



CAPITAL MARKETS DAY

1 ottobre 2026

AVVISO IMPORTANTE E DISCLAIMER

Questa presentazione (la "Presentazione") è stata preparata da DBA Group S.p.A. (la "Società") esclusivamente in occasione della Capital Markets Day organizzata da Borsa Italiana S.p.A. ed è aggiornata solo al 28 settembre 2026. È fornita solo a scopo informativo e non pretende essere completa.

La presente Presentazione non costituisce un prospetto ai sensi del Regolamento (UE) 2017/1129 e non è stata approvata dalla CONSOB né da alcuna altra autorità competente. Non costituisce un'offerta di vendita, una sollecitazione all'acquisto o un consiglio sugli investimenti ai sensi del MiFID II (Direttiva 2014/65/UE). È stata preparata in conformità con la normativa italiana applicabile, inclusi il Decreto Legislativo n. 58/1998 (TUF) e il Regolamento (UE) n. 596/2014 sull'abuso di mercato (MAR). Nella misura in cui questa Presentazione contiene informazioni rilevanti, essa è divulgata in conformità con l'Articolo 17 MAR e le normative applicabili della CONSOB.

Questa Presentazione è rivolta esclusivamente a clienti professionisti e controparti idonee come definito dal MiFID II, o investitori qualificati ai sensi dell'Articolo 2(e) del Regolamento (UE) 2017/1129, che partecipano alla Giornata dei Mercati dei Capitali di Borsa Italiana. Non è destinata agli investitori retail.

Questa Presentazione contiene bilanci previsionali e obiettivi finanziari basati sulle aspettative e assunzioni attuali della Società. Queste non costituiscono garanzie di performance futura e non costituiscono previsioni di profitto salvo indicazione espressa. I risultati effettivi possono differire in modo sostanziale. La Società non si assume alcun obbligo di aggiornare tali dichiarazioni salvo quanto richiesto dalla legge applicabile.

L'investimento nei titoli della Società comporta rischi. Le performance passate non indicano risultati futuri. Qualsiasi dato di mercato o di terze parti qui incluso non è stato verificato indipendentemente dalla Società.

La distribuzione di questa Presentazione può essere limitata in alcune giurisdizioni, inclusi gli Stati Uniti (dove non è stata registrata ai sensi del Securities Act degli Stati Uniti del 1933) e il Regno Unito (dove è rivolta solo alle Persone Rilevanti ai sensi della FSMA 2000). I destinatari sono responsabili del rispetto delle restrizioni locali applicabili.

Questa Presentazione è confidenziale e non può essere riprodotta o distribuita senza il preventivo consenso scritto della Società, salvo quanto richiesto dalla legge.

Nella massima misura consentita dalla legge applicabile, incluso l'Articolo 1229 del Codice Civile Italiano, la Società declina ogni responsabilità per eventuali perdite o danni derivanti dall'uso o dall'affidamento su questa Presentazione

AGENDA

1. PANORAMICA DEL GRUPPO

2. HIGHLIGHTS FINANZIARI AL 30/06/2026 e GUIDANCE

3. STRATEGIA E OPPORTUNITÀ DI MERCATO

- A. ESPANSIONE DEL MERCATO ITALIANO*
- B. SVILUPPO DEL MERCATO SPAGNOLO*
- C. ALTRE OPPORTUNITÀ*

4. OBIETTIVI FINANZIARI

5. OSSERVAZIONI FINALI

1. PANORAMICA DEL GRUPPO

DBA GROUP

DBA Group è un gruppo indipendente di aziende specializzato in **servizi di consulenza, architettura, ingegneria e project management, nonché soluzioni digitali** focalizzate sulla gestione del ciclo di vita per edifici e infrastrutture complesse

