



TIER1 TECHNOLOGY, S.A.
c/ Boabdil, 6, Edificio Vega del Rey, 7
Camas, Sevilla

Sevilla, 26 de junio de 2024

Tier1 Technology, S.A. (en adelante “Tier1”, la “Sociedad” o el “Emisor”), en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, pone en conocimiento del mercado la siguiente

Otra Información Relevante

Conforme al anuncio que hizo la Sociedad mediante OIR el pasado 7 de junio, hoy tendrá lugar la presentación del Plan Estratégico, a cargo de los principales miembros del equipo gestor de Tier1, en un evento que se celebrará presencialmente en Madrid para analistas e inversores institucionales.

Adjuntamos la Presentación que se utilizará durante el evento.

De conformidad con lo dispuesto en la citada Circular 3/2020 se indica que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Atentamente,

Eduardo Fuentesal Ñudi
Presidente del Consejo de Administración



TIER1 TECHNOLOGY, S.A.
c/ Boabdil, 6, Edificio Vega del Rey, 7
Camas, Sevilla

Seville, 26 June 2024

Tier1 Technology, S.A. (hereinafter "Tier1", the "Company" or the "Issuer"), pursuant to the provisions of article 17 of Regulation (EU) No 596/2014 on market abuse and article 227 of Law 6/2023 of 17 March on Securities Markets and Investment Services, and related provisions, as well as in BME MFT Equity Circular 3/2020 on information to be provided by companies listed for trading in the BME Growth segment of BME MTF Equity, (hereinafter "BME Growth") hereby informs you of the following

Other Relevant Information

As announced by the company in the OIR on 7 June, the Strategic Plan will be presented today by key members of Tier1's management team at an in-person event for analysts and institutional investors in Madrid.

Please find attached the presentation to be used at the event.

In accordance with the provisions of the aforementioned Circular 3/2020, it is hereby stated that the information provided herein has been prepared under the sole responsibility of the Company and its directors.

Yours faithfully,

Eduardo Fuentesal Ñudi
President of Management Board



PLAN ESTRATÉGICO

2024-2026

www.tier1.es · ir@tier1.es



Aviso Legal

El presente documento (“la Presentación”) y la información contenida en la misma, se presenta por parte de Tier1 (“la Sociedad”) únicamente a efectos informativos. Estos materiales no deben ser considerados como sustitutivos del ejercicio de un juicio independiente y bajo ninguna circunstancia deberán ser considerados como una oferta de venta o como una solicitud de oferta para comprar ningún valor, ni son una recomendación para vender o comprar valores. La información contenida en la Presentación cumple con la normativa actual del segmento BME Growth de BME MTF Equity.

Cualquier decisión de inversión debe ser tomada sobre la base de una revisión independiente de la información pública disponible por parte de un potencial inversor.

La información contenida en la Presentación no es completa y debe ser examinada en conjunto con la información disponible de la Sociedad en su página web (<https://www.tier1.es>), así como en la página web del BME Growth (<https://www.bmegrowth.es>). La información de la Presentación y las opiniones que se realicen se han de entender realizadas en la fecha de la Presentación y están sujetas a cambios sin previo aviso. No se pretende proporcionar, y así ha de entenderse, un análisis completo y comprensivo de la situación comercial o financiera de la Sociedad, ni de su proyección futura. Además, la información contenida en la Presentación no ha sido verificada independientemente, a excepción de los datos financieros extraídos de la auditoría de la Sociedad y de información de compañías de análisis independiente. En este sentido, determinada información financiera incluida en la Presentación podría no estar auditada, revisada o verificada por un auditor externo independiente tal y como se indica a continuación, además de haber podido ser redondeada o suministrada por aproximación por lo que algunas cantidades podrían no corresponderse con el total reflejado. Ni la Sociedad ni ninguna otra persona se encuentra obligada a actualizar o mantener actualizada la información contenida en la Presentación ni a informar de cualquier cambio y cualquier opinión expresada en relación a la misma está sujeta a cambios sin notificación previa.

La comprobación de los datos efectuada del ejercicio 2023 ha sido objeto de una auditoría completa por parte del auditor de la Sociedad KPMG Auditores S.L.

