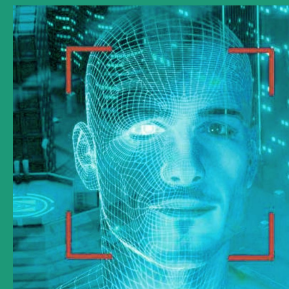


CONFIDENZIALE

ITA.CA. SPA

itacaspa.com

13960431008





- ☐ Overview

- ☐ Business plan 2024-2028 (ABSTRACTS DI ESTREMA SINTESI)

- ☐ Piano di investimenti

- ☐ Andamento Settore Economico

TERMSHEET CPL - PERCORSO DI ACCELERAZIONE



PRIMO MESE

SECONDO MESE

TERZO MESE

II TRIMESTRE

III TRIMESTRE
IV TRIMESTRE

1 ☐ Realizzazione TERMSHEET
ERR – BPLAN MASTER

REDAZIONE Q1 – Q2 – Q3 – Annual Report

2

☐ «Finanza Ponte a supporto fasi
«3-4-6» su banche ed altri
intermediari finanziari cd:
FINTECH IFIS FINTECH, OPYN, MCC FAST,
CREDIMI, ENEL X, OCTOBER, IGEA DIGITAL BANK

NO ACTION

☐ Rinnovo attività con integrazione
documentale

2)bis

3

☐ Finanza scopi produttivi e supporto fase «5» con Banche tradizionali con sede
in Italia

Roll-out

4

☐ **CLUB INVESTITORI ACCELERA**

Roll-out

5

☐ SVILUPPO COMMERCIALE
ACCELERA (INCLUDE GARE E APPALTI E MATCHING
INTERNO TRA AZIENDE ACCELERATE)

Roll-out

6

☐ PRIVATE EQUITY RESEARCH
☐ IGI INVESTIMENTI GROUP
☒ CRIPTOLENDING
☐ INNOVATECH

Roll-out

Overview



ITA.CA. SPA è attiva, da oltre 5 anni, nel settore di distribuzione carburanti e lubrificanti all'ingrosso. La ITA.CA. SPA compone una realtà imprenditoriale con 12 dipendenti diretti, impegnati quotidianamente nel servizio di distribuzione di carburante e commercio dei prodotti legati al settore Oil & Gas (oli lubrificanti, grassi industriali) con particolare focus alla transizione green.

L'azienda con sito web itacaspa.it, persegue la mission aziendale di consolidare il proprio core business attivo nella distribuzione e la commercializzazione all'ingrosso e al dettaglio di prodotti petroliferi, carburanti, combustibili per il riscaldamento e di lubrificanti per autotrazione. Inoltre, l'azienda già ha avviato la progressiva diversificazione di prodotti e servizi concentrando una parte della propria attività sulla distribuzione di combustibili da riscaldamento presso privati, aziende ospedaliere e PMI.

I punti di forza dell'azienda sono una corretta impostazione del marketing mix ed un'organizzazione coerente alle attuali caratteristiche.

Allo scopo di far evolvere l'azienda sotto i profili reddituali e dimensionali, la società ha pianificato un programma di investimenti significativi finalizzati a migliorare il proprio posizionamento mediante gli interventi ipotizzati nel Business Plan che nel presente documento vengono indicati in maniera sintetica.

Matrice del mercato di riferimento



CONSISTENZA DEL MERCATO

- Il consumo di petrolio nell'Unione Europea è stato di circa 10,80 milioni di barili al giorno
- L'Unione Europea mostra n tasso di dipendenza dalle importazioni del 91,67%
- Il consumo finale di petrolio e prodotti petroliferi nell'UE ha raggiunto i 400,6 milioni di tonnellate

TOP PLAYERS DEL MERCATO

- SARAS
- ERG
- GRUPPO API

- Acquisizione di distributori di carburante in aree strategiche
- Diversificazione dell'offerta di servizi come la manutenzione di impianti di riscaldamento
- Personalizzare i servizi in base alle esigenze del cliente e fornire soluzioni di alta qualità

- Attenzione alla transizione ecologica, ampliando le infrastrutture per i veicoli elettrici e introducendo prodotti green
- Utilizzo di tecnologie avanzate per migliorare l'efficienza e l'efficacia dei suoi servizi
- Strategie mirate per aumentare la base clienti e migliorare la fidelizzazione attraverso programmi di lealtà e servizi post-vendita avanzati

VANTAGGIO COMPETITIVO

VALORE DISTINTIVO

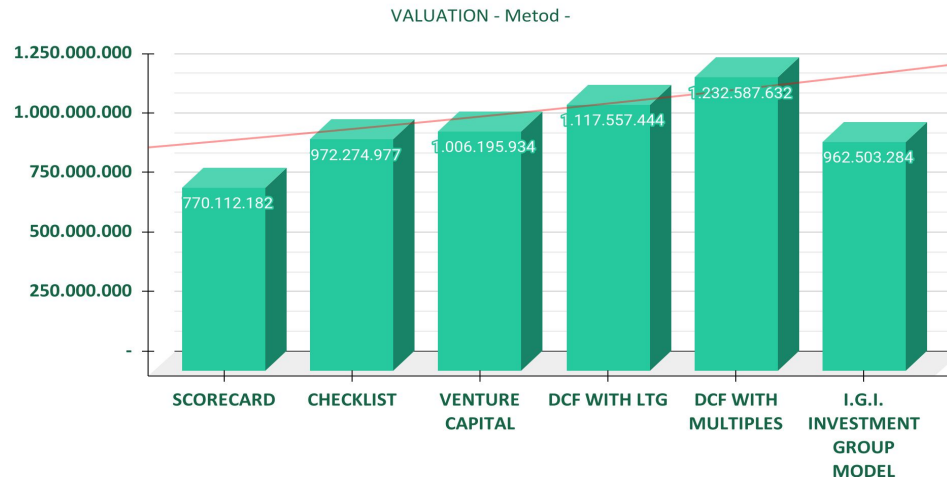
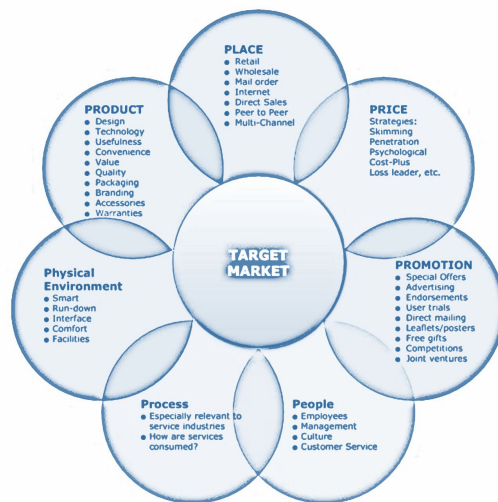
Struttura competitiva dell'azienda



LE 7 P DEL MARKETING	VALORE DEL CLIENTE
□ PRODOTTO	Distribuzione e commercializzazione all'ingrosso e al dettaglio di prodotti petroliferi, carburanti, combustibili per il riscaldamento e di lubrificanti per autotrazione
□ PREZZO	Il prezzo è personalizzato e varia a seconda delle specifiche esigenze e requisiti della clientela
□ PROCESSO	Acquisto e distribuzione di prodotti petroliferi
□ DISTRIBUZIONE	L'azienda fornisce i servizi/prodotti in tutta Italia
□ ORGANIZZAZIONE	L'azienda è una SPA con sede legale a Roma
□ PERSONALE	L'azienda ha 12 dipendenti diretti, impegnati quotidianamente nel servizio di distribuzione di carburante e commercio dei prodotti legati al settore Oil Gas
□ COMUNICAZIONE	Sito web

PRINCIPALI ASSI DI INTERVENTO GESTIONALI

– MIGLIORAMENTO DELL'ENTERPRISE VALUE –



CONTO ECONOMICO (Importi in euro)

	2024	2025	2026	2027	2028
Ricavi delle Prestazioni	126.237.569	173.854.195	229.399.165	301.498.651	384.835.393
Tasso di crescita YOY	47,66%	37,72%	31,95%	31,43%	27,64%
Incremento Ricavi da miglioramento prodotti e servizi	10.549.960	13.398.431	17.015.984	21.610.271	27.445.008
Incremento Ricavi da miglioramento della profondità del prezzo dei prodotti/servizi sub 1	7.799.874	9.749.829	12.187.270	15.234.067	19.042.558
Incremento Ricavi da miglioramento dell'efficacia Organizzativa ed efficienza di processo	2.975.191	3.272.660	3.599.870	5.759.731	6.335.606
Incremento Ricavi da miglioramento della capacità distributiva	6.731.123	7.875.402	8.426.667	9.016.520	9.647.661
Incremento Ricavi da miglioramento della efficienza comunicativa	5.060.304	5.616.929	5.841.597	6.075.251	6.318.251
Incremento Ricavi da Miglioramento della qualità del risorse umane dedicate all'attività di vendita	7.627.116	7.703.375	8.473.581	14.403.647	14.547.659
TOTALE	40.743.569	47.616.626	55.544.970	72.099.487	83.336.742



