

**ANNO FINANZIARIO 2014:
EBITDA in rialzo del 72% a 31 milioni di euro**

**CONFERMA OBIETTIVI 2015:
Continuo aumento di vendite e redditività
per il 4° anno consecutivo**

NUMERI CHIAVE:

- Fatturato 2014: 196 milioni di euro; in rialzo del 6% sul 2013 (185 milioni di euro)
- EBITDA 2014: in rialzo del 72% a 31 milioni di euro rispetto ai 18 milioni di euro del 2013
- EBIT 2014: in rialzo del 93% a 29 milioni di euro

- Parkeon è attiva in più di 60 paesi e sta crescendo con un ritmo di crescita maggiore nei paesi emergenti dell'Europa Orientale, della regione Asia-Pacifico e dell'America Latina.
- Parkeon impiega approssimativamente 1.000 persone in Europa, Australia e negli USA.
- I sistemi e le apparecchiature Parkeon facilitano la gestione e i sistemi di mobilità per circa 4.000 paesi e città in tutto il mondo.

REVISIONE OBIETTIVI 2015 AL RIALZO:

- Maggiore tasso di crescita della redditività:
 - o Aspettativa di crescita del fatturato oltre il 10%
 - o Aspettativa di crescita di Ebitda ed EBIT oltre il 30%

Secondo Bertrand Barthelemy, il Presidente di Parkeon: "Il 2014 è stato un anno finanziario in cui abbiamo consolidato la nostra crescita. Parkeon ha registrato un incremento delle proprie vendite e delle entrate. Ciò rappresenta il risultato dell'implementazione effettuata con successo da parte di tutti i colleghi di Parkeon del piano di digitalizzazione della nostra offerta, del cambio del nostro modello economico e dei nostri processi. Noi permettiamo a paesi e città di portare a compimento progetti di città intelligenti e di semplificazione della mobilità dei loro residenti rendendola più eco-compatibile. E' mio piacere annunciare che questa crescita di redditività aumenterà nel 2015 ad un tasso superiore per il quarto anno finanziario consecutivo."

ANNO FINANZIARIO 2014:

Il gruppo Parkeon, un leader globale nel settore della mobilità urbana grazie alle proprie soluzioni di gestione del parcheggio e alle proprie soluzioni di ticketing per il trasporto pubblico, dichiara di aver registrato un fatturato di 196 milioni di euro nell'anno finanziario 2014 (con termine il 31 Dicembre 2014), con un incremento del 6% rispetto all'anno precedente.

Di nuovo, e nonostante i vincoli di budget imposti dalle autorità locali, tutte le attività del gruppo (Smart City e Smart Transport) hanno registrato un incremento.

Il gruppo al momento riceve una grande domanda di soluzioni di mobilità urbana nei paesi emergenti e riscontra anche una necessità di servizi più semplici e più intelligenti in Europa e Nord America.

Gli sforzi commerciali sempre maggiori del gruppo hanno portato all'apertura verso nuovi mercati, in special modo nelle nazioni appartenenti al gruppo delle ex repubbliche sovietiche. In questi paesi e nell'area Asia-Pacifico, gli investimenti sono orientati verso la creazione di team di vendita locali, dedicati a questi mercati, che sono in grado di stabilire relazioni di partnership con gli interlocutori locali con una particolare attenzione per i contatti con i responsabili politici o con i responsabili delle decisioni.

Il gruppo ha visto un incremento del 72% del proprio Ebitda nel corso dell'anno finanziario, che ammonta ora a 31 milioni di euro.

Questa crescita di redditività è riconducibile a due fattori:

- Deriva dal valore aggiunto fornito ai nostri clienti (autorità locali) e ai residenti di paesi e città.
- E' il risultato della digitalizzazione dell'offerta di Parkeon che aumenta di molto le entrate senza aumentare i costi.

