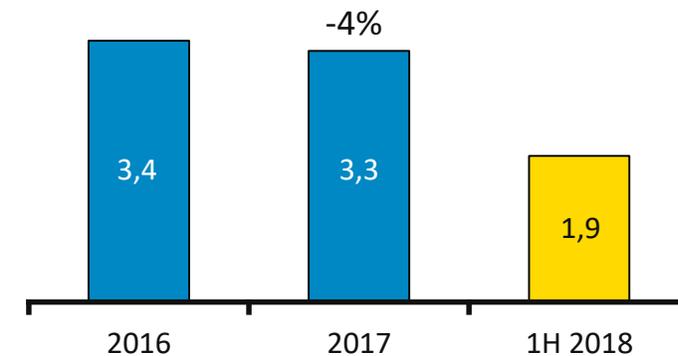
RICAVI €/M



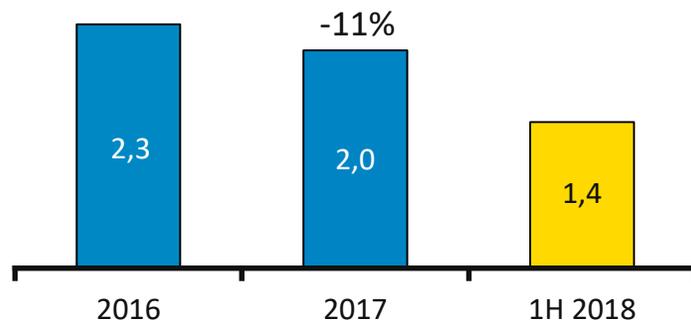
EBITDA €/M



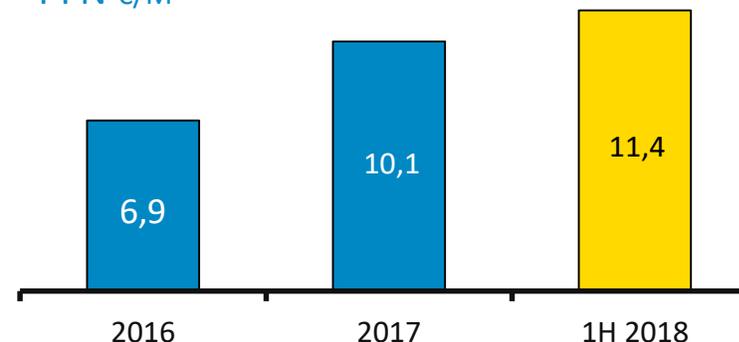
EBIT €/M



NET PROFIT €/M



PFN €/M



Una situazione patrimoniale e finanziaria solida, che consente di rispondere con elasticità e rapidità alle mutevoli esigenze commerciali ed industriali e fronteggiare i futuri obiettivi di investimento e crescita