☐ Overview

☒ Business plan 2024-2028 (ABSTRACTS DI ESTREMA SINTESI)

☐ Piano di investimenti

☐ Andamento Settore Economico

ITA.CA. SPA

Business Plan 2024-2028

Premessa (1)

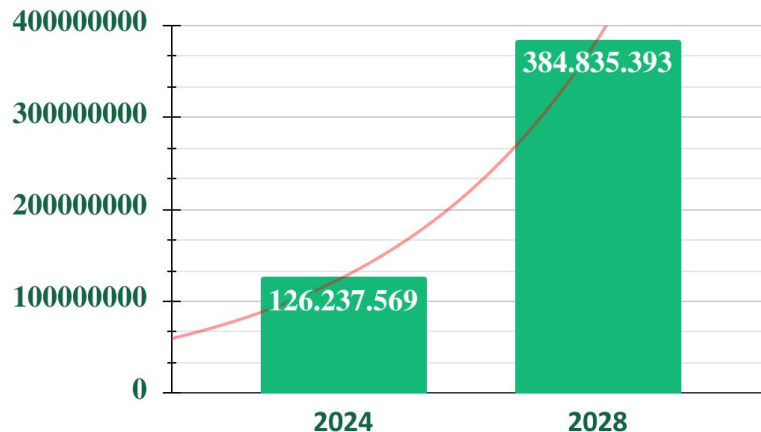


Il presente documento, coerente al piano tattico già in implementazione, ipotizza un'ambizione dell'attuale gruppo imprenditoriale finalizzata a diventare leader nel settore di riferimento.

Vengono, in ogni caso, riportati i risultati dei nuovi assi di miglioramento individuati nonché la distribuzione di canali alternativi allo scopo di evidenziare da subito l'impatto operativo sulle revenues.

Il modello di sviluppo dei nuovi canali di business è in coerenza con il Piano industriale di sviluppo quinquennale in corso di elaborazione da parte del gruppo imprenditoriale e che potrebbe condurre alla seguente evoluzione di sintesi.

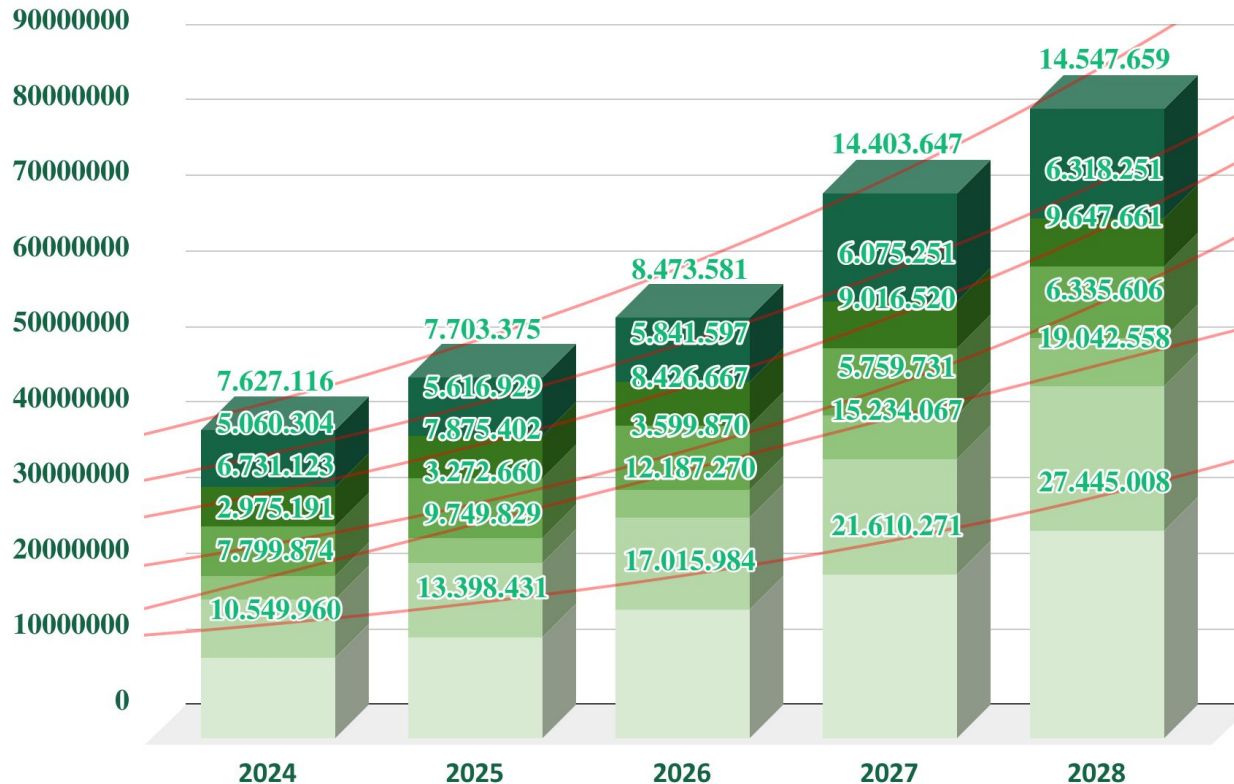
**Evoluzione del Fatturato
2024-2028**



Premessa (2)



Evoluzione gestionale del fatturato



I risultati attesi (1)