~130

€M
SERVIZI E
PRODOTTI

500+

CLIENTI
ATTIVI

1100+

PROFESSIONISTI
QUALIFICATI

9

PAESI

35

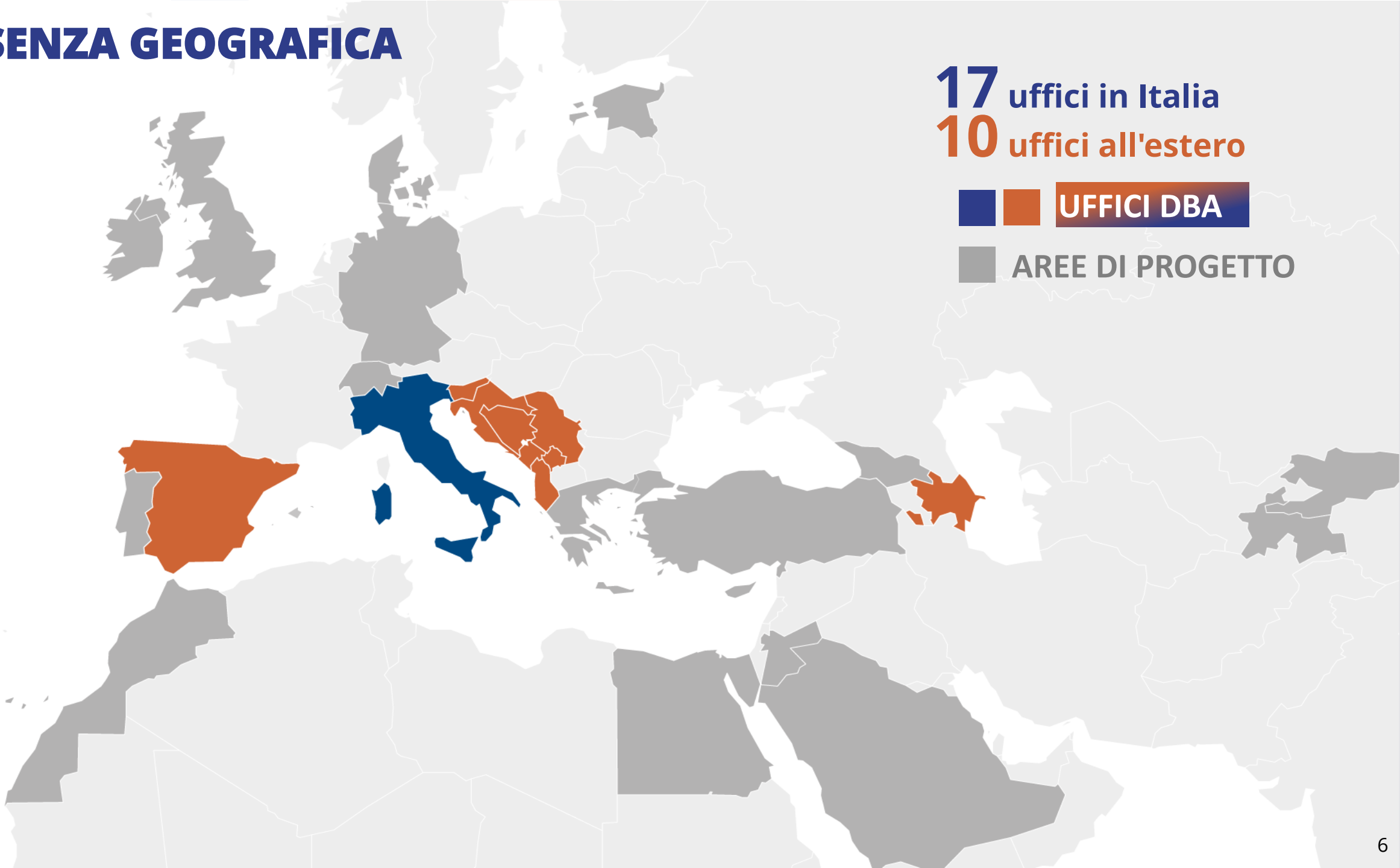
ANNI DI
ESPERIENZA

Consulenza + Ingegneria + soluzioni digitali per la trasformazione delle infrastrutture

PRESENZA GEOGRAFICA

17 uffici in Italia
10 uffici all'estero

  **UFFICI DBA**
 **AREE DI PROGETTO**



UNA PIATTAFORMA PER IL CICLO DI VITA PER EDIFICI E INFRASTRUTTURE COMPLESSE



Sinergie integrate per la trasformazione infrastrutturale

DOVE SI COLLOCA DBA E PERCHÉ È IMPORTANTE

DUE DRIVER DECIDONO IL MERCATO

INTEGRAZIONE DIGITALE E DEL CICLO DI VITA

Integratori digitali

Ingegneria snella guidata dal software.

Actual IT e software BIM, fornitori di digital twin

Operatori locali

Portata locale, disciplina unica.

Studi di progettazione locali, geometri di un solo paese

Gruppo DBA

Ingegneria multidisciplinare + soluzioni digitali + presenza internazionale

Specialisti in ingegneria

Design profondo, poco digitale.

Grandi aziende di ingegneria multidisciplinari

SOLIDITÀ INGEGNERISTICA

PERCHÉ DBA È BEN POSIZIONATA

01

Solidità ingegneristica

Ingegneria, architettura e ICT sotto lo stesso tetto.

Asset mission-critical: data center, porti, ospedali

02

Integrazione digitale

Piattaforme digitali lungo l'intero ciclo di vita degli asset.

Registro di progetto certificato e condiviso con il cliente

03

Piattaforma europea

Italia e Spagna come due mercati interni, non di esportazione.

Capacità di consegna condivisa tra paesi, non ricostruita

Pochi concorrenti combinano entrambi gli assi: è il posizionamento che DBA difende e rafforza

FOCUS SUL MERCATO EUROPEO DELL'INGEGNERIA FINO AL 2030

📍 SPAGNA

CAGR circa 4%



Ferrovie e aeroporti



Rinnovabili



Acqua



Sviluppo urbano

Espansione **edge e buy-and-build di DBA.**

MERCATO EUROPEO · ~4,5% CAGR 2025-2030

≈ +450 miliardi USD

SPAGNA

Prospettive positive

ITALIA

Prospettive positive

📍 ITALIA

CAGR circa 4%



Infrastrutture



Reti energetiche



Acqua



Data Center

Competenze regolatorie DBA
+ referenze per infrastrutture critiche.



Europa

Crescita strutturale



Italia + Spagna

Mercati di riferimento



Piattaforme

Ingegneria e digitale



DBA

Critical infra-player

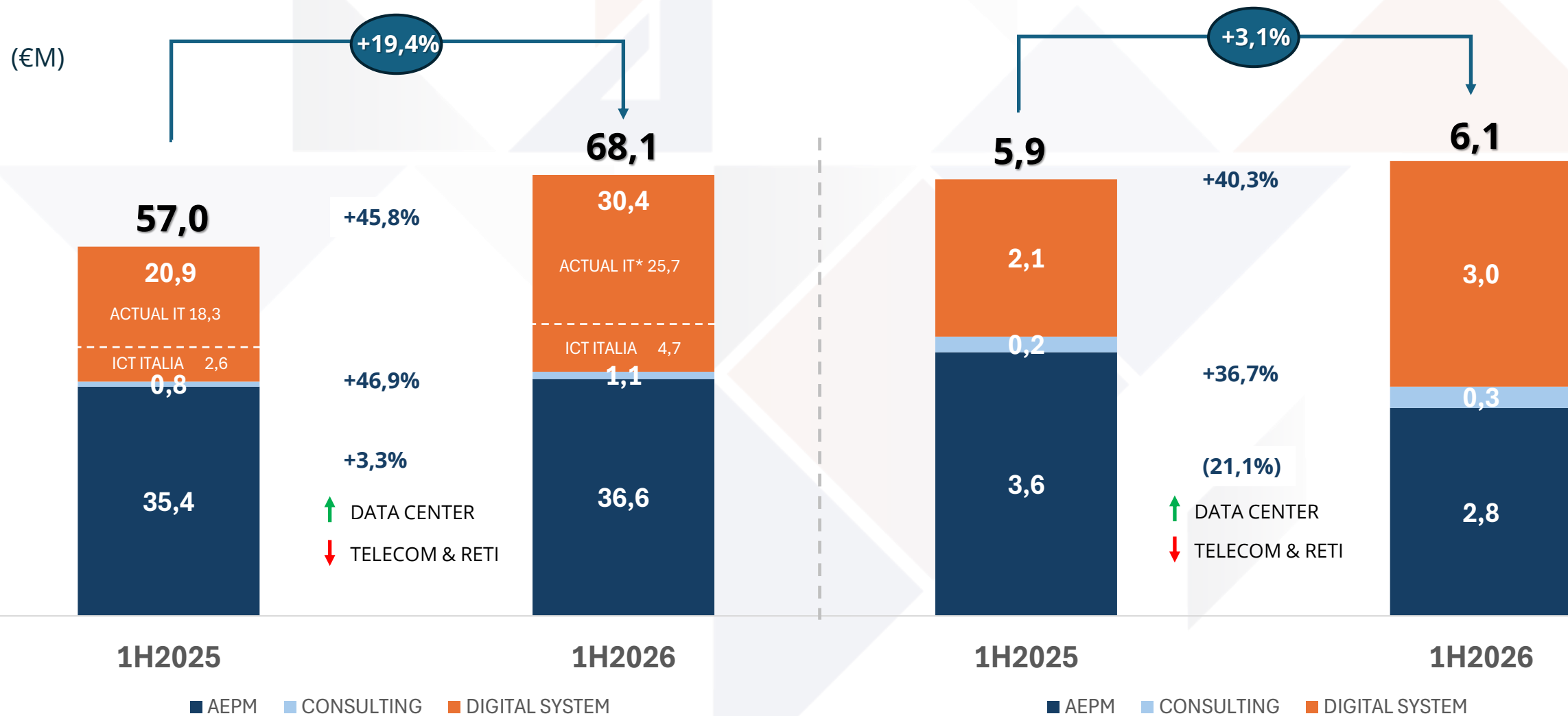
La domanda ingegneristica europea cresce fino al 2030 – rinnovamento delle infrastrutture, transizione energetica e decarbonizzazione, digitalizzazione