Il valore aggiunto fornito da Parkeon

Le soluzioni di Parkeon rendono la mobilità urbana più semplice, più ecologica promuovendo il trasporto intelligente (trasporto pubblico, in bicicletta, a piedi) e ottimizzando il parcheggio per i veicoli di privati così come di società.

Per i residenti e le società, il vantaggio tangibile comprende:

- accesso a una soluzione unica e diretta in termini di pagamento per viaggiare in bus e linea tranviaria o per biciclette o per il parcheggio di veicoli. Tutto ciò indipendentemente dal fatto che il pagamento sia effettuato in contanti (monete), carta di credito o debito o usando il proprio telefono.
- Accesso all'informazione giusta nel momento giusto: nel proprio veicolo mentre si cerca uno spazio per posteggiare o un'area di carico e scarico, per strada alla ricerca di un negozio o un servizio, mentre si chiama un taxi o quando si scoprono problemi con il trasporto pubblico, sul proprio telefono per ricevere istruzioni altamente accurate.

Vi sono inoltre molti vantaggi per paesi e città:

- Fornitura ai residenti di un metodo di pagamento moderno e consolidato per promuovere la inter-modalità

- Sfruttamento di un sistema che ostacola le frodi
- Gestione del parcheggio su strada di automobili parcheggiate illegalmente per permettere ai residenti di posteggiare quando tornano dal lavoro e dai negozi locali e per permettere alle attività di fornire ai propri clienti gli spazi di parcheggio.

Digitalizzazione: creazione di una piattaforma Software come servizio (Software as a service (SaaS))

Parkeon ha fondato una piattaforma di gestione di pagamenti e tasse basata su un'architettura aperta. Questo modello di piattaforma è innovativo per il fatto che consente l'incorporazione di nuovi servizi facilmente e senza aumentarne il costo. Fornisce inoltre più servizi che sono disponibili attraverso partnership, senza dover svilupparne tutti gli aspetti internamente.

La crescita in termini di vendite è, come si può presumere, spiegata in virtù di un forte aumento della redditività.

Parkeon è sempre stata in grado di prendere in considerazione come si evolvono gli utilizzi e, di conseguenza, progetta apparecchiature che vengono incontro alle aspettative dei clienti. Per esempio, Parkeon è stata la prima azienda a fornire schermi a colori e touch screen.

Ripartizione del fatturato 2014:

L'aumento di fatturato pari al 6% può essere ripartito in modo differente nelle 2 attività del gruppo:

1. Smart city ha registrato un fatturato di oltre 136 milioni di euro

Nel corso dell'anno finanziario 2014, l'attività Smart City ha riportato una forte crescita grazie all'espansione della rete di terminali pay and display installati per i servizi di parcheggio: con 17,500 nuove macchine vendute, è stato stabilito un nuovo record. Parkeon è il leader globale nei terminali.

Ciò spiega la crescita della domanda, in special modo nei paesi emergenti.

Parkeon ha pertanto aperto la strada dell'espansione in paesi quali Russia, Azerbaijan, Madagascar, Algeria, Bahrain e ha esteso il numero di paesi e città in cui è presente, per esempio in Arabia Saudita, Messico, Brasile e Australia. Anche città quali New York hanno esteso grandemente la propria copertura di aree di parcheggio a pagamento attraverso l'impiego di apparecchiature Parkeon.

Parkeon ha tratto vantaggio anche da ordini di considerevole entità per la modernizzazione della propria rete di apparecchi già correntemente installata, in special modo per consentire ai residenti di pagare con le proprie carte di debito e credito. Molti terminali sono stati inoltre trasformati in chioschi multi-service, specialmente in Europa Occidentale e negli USA.

Ora più di 110,000 chioschi sono collegati ai server di Parkeon, che elaborano più di 170 milioni di transazioni dall'inizio alla fine con carte di debito e credito in tutto il mondo.