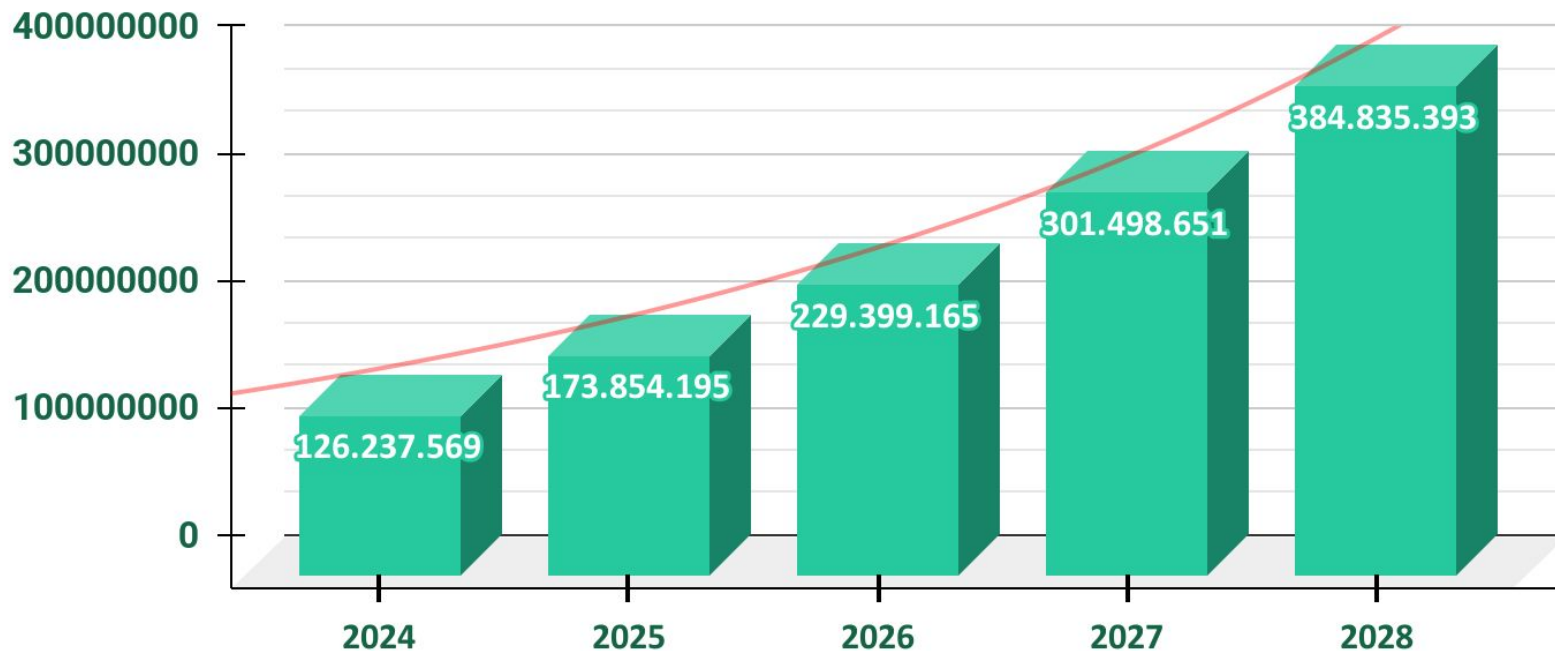


	PROIEZIONI				
CONTO ECONOMICO	2024	2025	2026	2027	2028
Valore della produzione (Net sales)	126.237.569	173.854.195	229.399.165	301.498.651	384.835.393
Costi diretti di produzione (Cost of Sales "r")	32.409.476	35.403.888	39.652.673	44.448.221	49.436.749
Margine Industriale (Gross Margin "r")	93.828.093	138.450.307	189.746.491	257.050.430	335.398.645
Costi Generali (Operating Expenses "r")		-	-	-	-
Ammortamenti	13.886.133	15.274.759	16.803.913	20.744.431	37.595.754
Accantonamenti	17.071.233	18.795.086	20.676.660	26.629.043	29.886.692
Costi di ricerca e sviluppo	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
Totale Costi di Produzione (Total Operating Expenses "rp")	30.957.365	34.069.844	37.480.573	47.373.473	67.482.446
Altre spese (Other Income/expense, net)	1.123.514	1.236.977	1.374.417	1.510.337	3.339.356
Reddito Operativo Lordo (Income before provision for income taxes)	61.747.213	103.143.486	150.891.501	208.166.620	264.576.843
Imposte dell'esercizio (Provision for income taxes)	13.201.431	13.214.346	14.667.831	18.756.979	24.352.373
Utile d'esercizio (Net Income)	48.545.782	89.929.140	136.223.670	189.409.641	240.224.469
	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
MARGINE OPERATIVO LORDO	38.836.626	71.943.312	108.978.936	151.527.712	192.179.576
RISULTATO GESTIONALE	9.709.156	17.985.828	27.244.734	37.881.928	48.044.894
	-	-	-	-	-
Margine Industriale Netto sul Fatturato	38%	52%	59%	63%	62%

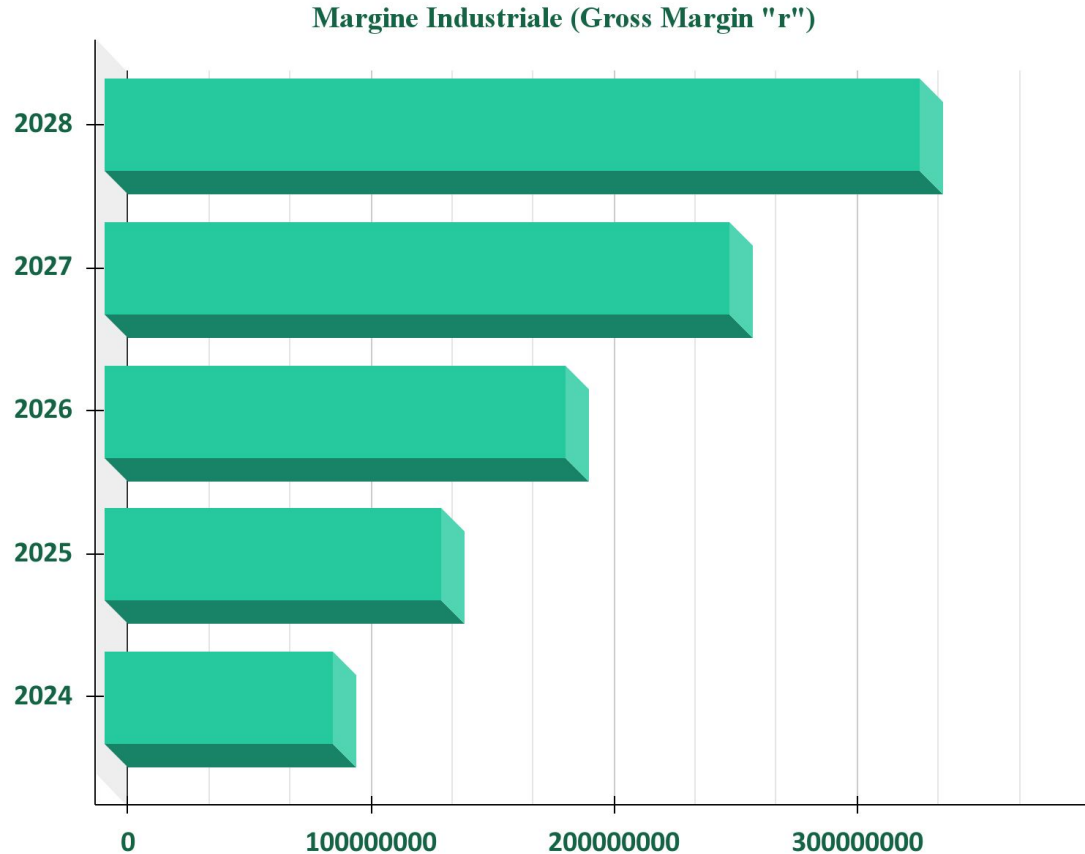
I risultati attesi (2)



Valore della produzione



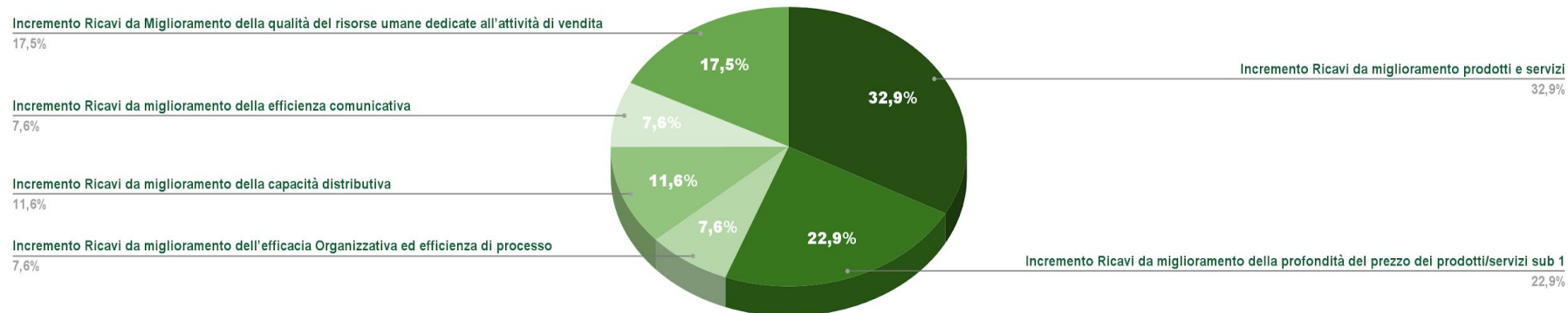
I risultati attesi (3)



I risultati attesi (4)



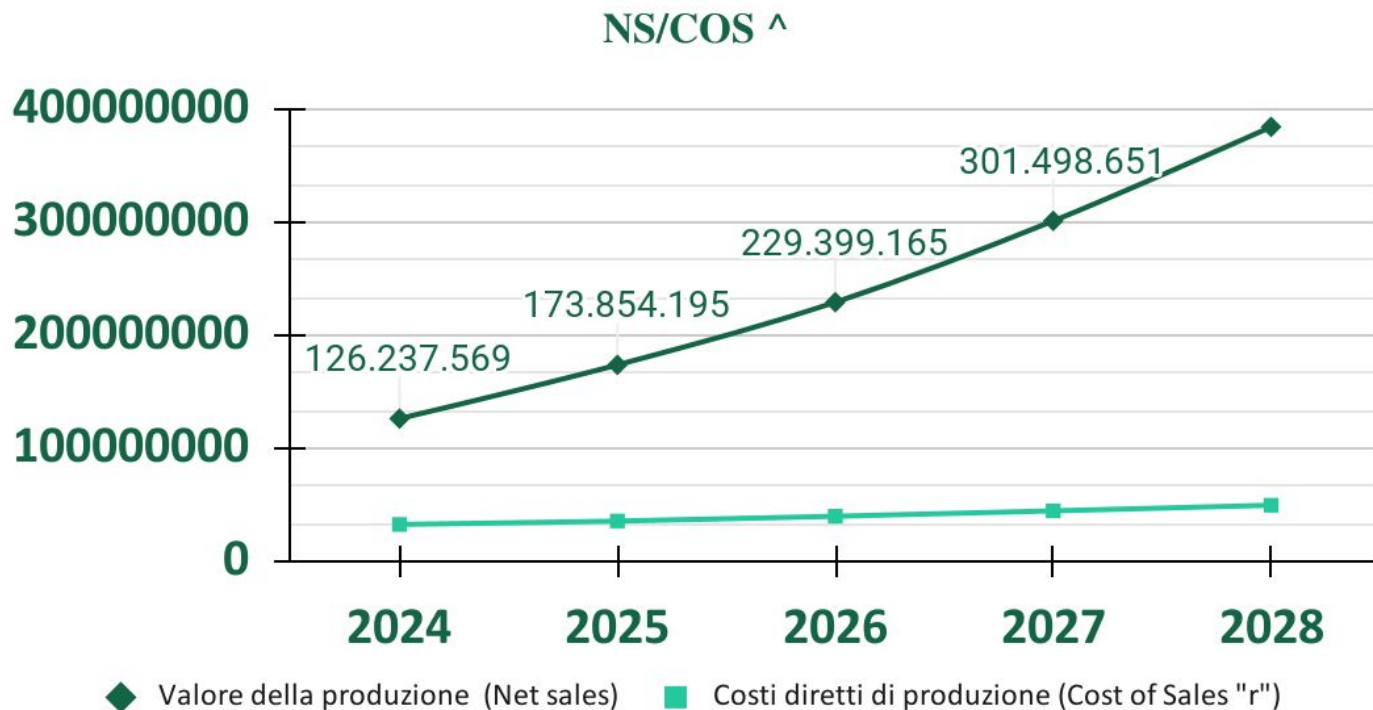
PESO PONDERATO DEL VALORE DEGLI ASSI DI MIGLIORAMENTO GESTIONALE AL TERMINE del
piano industriale
(2024-2028)