2. HIGHLIGHTS FINANZIARI 30/06/2026

&

GUIDANCE

VALORE DI PRODUZIONE e SUDDIVISIONE DELL'EBITDA



* ACTUAL IT: incremento delle vendite di hardware grazie all'impiego di finanziamenti UE caratterizzati da un margine basso.

1H 2026: PROFITTO NETTO e POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

(€M)

UTILE NETTO

2,1

1H2025

2,1

1H2026

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

(3,8)

1H2025

(4,2)

1H2026

+10,2%

P.F.N./
EBITDA

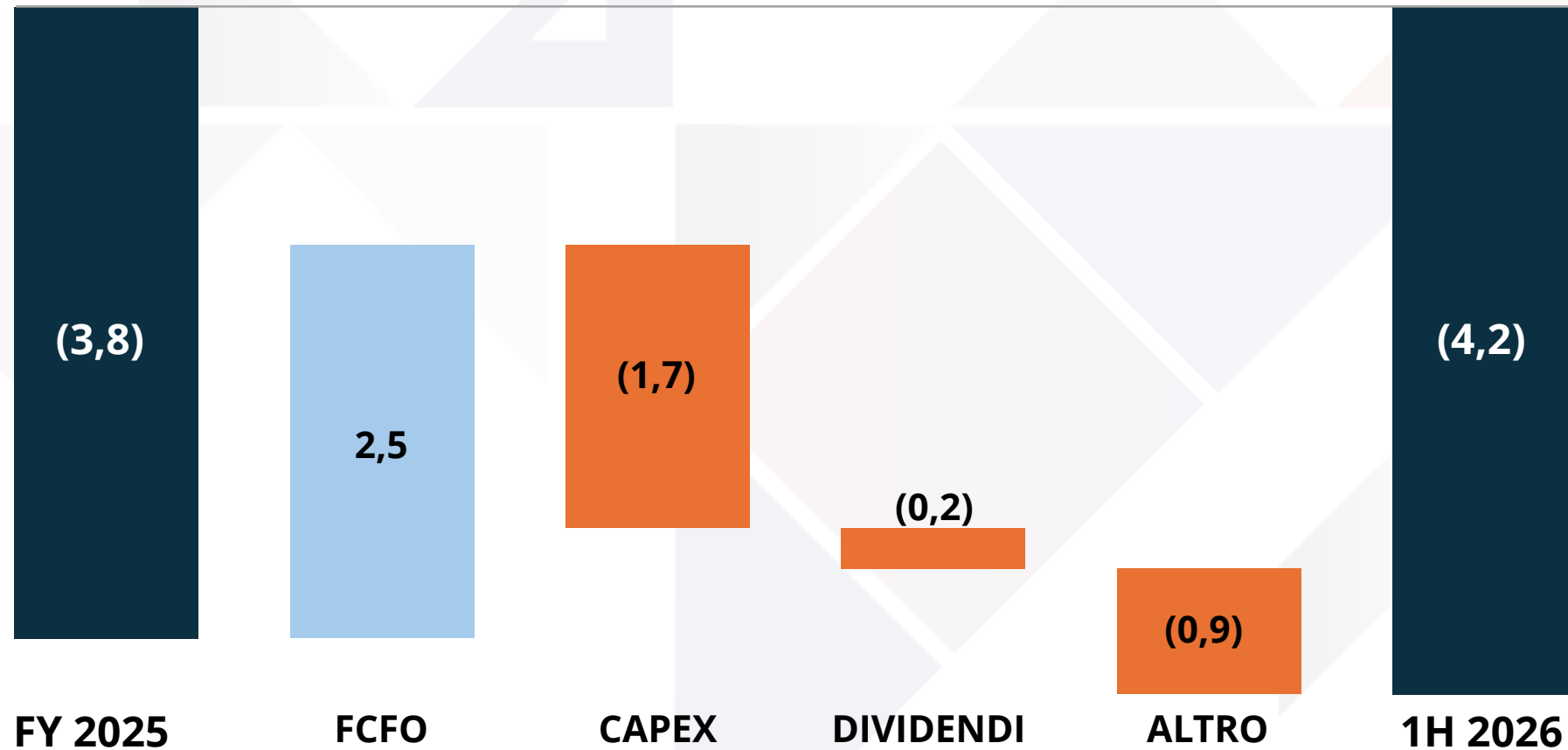
0,3x

0,3x*

* Base annuale

EVOLUZIONE DEL DEBITO FINANZIARIO NETTO

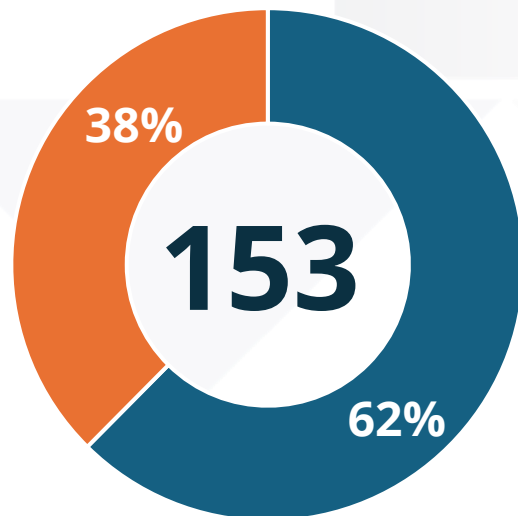
(€M)