Parkeon ha creato un forte know-how per quanto concerne soluzioni back-office nel campo della gestione delle tasse, dell'identificazione e relativo pagamento. Inizialmente sviluppata per la gestione del parcheggio, questa piattaforma back-office, che sia essa

collegata alle nostre apparecchiature o meno, fornisce reali opportunità di ampliamento verso altri servizi.

Su questa base, il gruppo ha sviluppato un servizio di distribuzione bombole di gas a disposizione 24/7. Nel 2015 dovrebbero partire ed essere operative nuove soluzioni quali ad esempio Park & Collect (infrastruttura per la consegna di ordini via internet nel centro della città), servizi di bike sharing o persino la gestione di stazioni di ricarica per automobilisti.

Creazione di Yellowbrick: Parkeon si sta sviluppando nel settore digitale a un ritmo più veloce

Oltre ai metodi di pagamento del parcheggio tradizionali, Parkeon offre il pagamento elettronico mediante carta di debito e credito o telefono cellulare.

A questo proposito, nel 2013, Parkeon ha creato la propria offerta di telefonia mobile (Whoosh!) in Inghilterra e Francia.

Il 30 October 2014, Parkeon ha unito le proprie forze insieme a un partner olandese di nome Waysis BV al fine di dare vita a Yellowbrick International BV, con sede ad Amsterdam. Lo scopo di questa società (di cui Parkeon detiene il 70%) è di combinare le operazioni di pagamento del parcheggio in mobilità e per Parkeon di sviluppare il settore digitale ad un ritmo più rapido.

Yellowbrick ha dato prova di grande competenza in questo campo e ha già registrato più di 7 milioni di transazioni nei Paesi Bassi e in Belgio.

Yellowbrick International ora è attiva anche in Francia, Inghilterra, Olanda, Belgio, Spagna e negli USA. Questo progetto partirà anche in nuovi paesi quest'anno, specialmente in Australia.

2. Smart transport ha registrato un fatturato di 58 milioni di euro

La convergenza di tematiche di fondo quali l'urbanizzazione crescente, la necessità di ridurre le emissioni di CO2 e lo sviluppo di soluzioni più intelligenti per la mobilità sorreggono la forte crescita del mercato della biglietteria per il trasporto pubblico.

Affrontando di petto le tematiche di questo mercato, Parkeon si trova idealmente nella posizione in cui può vedere un'ulteriore crescita.

Questa attività sta progredendo per gradi, sulla base di importanti contratti che sono in fase di firma: Parkeon al momento fornisce contratti complessi e chiavi in mano. Questi contratti coprono la fornitura di apparecchiature per l'emissione di biglietti, la convalida e l'ispezione, così come i relativi software.

Nell'anno finanziario 2014, l'attività Smart transport ha mantenuto la propria stabilità in termini di volume dal momento che, durante questo anno, è stata posta enfasi sul completamento della consegna di progetti significativi firmati nel 2012 e 2013 a Helsinki e in Algeria.

Il 2015 sarà un anno di forte crescita alla luce del fatto che sono stati conclusi nuovi contratti nel Regno Unito per gli autobus (Londra) e linee ferroviarie, così come in Belgio (Bruxelles), Algeria, Australia e New York.

Gestione di grandi quantità di dati

Le piattaforme di gestione dei servizi sono diventate più modulari, più flessibili e ora gestiscono miliardi di dati acquisiti ogni secondo in tutto il mondo sulle nostre apparecchiature collegate.

Inseriti in e paragonati agli archivi storici, questi dati rappresentano una fonte considerevole di informazioni di valore inestimabile che rendono possibile valutare tendenze e fare previsioni sulla disponibilità di spazi per il parcheggio in paesi e città (l'applicazione Path-to-Park per iOS e Android), traffico stradale o picchi nel trasporto pubblico (apprendimento automatico di soluzioni di biglietteria remota multi-modale).