CONTO ECONOMICO

IFRS €/000

Conto economico	2016	2017	YoY %	1H2017	1H2018	YoY %
Ricavi	27,296.2	30,504.2	11.8%	15,641.8	16,819.4	8%
Altri ricavi	1,447.6	1,964.9	35.7%	1,176.2	1,416.1	20%
Totale Ricavi	28,743.8	32,469.1	13%	16,818.0	18,235.5	8%
Costo del venduto	(15,845.0)	(18,671.2)	17.8%	(9,805.6)	(10,220.0)	4%
Incremento per lavori interni	680.9	768.6	12.9%	401.8	449.5	12%
Spese commerciali	(1,323.9)	(1,492.3)	12.7%	(847.2)	(883.9)	4%
Personale	(5,057.5)	(5,690.5)	12.5%	(3,028.0)	(3,602.5)	19%
Spese generali ed amministrative	(2,496.4)	(2,595.9)	4.0%	(1,133.7)	(1,370.2)	21%
Risultato operativo lordo	4,701.9	4,787.8	2%	2,405.4	2,608.4	8%
<i>% dei ricavi</i>	<i>17.2%</i>	<i>15.7%</i>		<i>15.4%</i>	<i>15.5%</i>	
Ammortamenti immobilizzazioni materiali	(305.5)	(326.9)	7%	(138.0)	(186.0)	35%
Ammortamenti immobilizzazioni immateriali	(955.1)	(992.7)	4%	(411.1)	(420.4)	2%
Accantonamenti	(32.2)	(194.7)	506%	(65.0)	(98.0)	51%
Risultato operativo	3,409.1	3,273.5	-4%	1,791.3	1,904.0	6%
<i>% dei ricavi</i>	<i>12.5%</i>	<i>10.7%</i>		<i>11.5%</i>	<i>11.3%</i>	
Oneri finanziari	(417.8)	(524.4)	26%	(197.6)	(376.6)	91%
Proventi finanziari	406.57	375.39	-8%	240.9	433.0	80%
Risultato prima delle imposte	3,397.8	3,124.5	-8%	1,834.6	1,960.4	7%
<i>% dei ricavi</i>	<i>12.4%</i>	<i>10.2%</i>		<i>11.7%</i>	<i>11.7%</i>	
Imposte sul reddito	(1,117.0)	(1,031.8)	-8%	(562)	(593)	6%
Risultato netto attività in funzionamento	2,280.9	2,092.7	-8%	1,272.6	1,367.4	7%
Attività operative destinate alla dismissione	-	-	-	-	-	-
Risultato del periodo	2,280.9	2,092.7	-8%	1,272.6	1,367	7%
Altre componenti del conto economico complessivo	(23.0)	7.34		29.16	4.31	
Risultato complessivo dell'esercizio	2,257.9	2,100.0	-7%	1,301.8	1,371.7	5.4%
<i>% dei ricavi</i>	<i>8.3%</i>	<i>6.9%</i>		<i>8.3%</i>	<i>8.2%</i>	

I totali Ricavi comprendono i ricavi da vendita e gli altri ricavi derivanti dalle rifatturazioni a terzi

Il costo del venduto ricomprende principalmente gli acquisti di merci e le variazioni di magazzino, i costi di trasporto e i dazi doganali ed altri costi diretti di minore rilevanza

Spese di R&D capitalizzate

Incremento di spese dovuto al rafforzamento della struttura organizzativa, di vendita e di R&D Trasferimento sede americana in New Jersey.

Principalmente fondo obsolescenza magazzino e fondo garanzia prodotti

Gestione finanziaria positiva dovuta a differenze cambi e plus/minus su portafoglio titoli

Tax rate al 30%
Presentata richiesta applicazione Patent Box in giugno 2016; non contabilizzata in conto economico

N.B. risultati consolidati.



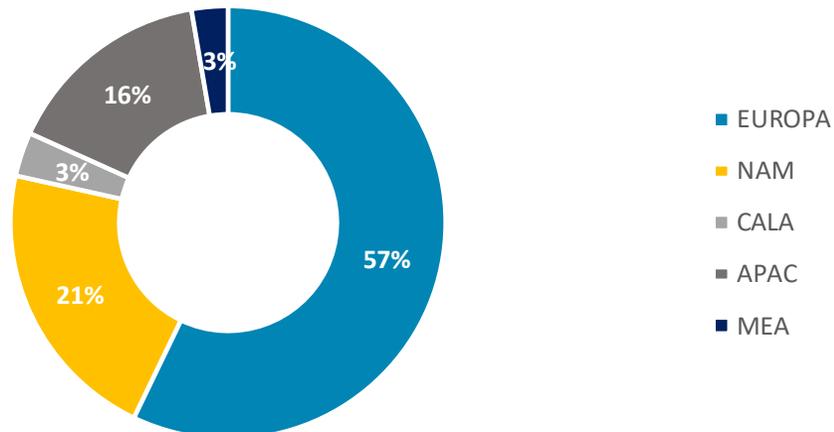
RICAVI IN CRESCITA

IFRS €/'000

	31/12/2016	31/12/2017	Variazione %	30.06.2017	30.06.2018	Variazione %
EUROPA	15.488	17.872	15%	9.731	9.608	-1%
NAM	5.088	4.949	-3%	2.047	3.592	75%
CALA	1.008	1.328	32%	554	553	0%
APAC	4.944	5.443	10%	2.836	2.612	-8%
MEA	769	912	19%	473	454	-4%
Totale	27.297	30.504	12%	15.641	16.819	8%

- L'aumento del giro d'affari ha riguardato sia il settore degli amplificatori da rack che dei moduli amplificatori a cui sono interessati i principali costruttori di casce.
- Effetto positivo delle azioni di marketing, sia diretto, sia attraverso seminari presso i principali clienti, nonché della maggiore e sempre più incisiva presenza alle principali mostre internazionali.