Índice

Tier1 de un vistazo.

Situación del Mercado Objetivo.

Bases del Plan Estratégico.

Líneas Estratégicas.

Perspectivas financieras.

Conclusiones.





Tier1 de un vistazo



Tier1, Tecnología con Propósito.

Tier1 es un grupo de empresas líder en **Tecnologías de la Información** que impulsa la innovación y la transformación digital de sus clientes.

Con un enfoque sostenible y ágil, trabaja como **equipo experto** en la **optimización de procesos**, aplicando conocimiento en soluciones **software y arquitectura de sistemas** de primer nivel a empresas del Retail e Industrial.



SOFTWARE

Construimos, implantamos y mantenemos soluciones software.

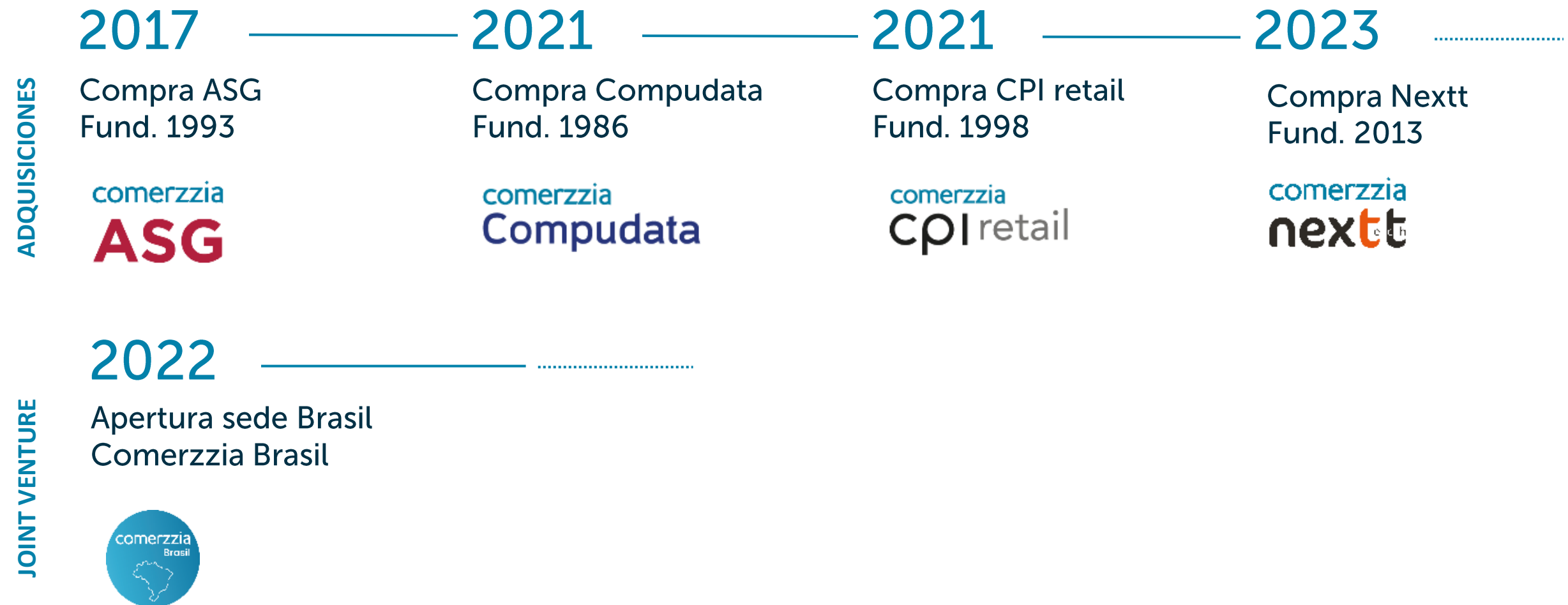
SERVICIOS IT

Desplegamos y mantenemos infraestructuras IT.

Tres décadas de proyecto consolidado, seis años desde salida al BME Growth.