Esempio della creazione di un'applicazione per cellulari:

In aprile, Parkeon ha lanciato l'applicazione Path to Park, la prima applicazione per cellulare finalizzata alla fornitura di assistenza per il parcheggio nelle città per Parigi e i sobborghi interni (petite couronne) sviluppata con il software Big Data di Dataiku.

Gratuita e disponibile per iOS e Android, Path to Park è in grado di prevedere e localizzare aree di parcheggio vicine, sulla base di calcoli statistici imponenti e inoltre guidare gli automobilisti verso gli stessi.

La sfida affrontata da [Path to Park](#) comprende l'utilizzo di dati provenienti da terminali, di cui Parkeon possiede più del 60% dello stock a livello globale, al fine di creare un modello per dinamiche di parcheggio in ciascun paese o città, in ciascun quartiere e persino in ogni strada. Il modello di statistica ottenuto alimenta l'applicazione mobile.

Il giorno 11 marzo 2015, durante la fiera Big Data Paris, è stato consegnato il premio Big Data Innovation Awards. Parkeon ha ricevuto il premio speciale "General Public" per la sua applicazione mobile "Path to Park".

Innovazione e sviluppo

Al di là della mera fornitura di prodotti, la strategia di sviluppo implementata dal 2011 consiste nell'offrire, da parte di Parkeon, supporto continuo alle autorità locali che si trovano ad affrontare sfide per quanto concerne gli spostamenti nelle aree urbane. La configurazione di paesi e città e delle relative infrastrutture indica che i loro rappresentanti si trovano di fronte ad un'ampia gamma di tematiche.

La flessibilità dell'offerta di Parkeon si propone di fornire loro una risposta personalizzata in modo da rendere disponibili soluzioni che promuovano una maggiore flessibilità negli spostamenti urbani garantendo nel contempo facilità di accesso ai servizi per gli utenti finali.

Essere un partner comporta requisiti in particolar modo in termini di innovazione e sviluppo. Un coinvolgimento che si è concretizzato sotto forma di:

- oltre l' 8% di fatturato investito in ricerca e sviluppo ogni anno
- più di 20 brevetti registrati in media ogni anno
- 300 tecnici distribuiti fra Parigi, Besanzone, Olanda e Inghilterra

Obiettivi 2015: Continua crescita degli utili

L'anno finanziario 2015 dovrebbe essere caratterizzato:

- da una continua espansione della rete installata e collegata di terminali di pagamento
- da una forte crescita di smart transport in paesi di lingua inglese (Australia e Inghilterra)
- dallo sviluppo di nuove offerte di Smart City
- da una crescita più rapida della piattaforma back-office SaaS
- dallo sviluppo continuo nei settori digitali con l'utilizzo di applicazioni di pagamento Whoosh!, Yellowbrick e l'applicazione di istruzioni Path-to-Park in diversi continenti

Ecco perché il gruppo sta rivedendo i propri obiettivi per il 2015 al rialzo:

- **crescita del fatturato oltre il 10%**
- **miglioramento dell' EBITDA del 30%**

A proposito di Parkeon

Parkeon è un interlocutore chiave nel settore della mobilità urbana. Grazie alla sua capacità di fornire offerte uniche che comprendono soluzioni di gestione del parcheggio e soluzioni di biglietteria per il trasporto pubblico, Parkeon ora è attiva in più di 60 paesi e sta crescendo a un ritmo più rapido nei mercati emergenti quali Europa Orientale, Asia e America Latina. La capacità di Parkeon di farsi portavoce di innovazione continua è un fatto che trova riscontro ogni giorno. I sistemi e le apparecchiature forniti da Parkeon facilitano la gestione e i sistemi di mobilità in circa 4.000 paesi e città. Parkeon occupa 1.000 dipendenti in tutto il mondo e vanta ricavi documentati per 196 milioni di euro nel 2014.

CONTATTO STAMPA:

Jean-Baptiste Froville

Havas Paris

01 58 47 95 39

jean-baptiste.froville@havasww.com