Breakdown Ricavi 1H 2018 per Paese



STATO PATRIMONIALE

IFRS €/000

	2016	2017	1H 2018
Immobilizzazioni materiali	767	981	1.119
Immobilizzazioni immateriali	1.000	1.083	1.199
immobilizzazioni finanziarie	55	55	55
Capitale Immobilizzato	1.823	2.120	2.374
Rimanenze	5.573	5.364	7.547
Crediti Commerciali	5.034	4.840	5.116
Altre attività correnti	1.365	2.060	2.727
Debiti Commerciali	(4.532)	(5.806)	(7.817)
Altre passività correnti	(1.830)	(2.191)	(3.019)
Capitale Circolante Netto	5.609	4.267	4.554
Altre attività(passività) non correnti	27	(83)	(862)
Capitale Investito Netto	7.459	6.303	6.066
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	2.704	6.100	9.500
Attività finanziarie	6.662	6.298	7.056
Passività finanziarie non correnti	(434)	(187)	(154)
Passività finanziarie correnti	(2.000)	(2.080)	(5.009)
Posizione finanziaria netta	6.932	10.130	11.392
Capitale sociale	(1.000)	(1.000)	(1.000)
Riserve	(11.110)	(13.341)	(15.091)
Risultato di periodo	(2.281)	(2.093)	(1.367)
Totale Mezzi Propri	(14.391)	(16.434)	(17.458)
Totale Fonti	(7.459)	(6.303)	(6.066)

Capitale Immobilizzato €2,4M in aumento per effetto di acquisti di attrezzature industriali e commerciali e capitalizzazione di costi di R&D

CCN €4,6 M in aumento per l'effetto combinato di:
 ↑ giacenze di magazzino per far fronte al potenziale shortage di componenti e soddisfare in modo sempre più tempestivo la crescente domanda;
 ↑ debiti commerciali a testimonianza di una maggiore attenzione ed efficienza rivolta alla gestione

PFN €11,4 M in aumento grazie alla generazione di cassa e alla riclassificazione per €0,9 M di uno strumento finanziario con scadenza entro l'anno da attività finanziarie non correnti a correnti