PORTAFOGLIO ORDINI AL 30/06/2026

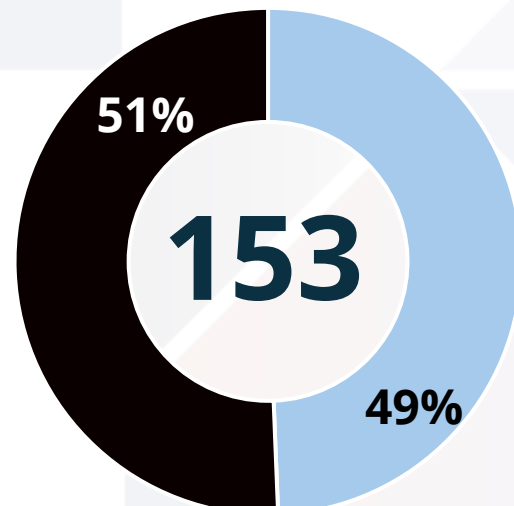
COMPOSIZIONE DEL MIX

(€M)



■ DBA ■ Actual

TEMPISTICA



■ 2026 ■ Dal 2027 in poi

1° SEMESTRE BOOK-TO-BILL RATIO

>1.0x

1,0x PAREGGIO

■ Ricavi > Ordinato

153 €M di portafoglio ordini, consegna equilibrata e book-to-bill >1 rafforzano la visibilità futura di DBA

GUIDANCE 2026 CONFERMATA

(€M)

inferiore

134

Valore della produzione

superiore

138

Motivi per confermare



1° semestre migliore del previsto

14,5

EBITDA

15,0



*2° semestre storicamente migliore del 1°
(+25-40%)*

(2,0)

**Posizione Finanziaria
Netta***

(3,0)



*Flusso di cassa migliore previsto nel 2°
semestre*

* Da considerare come debito netto

3. STRATEGIA E OPPORTUNITÀ DI MERCATO

STRATEGIA DEL GRUPPO DBA AL 2030

ELEMENTI CHIAVE DELLA STRATEGIA A LUNGO TERMINE



GUIDARE IL CAMBIAMENTO DIGITALE E AI

Agire presto mentre l'**IA rimodella il settore**: il rischio maggiore è quello di non agire.



RAFFORZARE LA PIATTAFORMA OPERATIVA

Investire in **persone**, conoscenze, dati e processi—e in capacità commerciali e di esecuzione più forti.



BILANCIARE CRESCITA ORGANICA E M&A

Combinare l'espansione organica con fusioni e **acquisizioni selettive** preservando una solida redditività e disciplina finanziaria.

Tre leve di rinforzo trasformano la discontinuità in una crescita disciplinata e sostenibile

MOSSE STRATEGICHE: DOVE GIOCHIAMO E COME CREIAMO VALORE



CONCENTRATI SUL CORE

- Infrastrutture e edifici mission-critical
- Ciclo di vita completo: ideazione, progettazione, realizzazione, manutenzione e funzionamento, dismissione

Posizioni più profonde dove abbiamo vinto



DIGITALE E IA

- Digital twin, piattaforme dati, monitoraggio
- L'IA nei servizi client e nei processi interni
- Parte strutturale del modello industriale

L'IA è integrata nei servizi e nella consegna



NUOVI MERCATI

- Acqua e Ambiente
- Nuove iniziative nella decarbonizzazione e nella transizione energetica

Nuovi fondi di domanda, già finanziati



CRESCITA DISCIPLINATA

- Crescita organica nei mercati interni
- M&A selettivi in Italia e Spagna
- R&S per servizi scalabili ad alto valore aggiunto

Crescita senza stress finanziario

La disciplina finanziaria è la regola fondamentale: Debito Netto/EBITDA consolidato rimane sotto 1,5x per l'intero piano

MERCATI ALLA BASE DEL PIANO

OGGI

Mercati che serviamo

Posizioni fondamentali trainate da tecnologia, decarbonizzazione, rinnovo della rete e regolamentazione



Data Center



Infrastrutture e logistica



Transizione energetica



Telecomunicazioni e reti



Buildings

OLTRE LE ATTIVITA' PRINCIPALI



Mercati in cui entriamo

Nuove attività aggiunte ai mercati a sinistra — non una sostituzione



+ Acqua e Ambiente



+ Servizi digitali e AI

DOVE CRESCIAMO



Italia

Consolidare l'ingegneria, crescita della consulenza e del digitale

Spagna

Sviluppare AEPM su vasta scala: Edifici e reti elettriche

Europa, Balcani, Caucaso e Asia Centrale, MENA

Forte spinta commerciale

Un set di competenze ingegneristiche e digitali lungo tutto il ciclo di vita degli asset «critical»

LA TRASFORMAZIONE DIGITALE DELL'IA DI DBA CREA UNA PIATTAFORMA OPERATIVA SCALABILE

Il DBA trasforma i dati del progetto in **un unico sistema di riferimento operativo controllato**