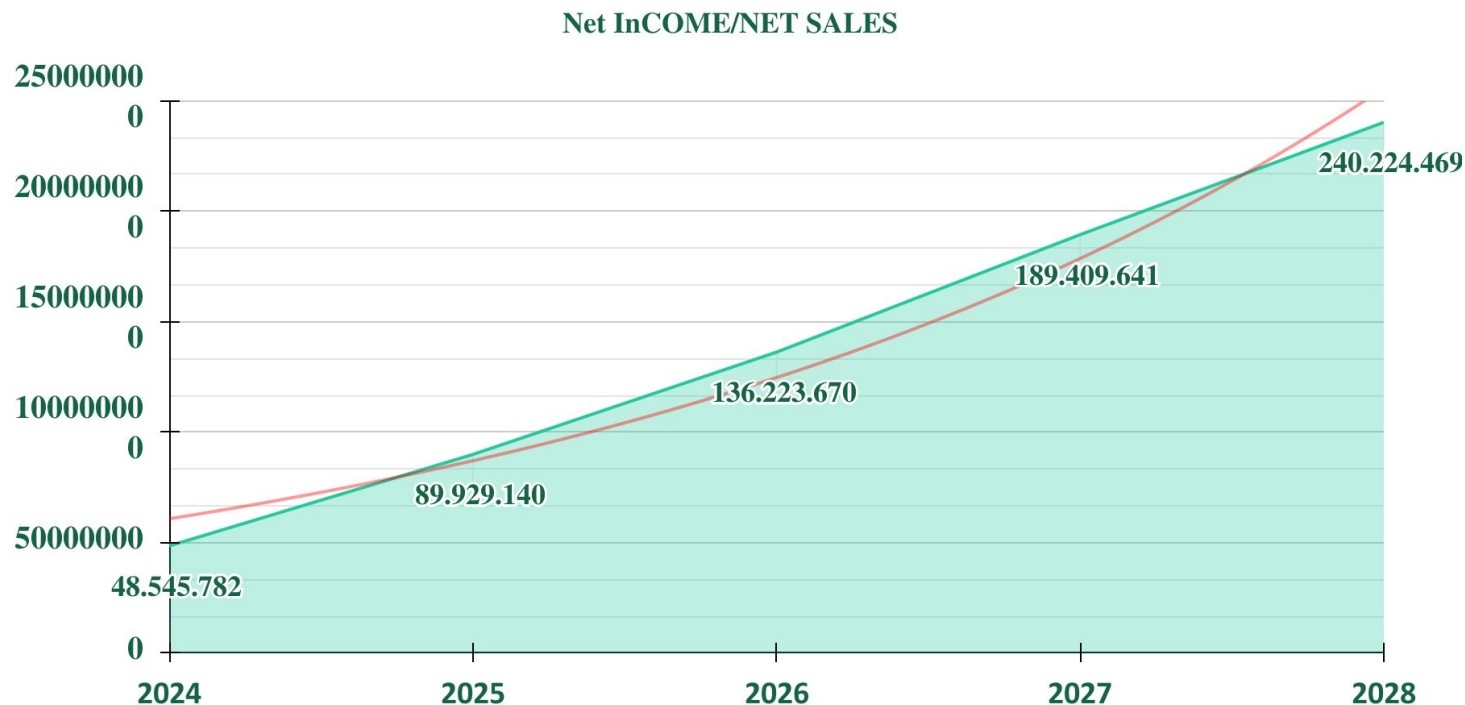
I risultati attesi (5)



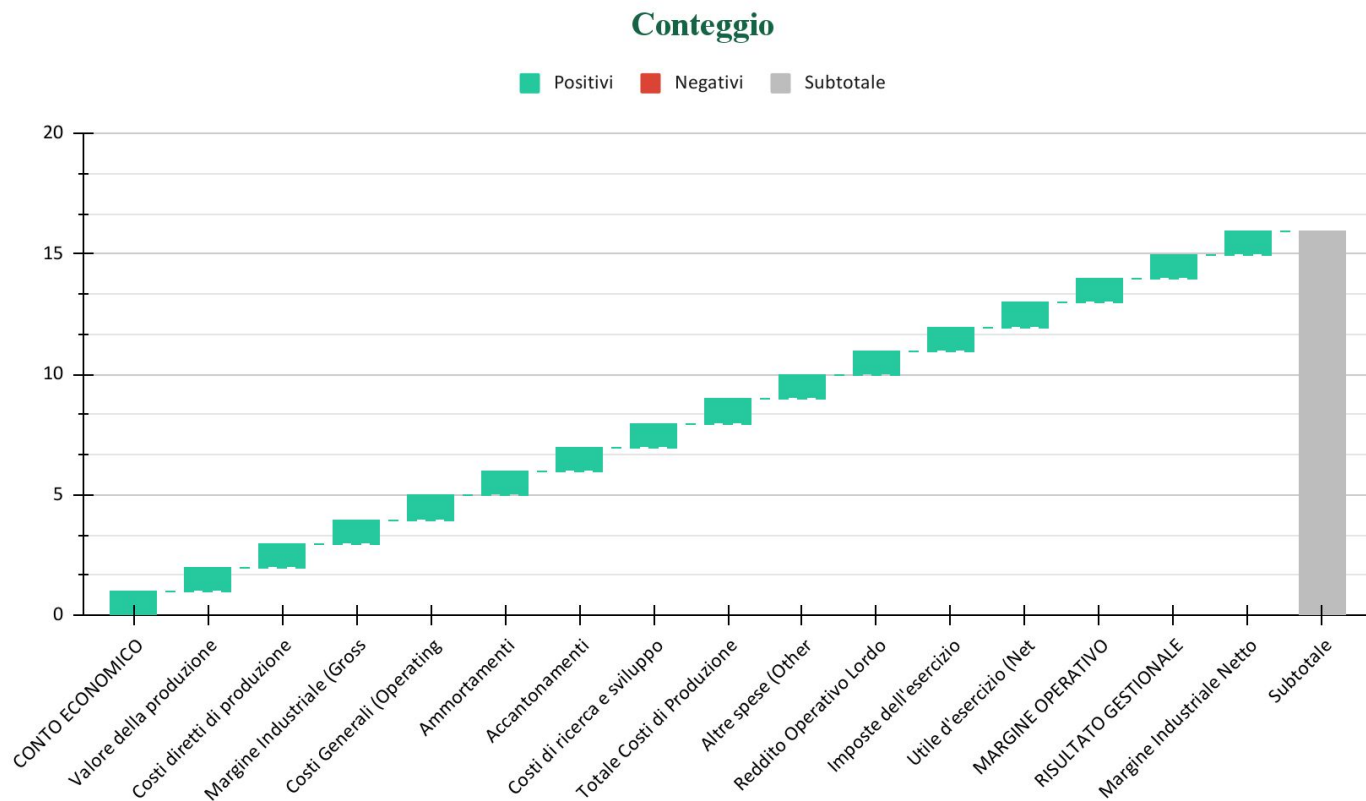
I risultati attesi (6)



I risultati attesi (7)