AGENDA

- OVERVIEW
- PRODOTTI
- BUSINESS MODEL
- MERCATI
- DATI ECONOMICO FINANZIARI
- STRATEGIE

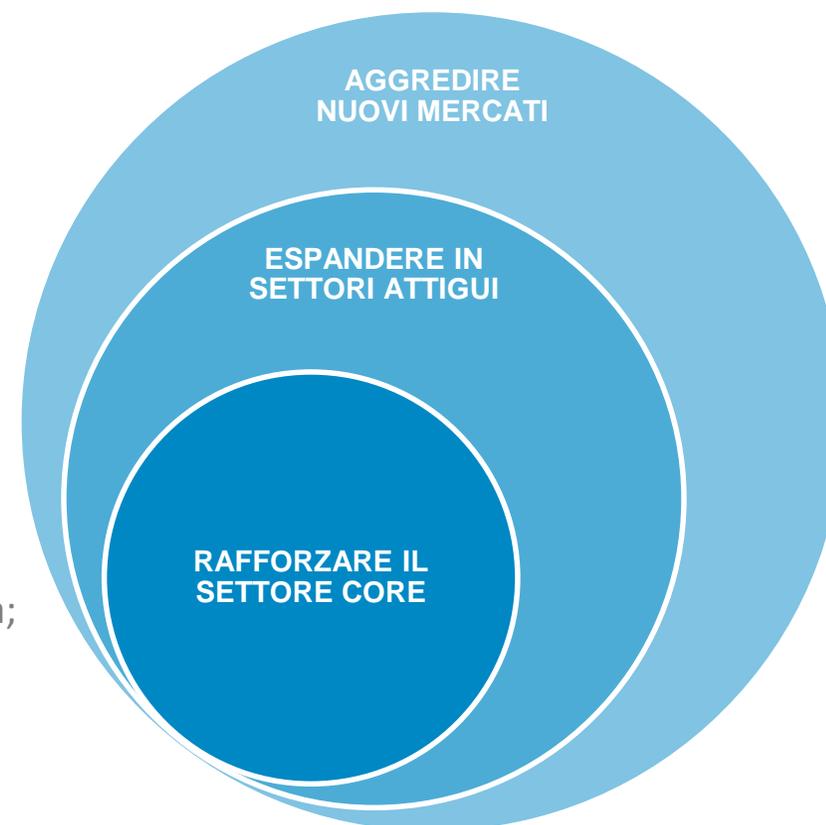


LA QUOTAZIONE PER NUOVI SUCCESSI

Powersoft è una società solida e strutturata che vuole innestare un **nuovo percorso di crescita** focalizzato sul **rafforzamento del segmento «CORE»** e l'**espansione su segmenti attigui e nuovi mercati**.

In tale ambito la **quotazione sul mercato AIM Italia**, potrà permetterci di perseguire gli **obiettivi strategici** acquisendo la **visibilità** verso tutti gli **stakeholders sia nazionali che esteri**, necessaria per:

- **accelerare la crescita della quota di mercato** nel segmento core;
- **diversificare in settori adiacenti** con maggiore potenziale di crescita aggiungendo soluzioni alla catena del valore;
- **garantire solidità finanziaria** per poter partecipare a gare internazionali e nella trattativa con clienti strutturati;