DATI DEL PROGETTO

Ore • Progressi • Documenti

Durata di
60 mesi

UNICO REGISTRO DI PROGETTO CERTIFICATO

Di proprietà aziendale • Governato dai dati

TORRE DI CONTROLLO

Una visione unificata delle ore, progressi, capacità e rischio

SERVIZI NEL CICLO DI VITA

DBA rimane con l'asset dopo la consegna

TOTALE CAPEX
≈ 4€M

IMPATTO DBA

CRESCERE SU LARGA SCALA
CONSEGNA

ANTICIPARE
RISCHIO

ESTENDERE
VALORE PER IL
CLIENTE

3A. ESPANSIONE DEL MERCATO ITALIANO

Come cresciamo in Italia

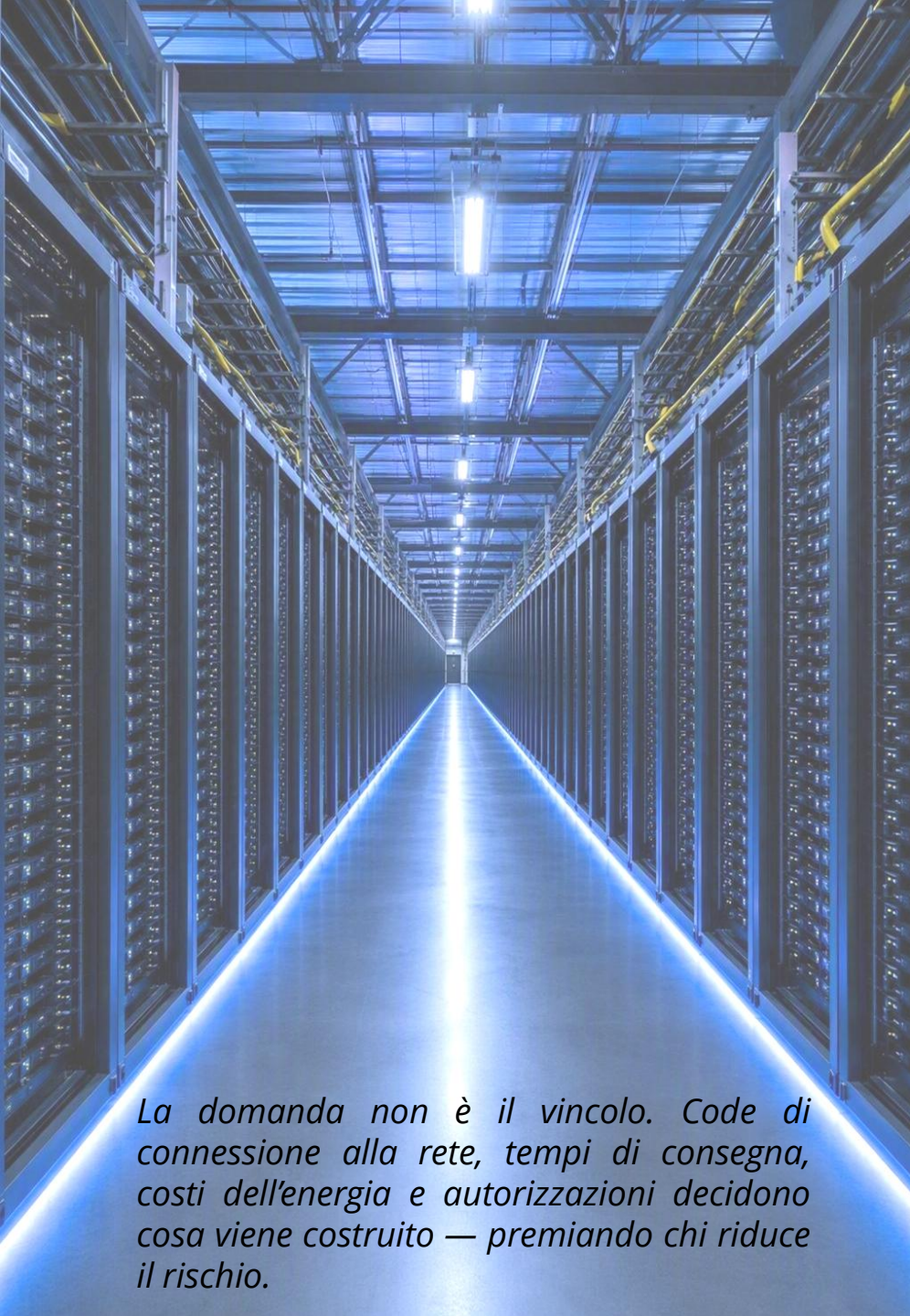
Cinque mercati, un'unica
componente digitale

IL VIAGGIO VERSO IL 2030

Due motori di crescita. Espansione selettiva nei mercati maturi e nuove linee aperte da zero.



**Digitalizzazione e decarbonizzazione
come facilitatore di mercato**



La domanda non è il vincolo. Code di connessione alla rete, tempi di consegna, costi dell'energia e autorizzazioni decidono cosa viene costruito — premiando chi riduce il rischio.



DATA CENTER



Una fase di espansione senza precedenti

IA e cloud hyperscale alimentano un superciclo. I campus con potenza oltre 10 MW ridefiniscono chi progetta le infrastrutture di calcolo.



L'Edge si avvicina all'utente

I siti POP ed Edge seguono il rinnovamento delle reti telecom e la dismissione delle centrali, avvicinandosi all'utente finale.



I clienti acquistano progettazione e supervisione ingegneristica certificate

Uptime Institute, credenziali ANSI/TIA-942 e ISO 22237

BASE
CLIENTI





Far crescere il core business. Muoversi a monte



TRANSIZIONE ENERGETICA



Le reti generano domanda ricorrente

Rinnovabili, resilienza e politiche UE trasformano il potenziamento delle reti TSO/DSO in un programma finanziato.



La mobilità passa all'elettrico

I corridoi MCS e i depositi per e-bus sostituiscono il business tradizionale della mobilità, in declino.

DBA NOVA: ESPANSIONE STRATEGICA A MONTE



Origination e strutturazione

Individuare opportunità in geotermia, accumulo, comunità energetiche, idrogeno e acqua; renderle bancabili (PPP, SPV e project financing).



Governare il ciclo di vita degli asset

Coordinare end-to-end, creando attività ricorrenti prima che i progetti arrivino in gara.

**BASE
CLIENTI**

GENERAZIONE



**MOBILITÀ
SOSTENIBILE**



enel x





EDIFICI



La complessità è la barriera competitiva

Ospedali, camere bianche, life science e senior housing richiedono ingegneria conforme ai criteri ESG, che pochi operatori indipendenti possono certificare.



La demografia sostiene la domanda

L'invecchiamento della popolazione e la limitata capacità di assistenza specialistica mantengono solida la pipeline sanitaria.



Ampliare i servizi lungo il ciclo di vita

ESG, BIM, iter autorizzativi e asset management estendono l'incarico di progettazione all'intero ciclo di vita dell'asset.

BASE CLIENTI

RETAIL REAL ESTATE

Posteitaliane

UniCredit

Allianz



PHARMA & HEALTHCARE

HUMANITAS



IEO Istituto Europeo di Oncologia

GSK

SG Stevanato Group

INDUSTRIALE

Terna Energy Solutions



LEVISSIMA

Nestlé

S.PELLEGRINO

Loro Piana

Retail e Real Estate si consolidano. Industria,
Pharma e Healthcare crescono.
Il miglior posizionamento per DBA in Italia



Le strade restano un mercato maturo e affollato. Il valore si sposta verso porti, aeroporti e componente digitale — piattaforme PCS, automazione e pianificazione logistica basata sull'IA.