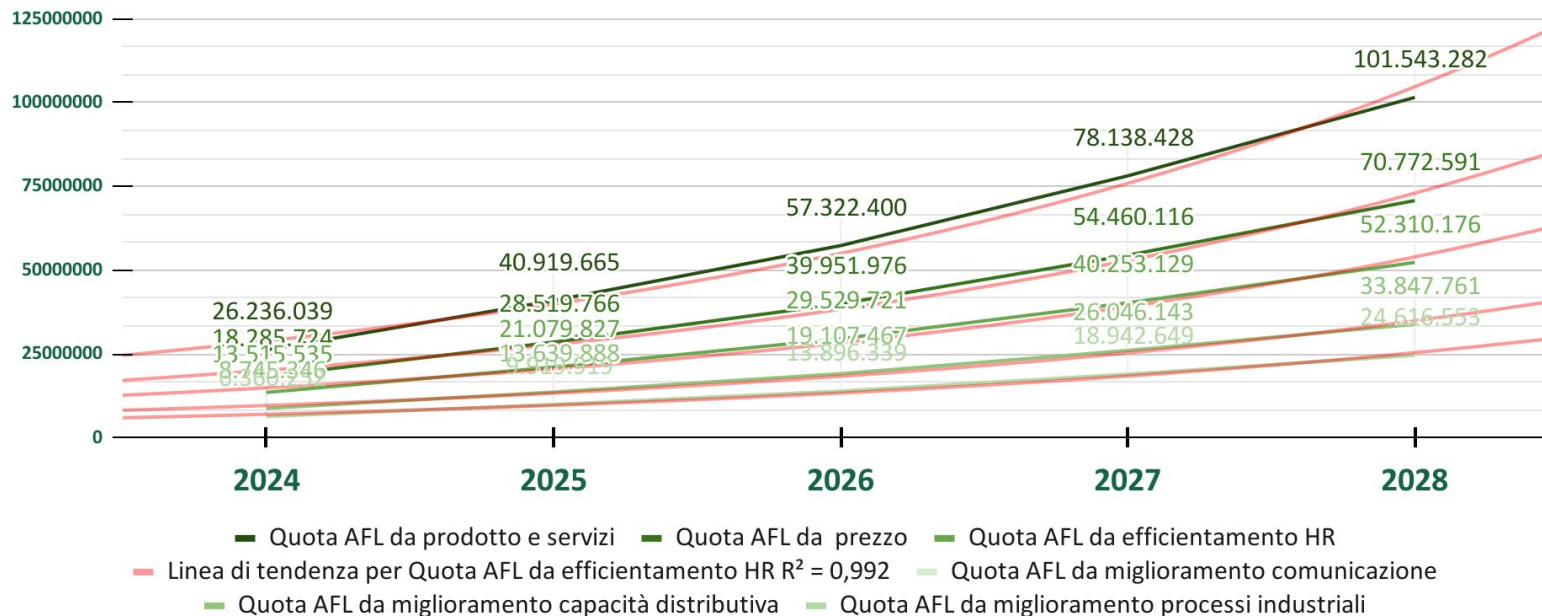
I risultati attesi (8)



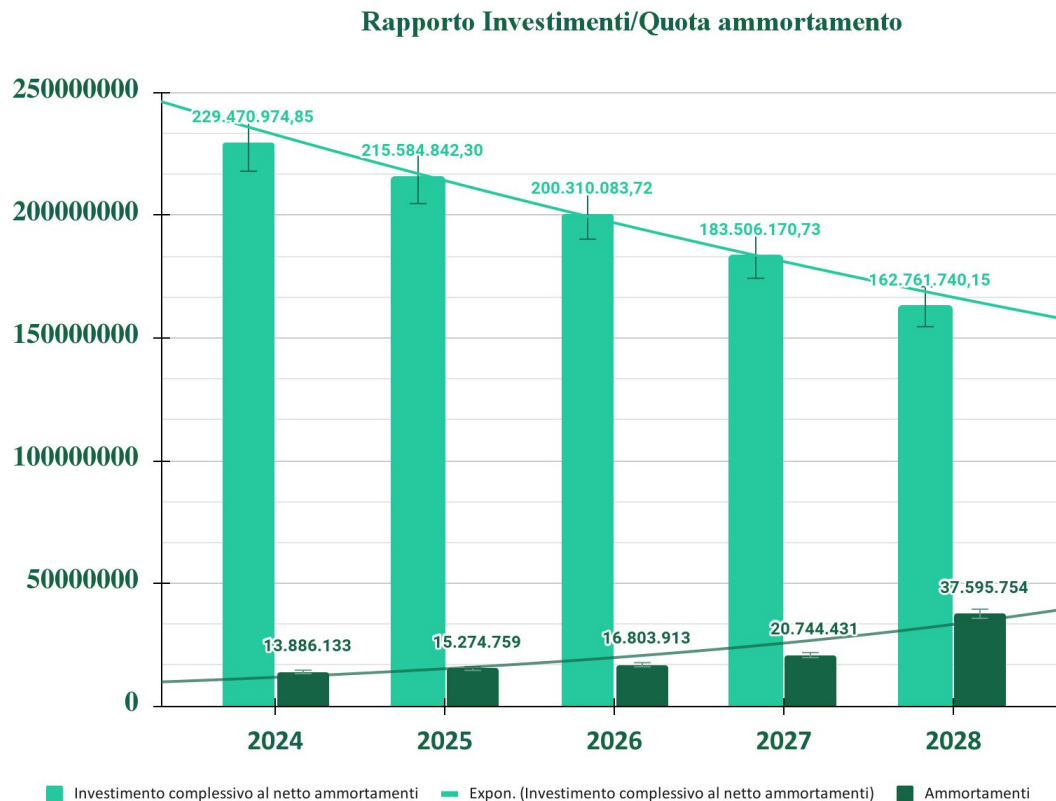
I risultati attesi (9)



Autofinanziamento Lordo Analisi di contribuzione assi di miglioramento 7PMKT (G)



I risultati attesi (10)



I risultati attesi (11)





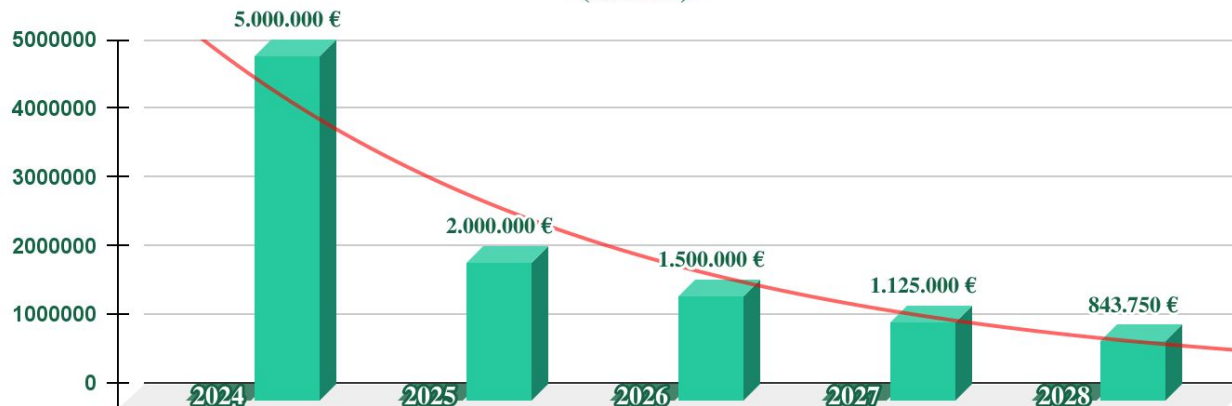
- ☐ Overview
- ☐ Business plan 2024-2028 (ABSTRACTS DI ESTREMA SINTESI)
- ☐ Piano di investimenti
- ☐ Andamento Settore Economico

Piano di investimenti



	2024	2025	2026	2027	2028
Piano di Investimenti da realizzare	5.000.000 €	2.000.000 €	1.500.000 €	1.125.000 €	843.750 €
Quota mezzi propri a sostegno degli investimenti da realizzare	2.250.000 €	900.000 €	675.000 €	506.250 €	379.688 €
Finanziamento Terzi per scopi produttivi	2.750.000 €	1.100.000 €	825.000 €	618.750 €	464.063 €
Capacita' di autofinanziamento	79.503.148 €	123.998.984 €	173.704.243 €	236.783.114 €	307.706.915 €
Necessità di Finanza Esterna	74.503.148 €	121.998.984 €	172.204.243 €	235.658.114 €	306.863.165 €
Margine Industriale Netto sul Fatturato	38%	52%	59%	63%	62%
TAN Finanziamento	6%	6%	6%	6%	6%
Leva Finanziaria (in ipotesi di Tan 6%)	32%	46%	53%	57%	56%
Disponibilità ad aumento di capitale ad integrazione P.I.I. (piano di investimenti industriale)					
Indice di dipendenza da Finanza Esterna	-1535%	-6145%	-11525%	-20992%	-36414%