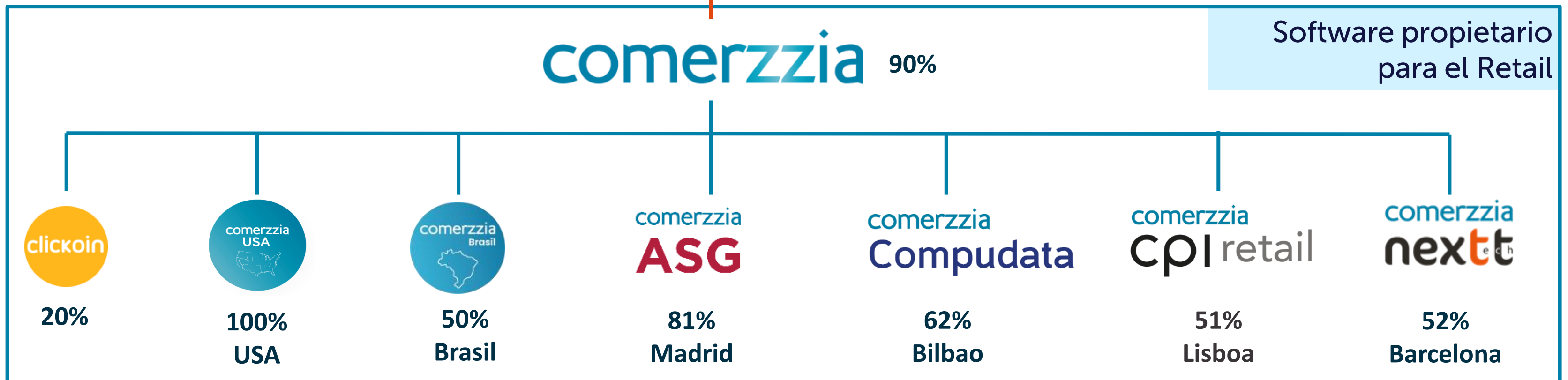


comerzzia

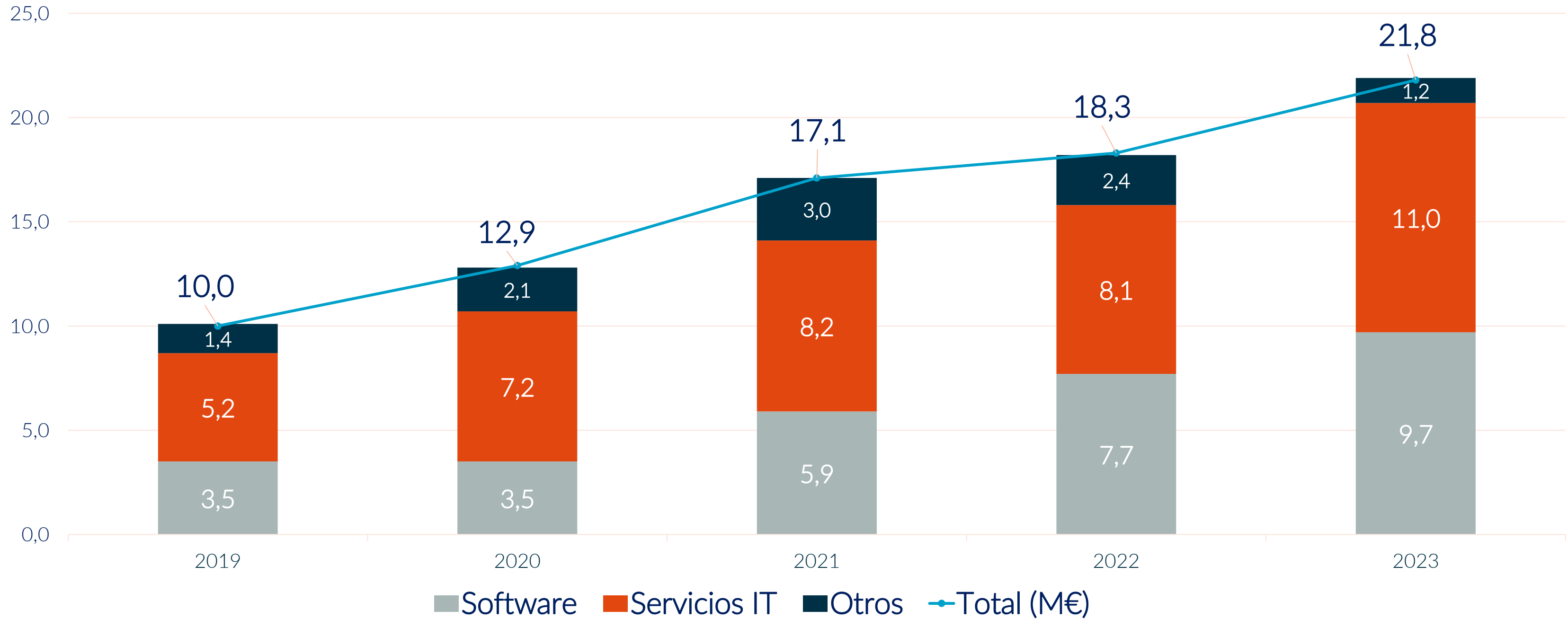


Gartner® references
 POS 2016/2018/2020/2021/2024
 CLIENTELING 2020/2021
 SIM/OMS 2023