INFRASTRUTTURE DI TRASPORTO



I porti diventano il fulcro

Nuovi porti, ampliamento e riqualificazione dei terminal, intermodalità e cold ironing rendono i nodi marittimi clienti di lungo periodo.



Gli aeroporti aprono una nuova linea di business

Una nuova practice di ingegneria aeroportuale partirà nel 2027, estendendo il portafoglio trasporti oltre strade e porti.



Il digitale è il fattore distintivo

Corridoi digitali, automazione, pianificazione predittiva e piattaforme logistiche basate sull'IA si innestano sulle opere.

BASE CLIENTI



STRADE



PORTI E INTERPORTI



HUTCHISON PORTS



Quadrante Servizi



Autorità di Sistema Portuale del Mare di Sardegna



TELECOMUNICAZIONI & RETI



Un mercato maturo, non esaurito

I volumi delle reti fisse hanno raggiunto il picco. Il valore è nel mobile, nel 5G standalone e nella qualità del servizio.



Gli ingegneri passano a nuove reti

Le competenze nel settore possono essere estese alle reti di distribuzione dell'energia. Stessa disciplina, mercato in crescita.



La manutenzione richiede competenze digitali

Le competenze digitali e software sono trasversali a data center, energia, edifici, infrastrutture e logistica.

Le telecomunicazioni passano da core business a mercato maturo, trainato dal mobile.

BASE
CLIENTI

FASTWEB + Vodafone



iliad

eolo

TIM



cellnex
driving telco connectivity

RETELIT

open fiber

IRIDEOS
connessi al domani



insiel

AZTELEKOM

INWIT

FiberCop



BUSINESS CHE NON ESISTEVANO NEL 2025



DA ZERO

01

Acqua e Ambiente

Mercato regolato e anelastico: perdite di rete, smart metering e ammodernamento degli impianti di trattamento.

02

Reti di distribuzione dell'energia

Competenze maturate nelle reti in fibra applicate alle reti elettriche.

03

Data center ed edifici mission-critical

Servizi di commissioning avviati in Spagna, esportabili in Italia

04

Ingegneria aeroportuale

Una nuova practice che estende il portafoglio trasporti oltre strade e porti

05

Impianti e strutture sportive

Dall'esperienza delle recenti Olimpiadi invernali al mercato delle infrastrutture sportive

**Nuovi mercati, competenze esistenti. Nessuna
cannibalizzazione**

3B. SVILUPPO DEL MERCATO SPAGNOLO

Come cresciamo in Spagna

Proyectos IFG e oltre

IL VIAGGIO VERSO IL 2030

Partiamo dal core nei data center, sviluppiamo internamente due nuove linee e cresciamo tramite acquisizioni.



Entro il 2030, gran parte della piattaforma spagnola sarà costituita da capacità acquisita e pienamente integrata

Condizioni per crescere in Spagna

Capacità esecutiva, credenziali e governance della pipeline trasformano la domanda spagnola in portafoglio ordini.

ESECUZIONE: TRE LEVE SOTTO IL NOSTRO CONTROLLO



Delivery industrializzata

Divisione italiana Mission Critical e BIM Factory albanese: BIM condiviso, ingegneria specialistica e capacità di picco.



La compliance come asset

Presidio della compliance di gruppo su tutte le funzioni di staff: finanza, controllo, risorse umane, omologazioni e certificazioni.



Governance della pipeline

Guida locale su pipeline, portafoglio ordini, qualità della delivery e capitale circolante.

PRIORITÀ DI INVESTIMENTO OLTRE I DATA CENTER

01 ENERGIA

Transizione energetica — crescita organica trasversale ai business

Reti elettriche e infrastrutture elettriche.



02 EDIFICI INDUSTRIALI

Industria · Pharma · Healthcare



03 IMMOBILIARE

Hotellerie
Hospitality

La Spagna è il secondo mercato domestico di DBA, non un canale di esportazione



IL MERCATO SPAGNOLO

Grande, dinamico e altamente frammentato — con scarsa presenza di owner's engineering indipendente.

2.537 MW

di **capacità data center** entro il 2030, circa **6 volte** il livello del 2025



Il capitale è già impegnato

Un'ondata di CAPEX in energia, data center, industria, logistica e asset turistici.



Una base competitiva frammentata

157 società di ingegneria in Spagna. Oltre nove incumbent, la fascia media resta ampiamente contendibile.



Lo spazio di mercato

Owner's engineering, project management, permitting e commissioning — acquistati dai clienti, non dagli EPC.

Circa 25 mld € di investimenti in costruzione e fit-out dei data center spagnoli nel 2026–2030. L'owner's engineering indipendente è poco disponibile; la compliance locale è requisito d'ingresso.

3C. ALTRE OPPORTUNITÀ

QUATTRO AREE, UN MODELLO DI ESPORTAZIONE



BALCANI



CAUCASO E ASIA
CENTRALE



MENA



ALTRI MERCATI
EUROPEI E
INTERNAZIONALI

COME FUNZIONA NELLA PRATICA



Cosa viene esportato, e perché ora

Ingegneria AEPM, consulenza e sistemi digitali. Trainati dal Middle Corridor, dalla transizione energetica e dall'onda dell'IA.



Come viene consegnato

I partner locali operano nell'ambito di contratti quadro e FIDIC. DBA mantiene direzione, qualità, HSE e relazione con il cliente.



Chi finanzia il lavoro

BERD, BEI, Banca Mondiale, programmi ADB e AIIB, fondi UE e sovrani sostengono i progetti e contengono il rischio di credito.

Approccio selettivo ai rischi politici e di sicurezza. Le piattaforme digitali trasformano i progetti in relazioni di lungo periodo.

INTERNATIONAL 2030

Oltre Italia e Spagna: servizi ad alto valore esportati in mercati selezionati. Nessuna struttura locale permanente.

SLOVENIA: PROSPETTIVE FINO AL 2030

Driver di domanda chiari in cloud, porti, software enterprise e cybersecurity



SERVIZI CLOUD & IT

ABILITATORE

ATTIVITÀ DI SUPPORTO

I servizi cloud e di conformità crescono man mano che i clienti cercano sistemi sicuri e controllati localmente.