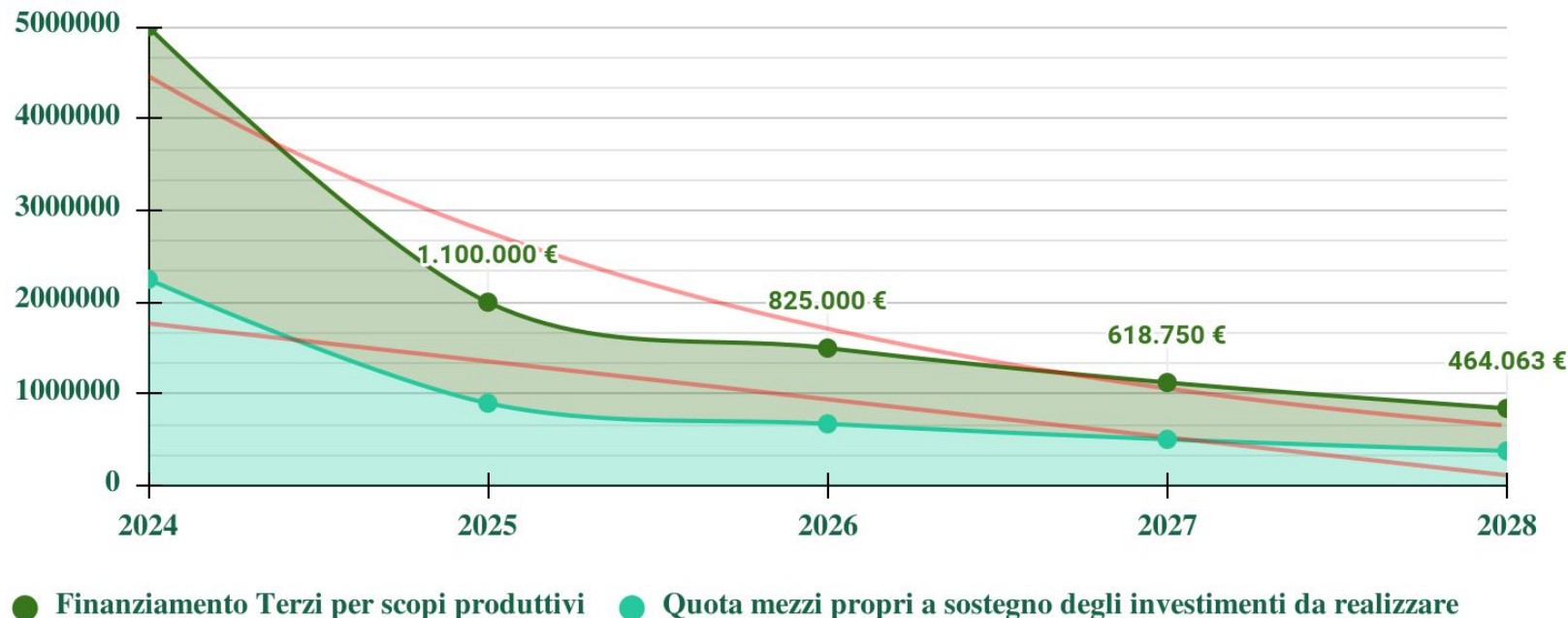
Piano di Investimenti da realizzare - (in euro) -



Piano di investimenti

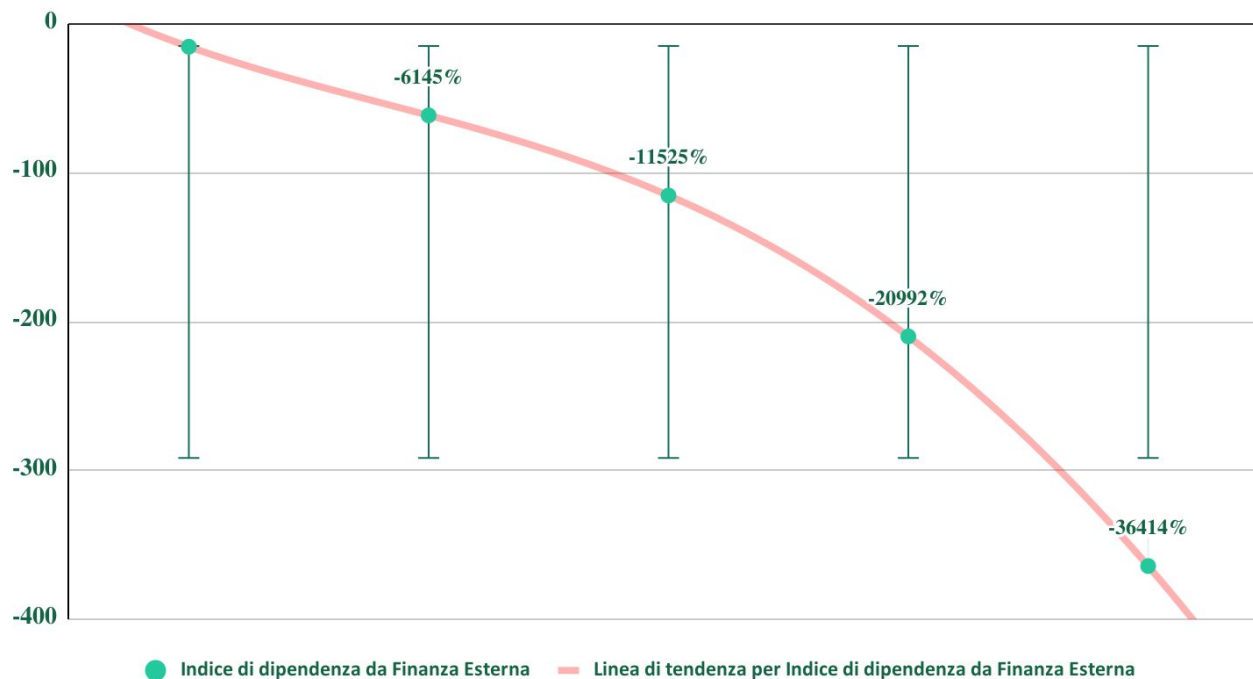


Rapporto di composizione tra fonti dei fondi in relazione al piano degli investimenti da realizzare