- **continuare ad innovare** facendo leva sulla capacità R&D per introdurre nuovi prodotti leading hedge;
- **attirare talenti «high potential» e management** di consolidata esperienza;
- crescere via partnership e M&A



CASE HISTORY



LIVE CONCERT TOURING

CHALLENGE:

Clarity and routing capabilities, with incredible amounts of output power, whilst keeping the system small.

SOLUTION:

3x X4 Series Amplifier Platform, driving the new Rat Sound's Superwedges.



RED HOT CHILI PEPPERS
WORLD TOUR



CONGRESS CENTER SYSTEM

CHALLENGE:

Design speech and music system for concert hall and 10 congress venues.

SOLUTION:

6x **Ottocanali DSP+Dante**, 2x **X4** and 1x **X8** to drive the main speaker and monitor sets. **Armonía Software** configuration.



QUEEN ELISABETH HALL
ANTWERP



Install
awards
2017

FINALIST



SPORT EVENT & LIVE SHOW

CHALLENGE:

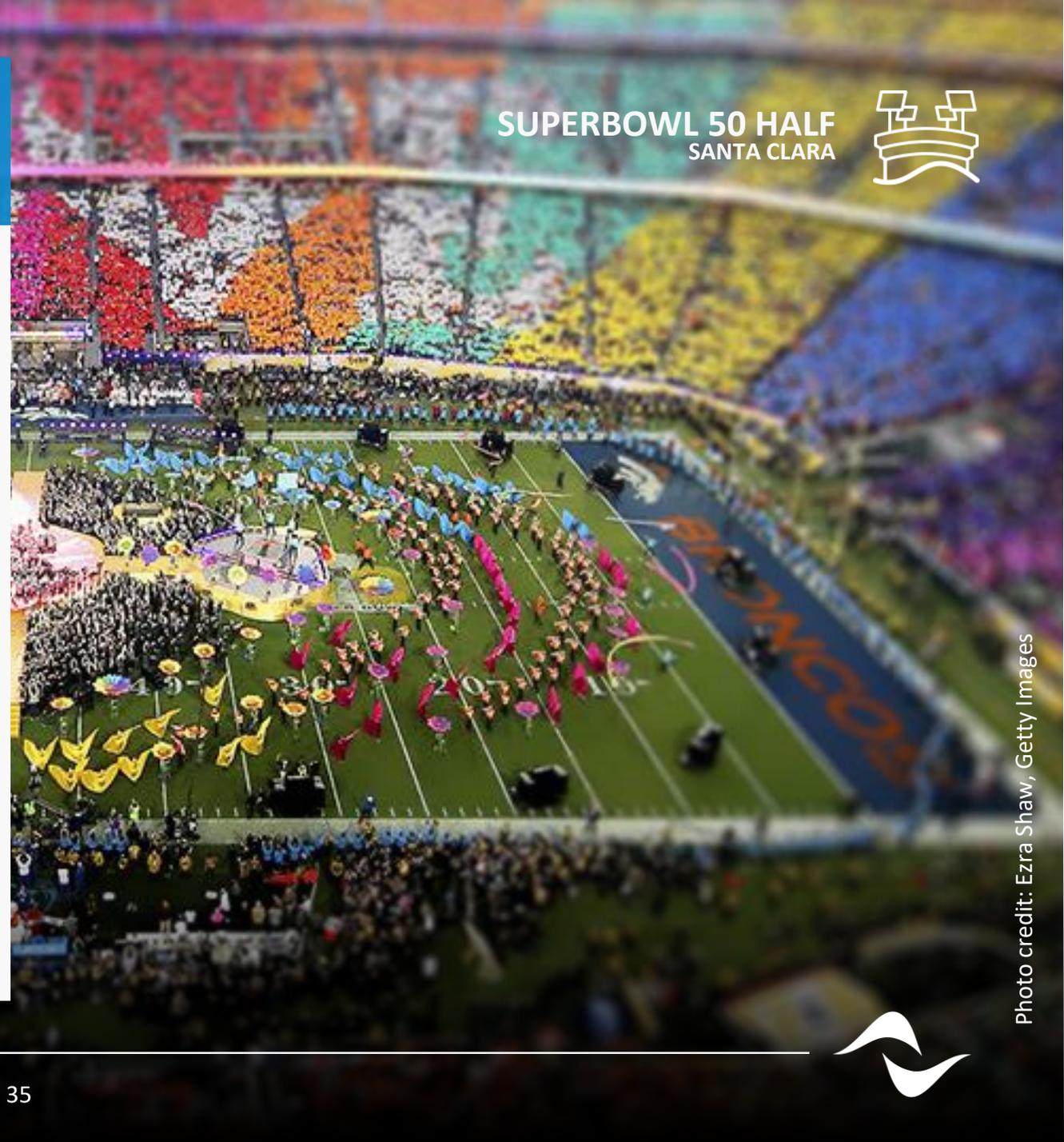
Deliver flawless and immersive sound experience for 68.500 seats.