DIGITALIZZAZIONE PORTUALE (EBS)

SaaS

MODELLO RICORRENTE

Una piattaforma software portuale flessibile e partner locali supportano l'espansione in nuovi mercati.



MODERNIZZAZIONE SAP

2-4 + 2-4

PROGETTI CLOUD + MIGRAZIONI / ANNO

Gli upgrade cloud e le migrazioni S/4HANA alimentano una pipeline costante di progetti.



RESILIENZA CYBER

24/7

SICUREZZA 24/7

Un centro di sicurezza 24/7 sostiene servizi ricorrenti con l'aumento dei rischi cyber e dei requisiti normativi.

Opzioni strategiche per la potenziale vendita dell'asset

4. OBIETTIVI FINANZIARI

UN PIANO DISCIPLINATO E BILANCIATO TRA LE LEVE STRATEGICHE



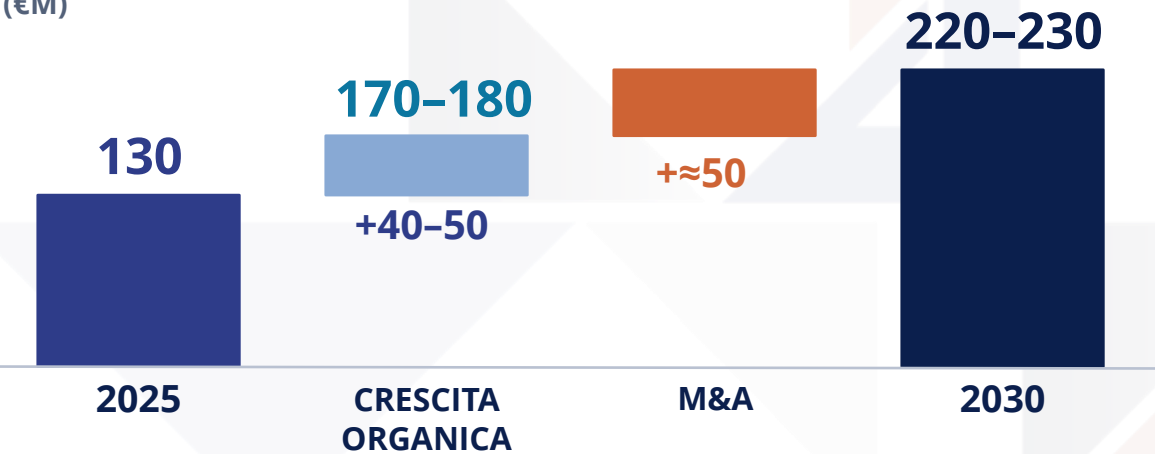
Ogni assunzione rafforza il framework di allocazione del capitale e crescita del Gruppo

CRESCITA DEL VALORE DELLA PRODUZIONE 2025-2030

CAGR 5,5%-6,5%

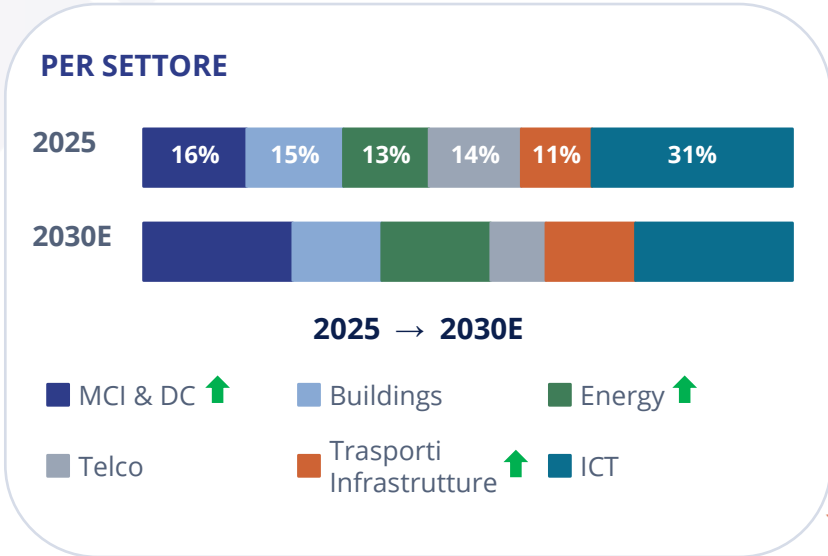
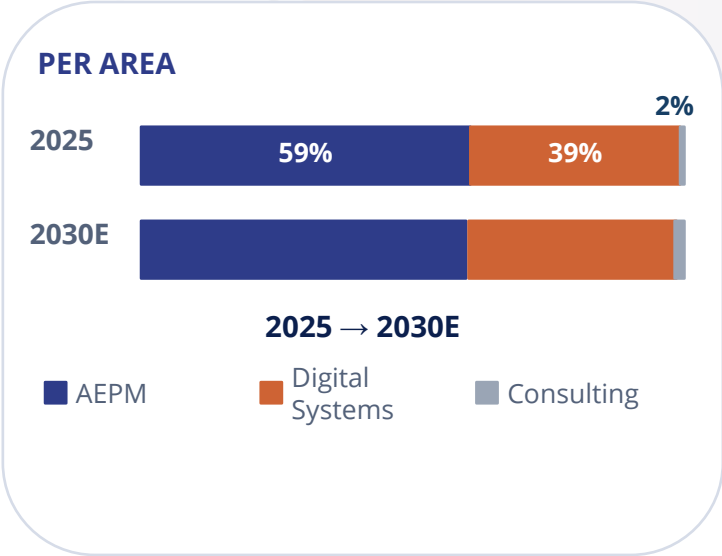
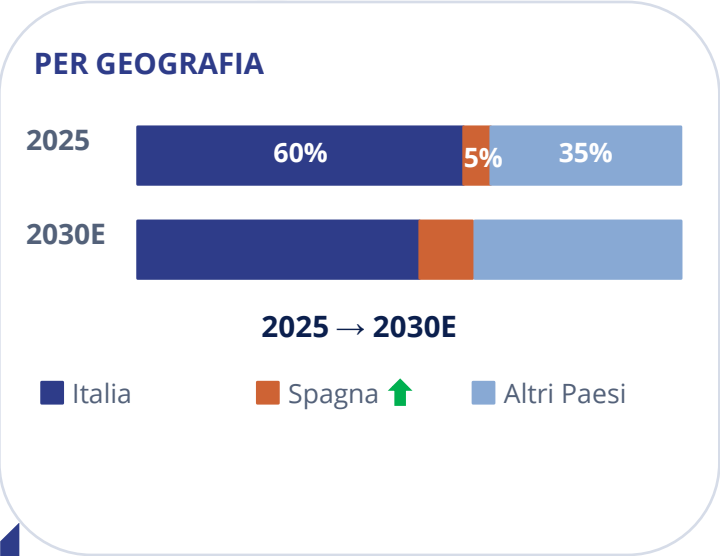
Evoluzione della scala e del mix del Gruppo