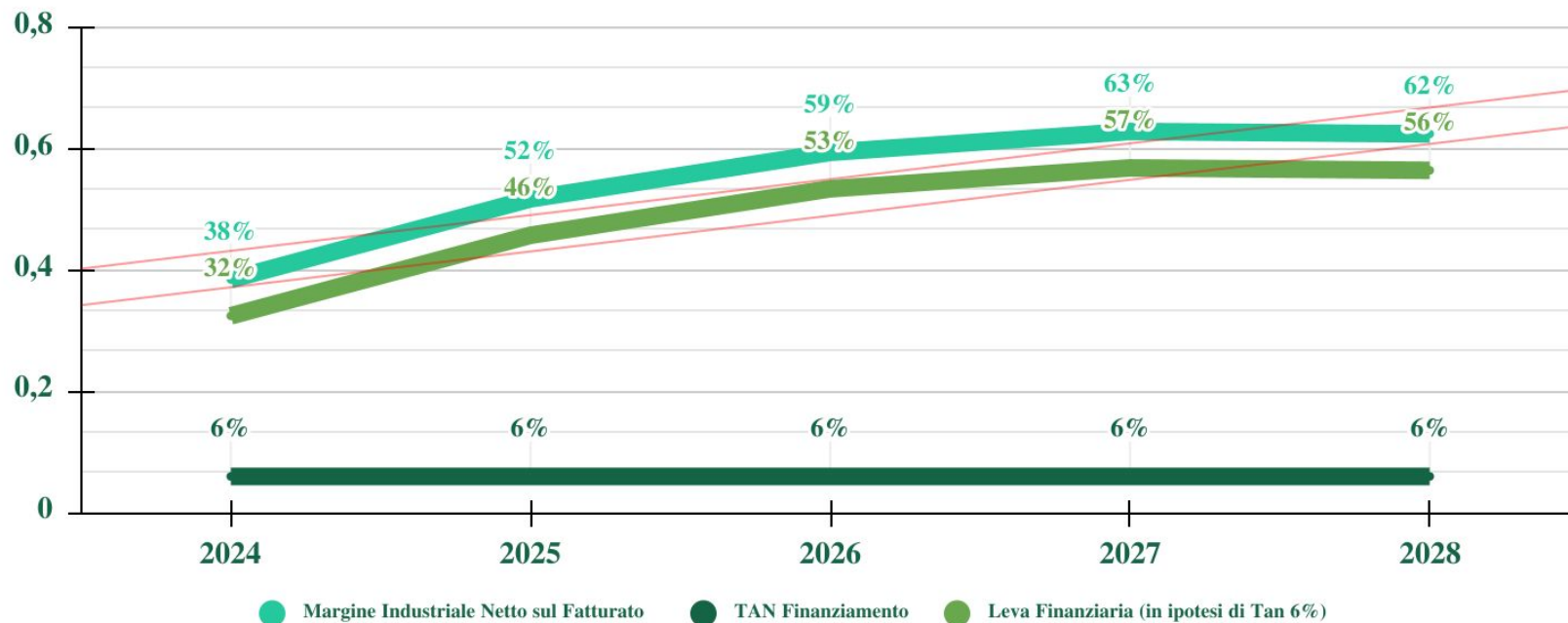


Indice di dipendenza da Finanza Esterna



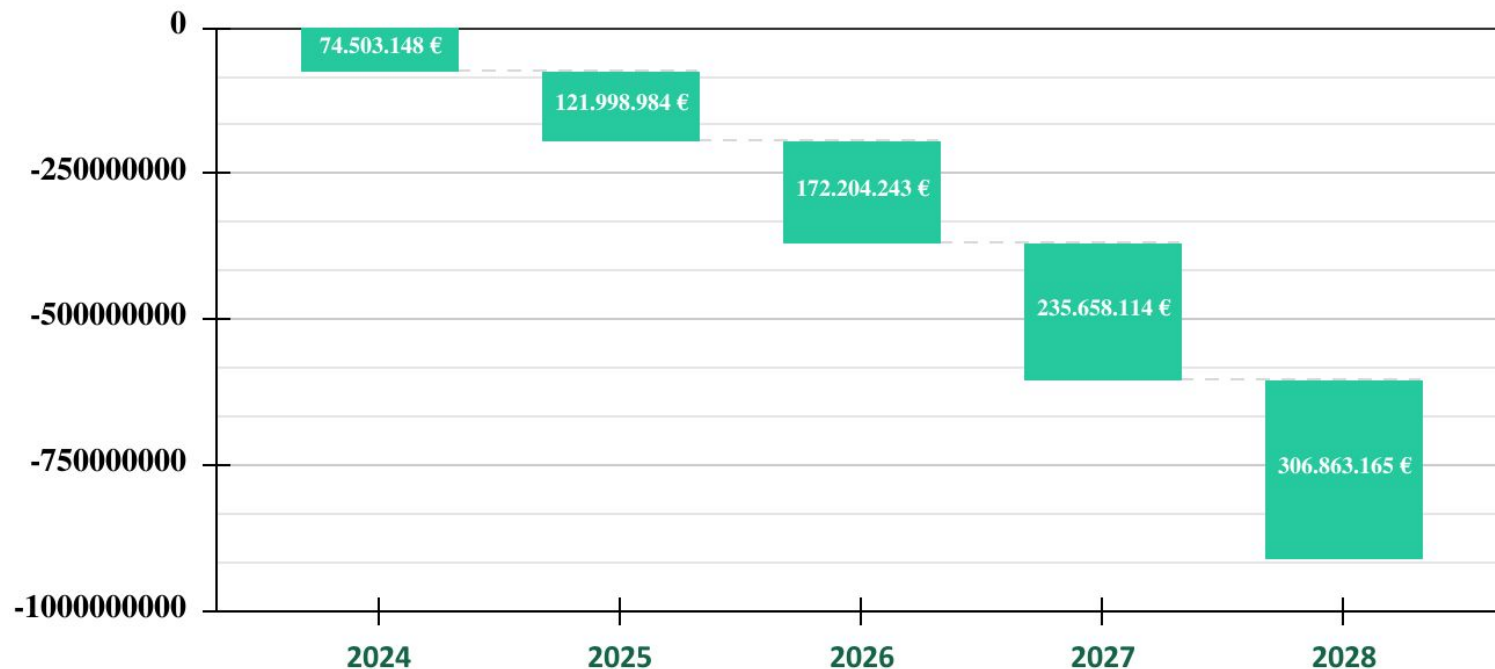


Leva Finanziaria netta





Necessità di Finanza Esterna PER REALIZZARE IL P.I.I. PER ANNO





- ☐ Overview
- ☐ Business plan 2024-2028 (ABSTRACTS DI ESTREMA SINTESI)
- ☐ Piano di investimenti
- ☐ Andamento Settore Economico

Andamento Settore Economico (1)



	2024	2025	2026	2027	2028
Tasso di crescita del settore economico in Italia	3,7%	4,2%	4,7%	5,8%	6,5%
Tasso di crescita del settore economico in USA	4,7%	5,4%	6,0%	7,4%	8,3%
Tasso di crescita del settore economico in Europa	4,5%	5,2%	5,8%	7,2%	8,0%
Indice di concentrazione del mercato	58,0%	58,0%	58,0%	58,0%	58,1%
Struttura del mercato					
Redditività media del mercato	37,96%	48,74%	54,76%	57,89%	57,52%
Tasso di fallimento degli operatori nel mercato specifico	3,45%	3,97%	4,41%	5,44%	6,10%
Tasso di crescita dell'azienda nel mercato	4,07%	4,77%	5,68%	9,32%	11,46%
Redditività media azienda	38,46%	51,73%	59,38%	62,82%	62,42%

Andamento Settore Economico (2)