SOLUTION:

Over a **120 K10 Amplifier Platforms**, plus **8x M-Force Subwoofers**, drawing power exclusively from generators.



SUPERBOWL 50 HALF
SANTA CLARA



TEMPORARY EVENT

CHALLENGE:

Deliver clear and distinct sound over a radius of 1650 meters, to over 2,5 millions of pilgrims.

SOLUTION:

34x X8 Dante, 80x K10, 30x K20 and 56x series T7/T9/T11 DSP + KAESOP.



POPE FRANCIS
KRACÓV



STADIUM SYSTEM

CHALLENGE:

Drive the new EAW PA system for nearly 56,000 seats.

SOLUTION:

4x 4K4 Ottocanali and 14x 12K4 Ottocanali



PARC OLYMPIQUE LYONNAIS STADIUM
LYON



CLUB SYSTEM

CHALLENGE:

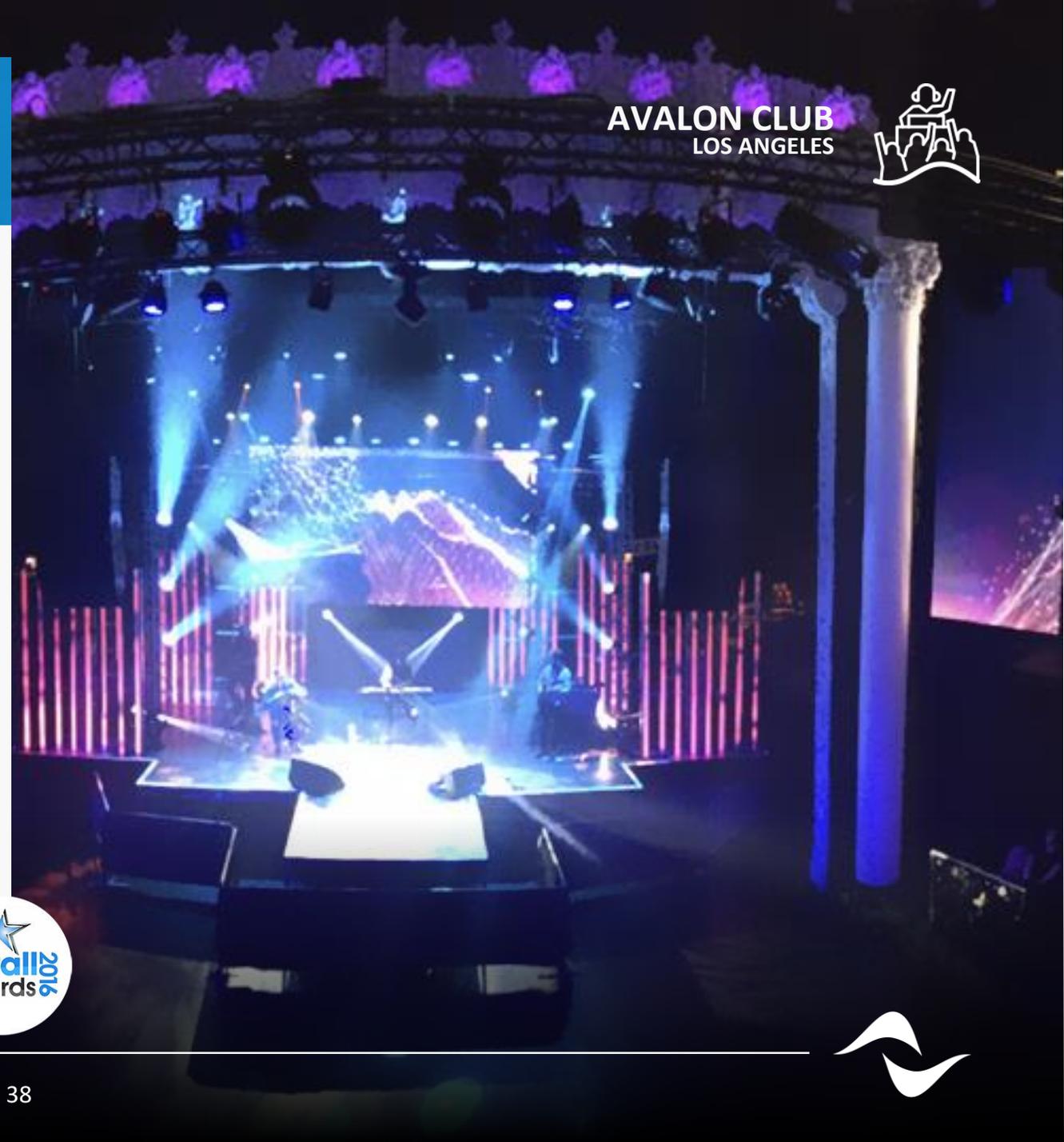
Creating earth crushing sub bass by the largest subwoofer club install.

SOLUTION:

6x **40-inch subwoofers**, each one using push-pull motor that is able to move 1,000 lbs of force.



AVALON CLUB
LOS ANGELES



ZOO COMMUNICATION

CHALLENGE:

Providing pristine sounding music throughout the zoo campus and solving communication and messaging challenges.

SOLUTION:

60x Deva HD, 40x Deva Audio, 50x Deva Passive.



CINCINNATI ZOO
OHIO



CONTATTI



HEADQUARTER

Powersoft S.p.A.
Via E. Conti, 5 - Scandicci (Fi) 50018 - Italy
OFFICE: +39 055 7350230
www.powersoft.it



INVESTOR RELATIONS

CDR Communication S.r.l.
Vincenza Colucci
Investor Relations Manager
Tel: +39 335 6909547
vincenza.colucci@cdr-communication.it



NOMAD

Banca Finnat Euramerica S.p.A.
Roma, Piazza del Gesù, 49
www.bancafinnat.it



PROSSIMI EVENTI

- Consiglio di Amministrazione:
approvazione bilancio al 31
dicembre 2018
11 aprile 2019
- Assemblea degli Azionisti:
approvazione bilancio al 31
dicembre 2018
14 maggio 2019
- AIM Conference Milano
27 maggio 2019
- Consiglio di Amministrazione:
approvazione relazione
semestrale al 30 giugno 2019
30 settembre 2019





THANKS!

The information contained in these documents is confidential and only for the information of the intended recipient and may not be used, published or redistributed without the prior written consent of Powersoft S.p.A. All forecasts included in this document are subject to risks and uncertainties of Powersoft itself and of markets. All forecasts are based on currently available information and reflect our management expectations. All forecasts reflect market parameters, assumptions and other fundamentals which could change and therefore influence the future results. All the forecasts are based on an hypothesis of organic growth and commercial and regulatory stability.