(€M)

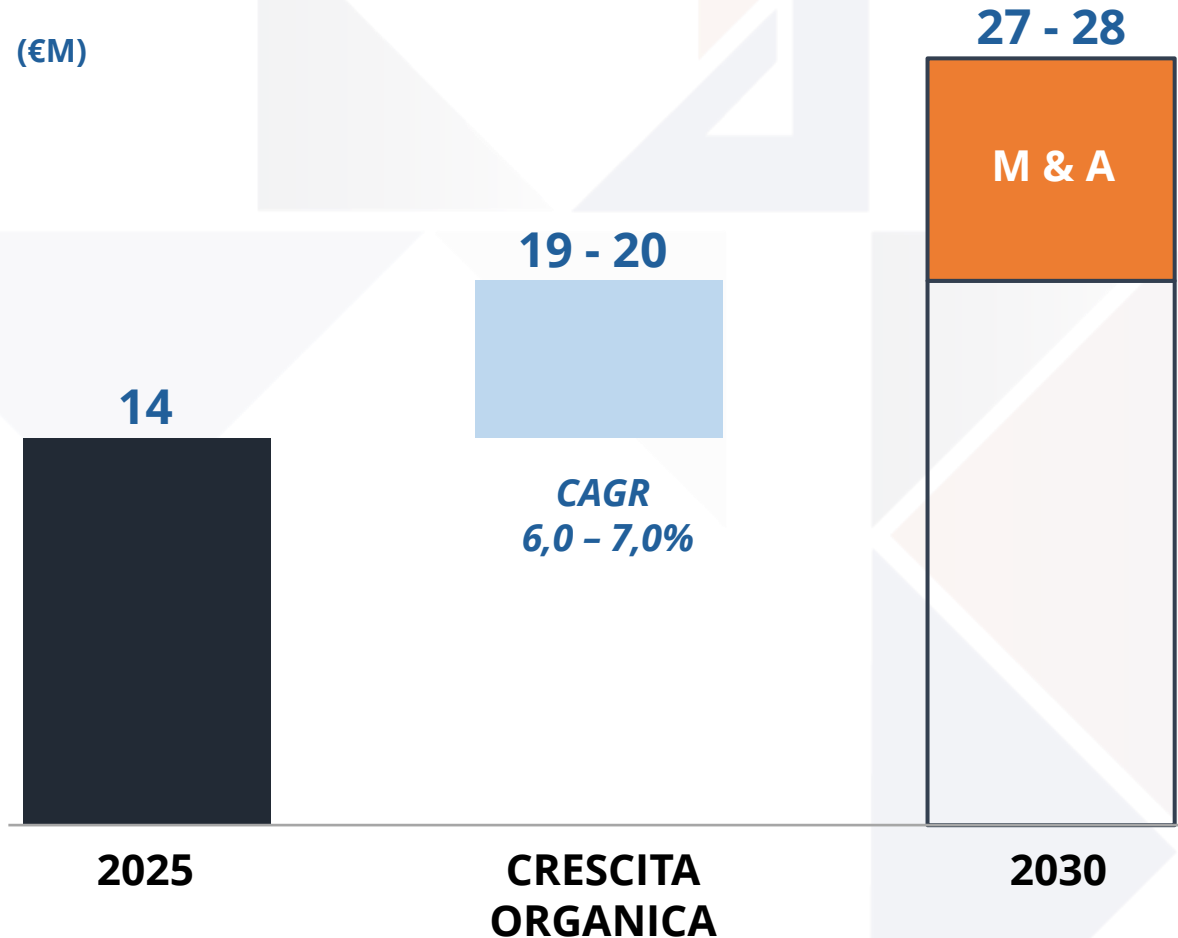


Il Gruppo cresce di circa €90-100M, combinando sviluppo organico e acquisizioni selettive.
Il mix si riequilibra verso Spagna, Mission Critical / Data Center, Energy e Trasporti/Infrastrutture.

SUDDIVISIONE DELLA CRESCITA ORGANICA (%)



CRESCITA DELL'EBITDA 2025-2030



I DRIVER DELLA CRESCITA



MIX A MAGGIOR VALORE

Data center, transizione energetica e infrastrutture aumentano la quota di attività a più alto margine.



LEVA DIGITALE

IA, automazione e riutilizzo della conoscenza accrescono la produttività per dipendente.



ECONOMIE DI SCALA E SINERGIE

Cross-selling, condivisione delle competenze e processi comuni migliorano la leva operativa.



M&A CON DISCIPLINA



Acquisizioni selettive e integrazione rapida accelerano l'espansione.

Crescita organica. M&A mirata. Maggiore capacità di risultato.

IL FLUSSO DI CASSA ALIMENTA UN'ALLOCAZIONE DISCIPLINATA DEL CAPITALE

PERCORSO DI ALLOCAZIONE DEL CAPITALE



L'aumento del flusso di cassa genera capitale disponibile allocato secondo una sequenza disciplinata

5. CONSIDERAZIONI FINALI

CRESCITA, CON DISCIPLINA.

MERCATI FORTI



Data center ed energia guidano la crescita.

CRESCITA SU LARGA SCALA IN SPAGNA



Un secondo mercato domestico, costruito organicamente e tramite M&A.

PIÙ VALORE



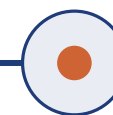
Più servizi lungo l'intero ciclo di vita degli asset.

LEVA DIGITALE



I volumi crescono più rapidamente dei costi di struttura.

DISCIPLINA FINANZIARIA



Il rapporto Debito netto/EBITDA resta inferiore a 1,5x.

Una piattaforma più ampia. Attività a maggior valore. Rischio controllato



Q&A