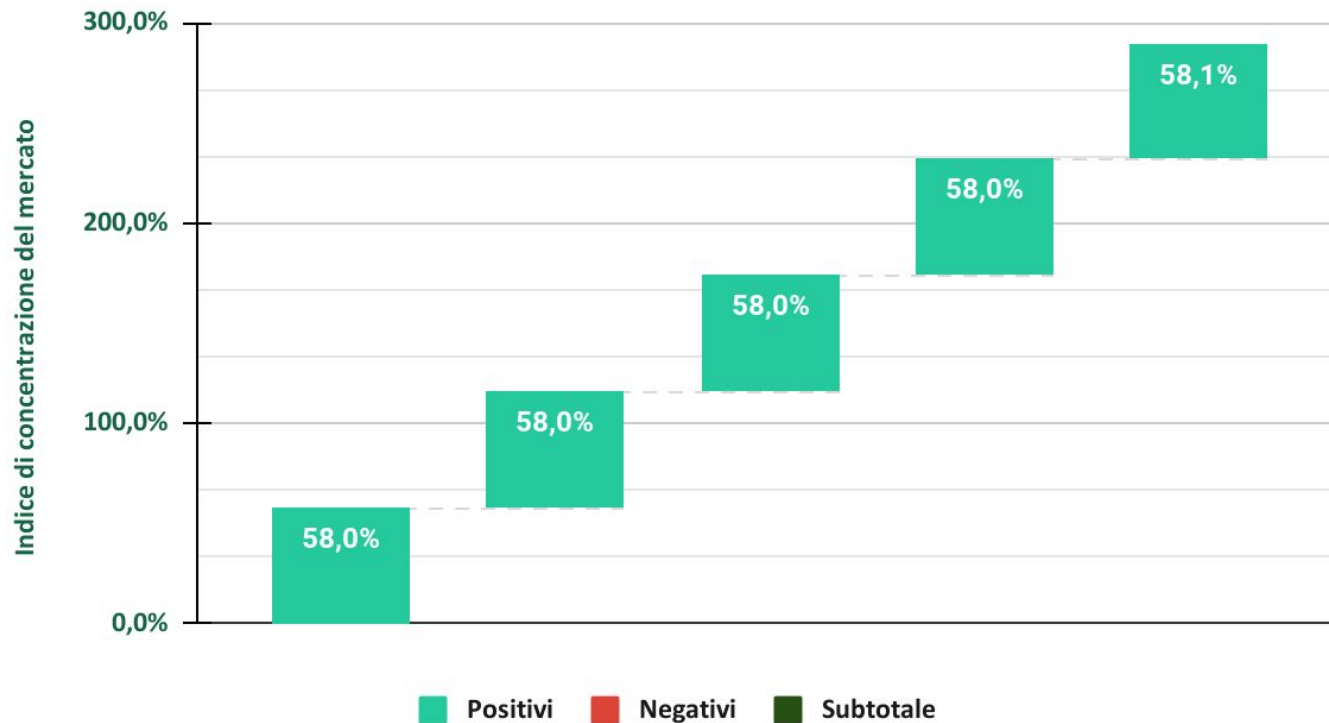


Tasso di crescita del settore economico di riferimento





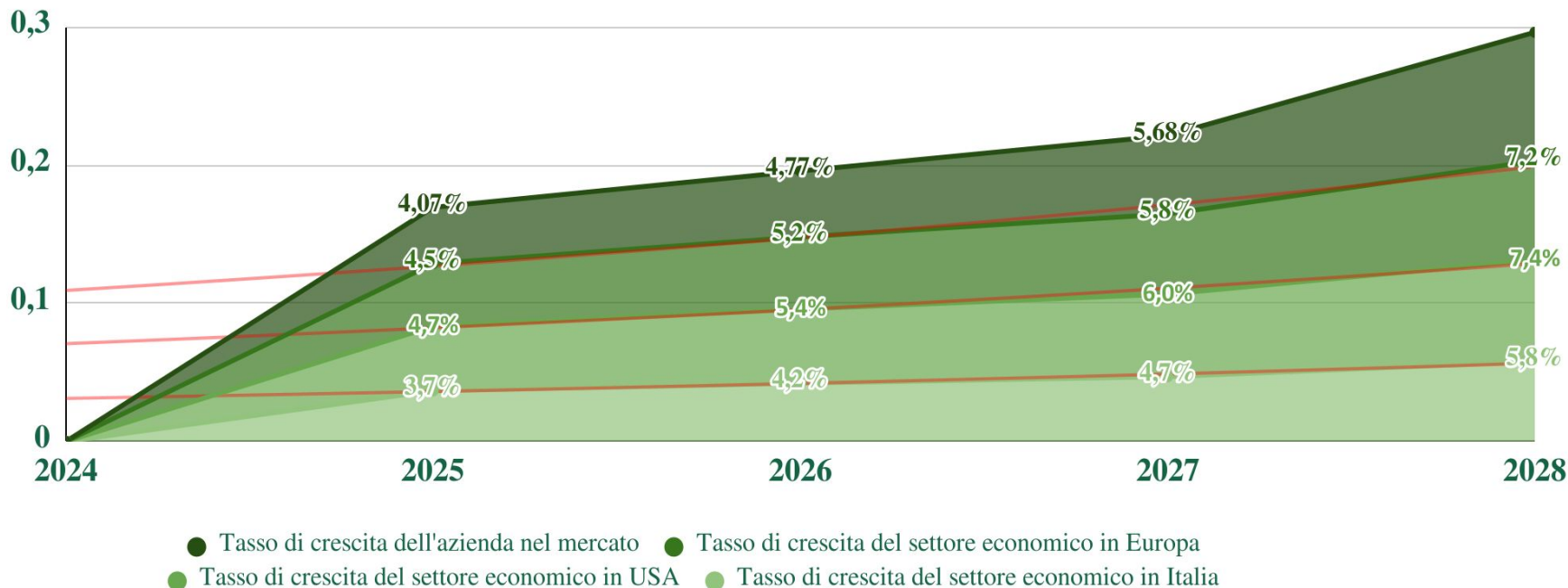
Indice di concentrazione del mercato



Andamento Settore Economico

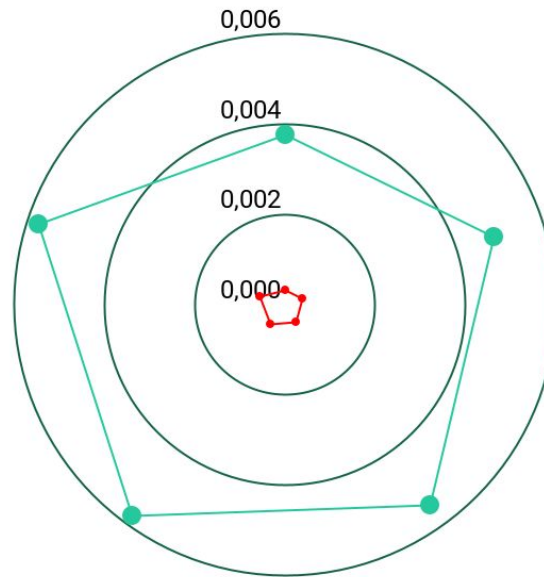


Raffronto tasso di crescita azienda su tasso di crescita mercati di riferimento





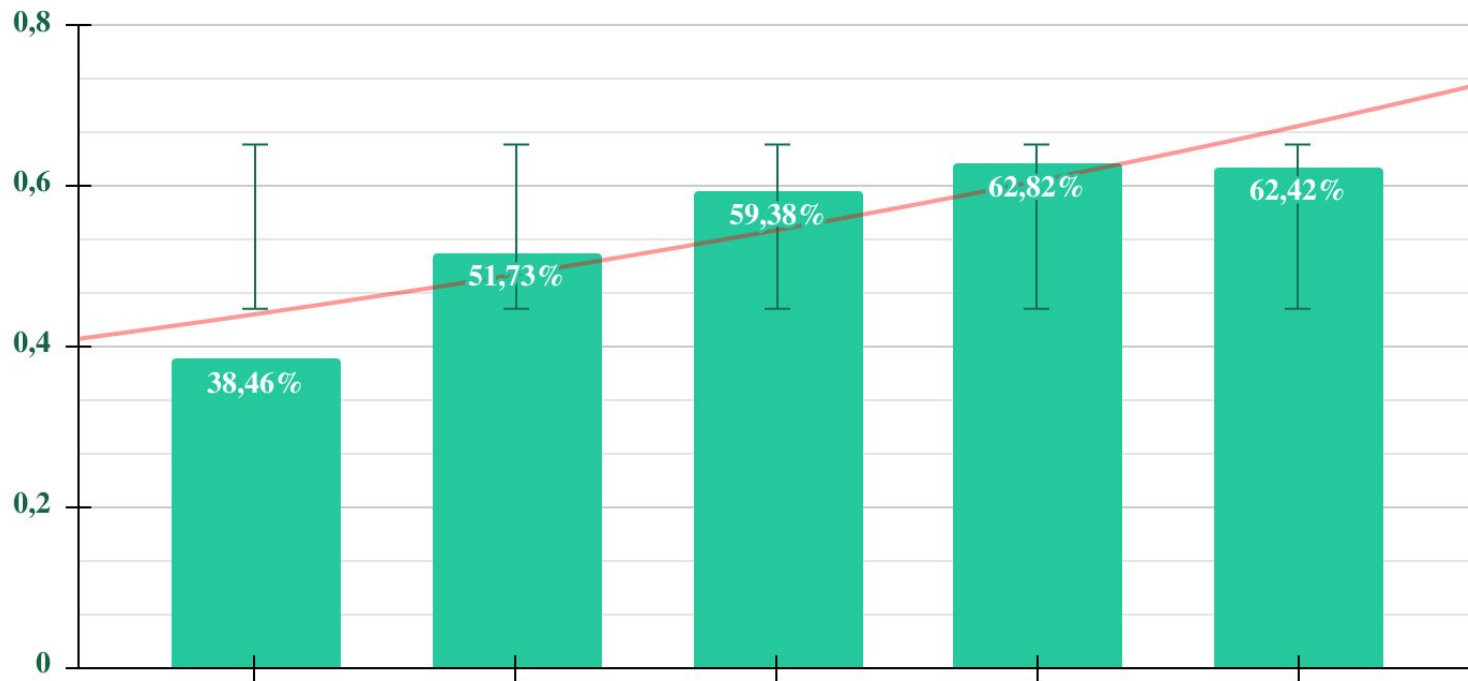
Raffronto tra redditività media del mercato e tasso di fallimento



● Redditività media del mercato ● Tasso di fallimento degli operatori nel mercato specifico

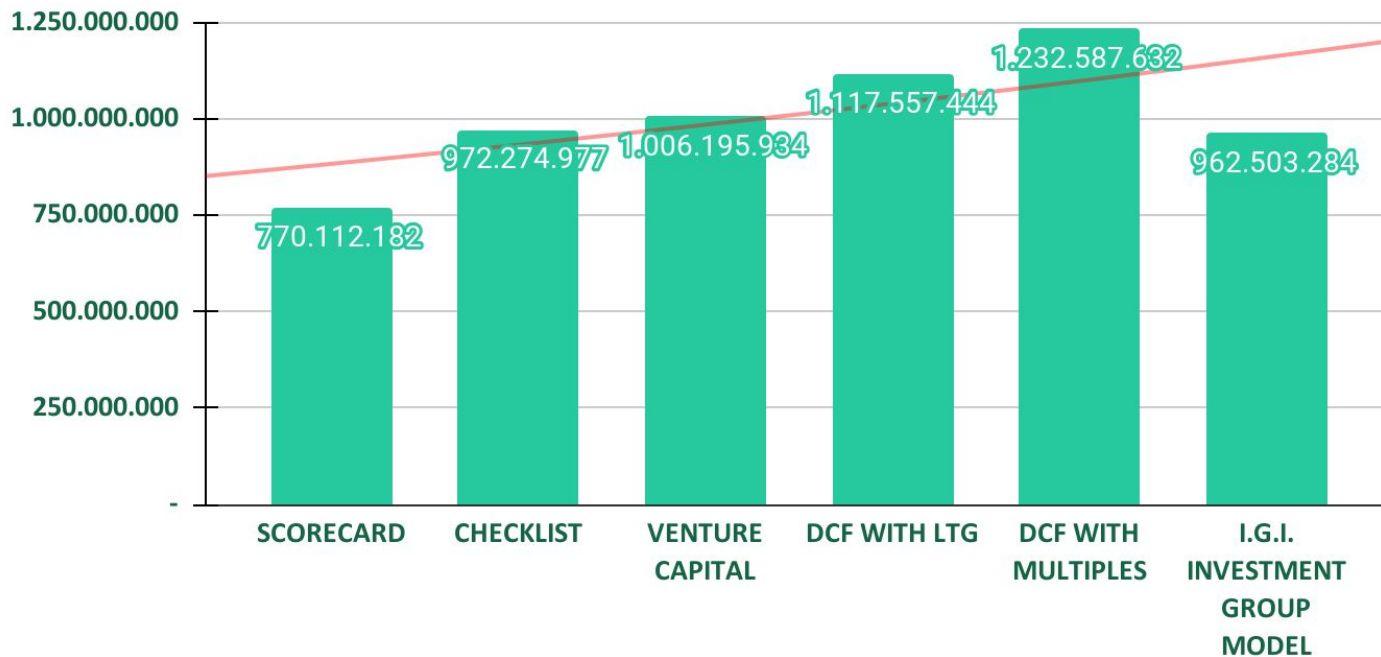


Redditività media Azienda





VALUATION -Method -



Documento a cura di:



direzione@accelerahub.com



+39 06 86356407

FOLLOW