Tier1 es el motor de nuestro proyecto, comerzzia su escalabilidad.

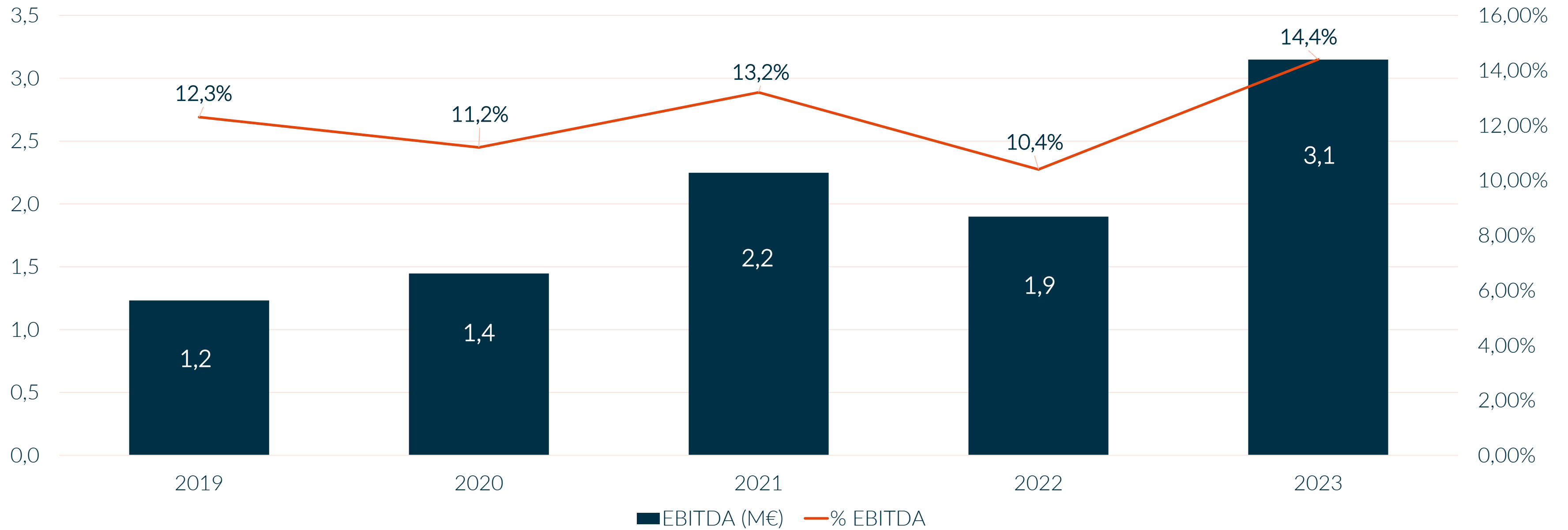


Muy alto Crecimiento de Ingresos en Software y continuado en Servicios IT.



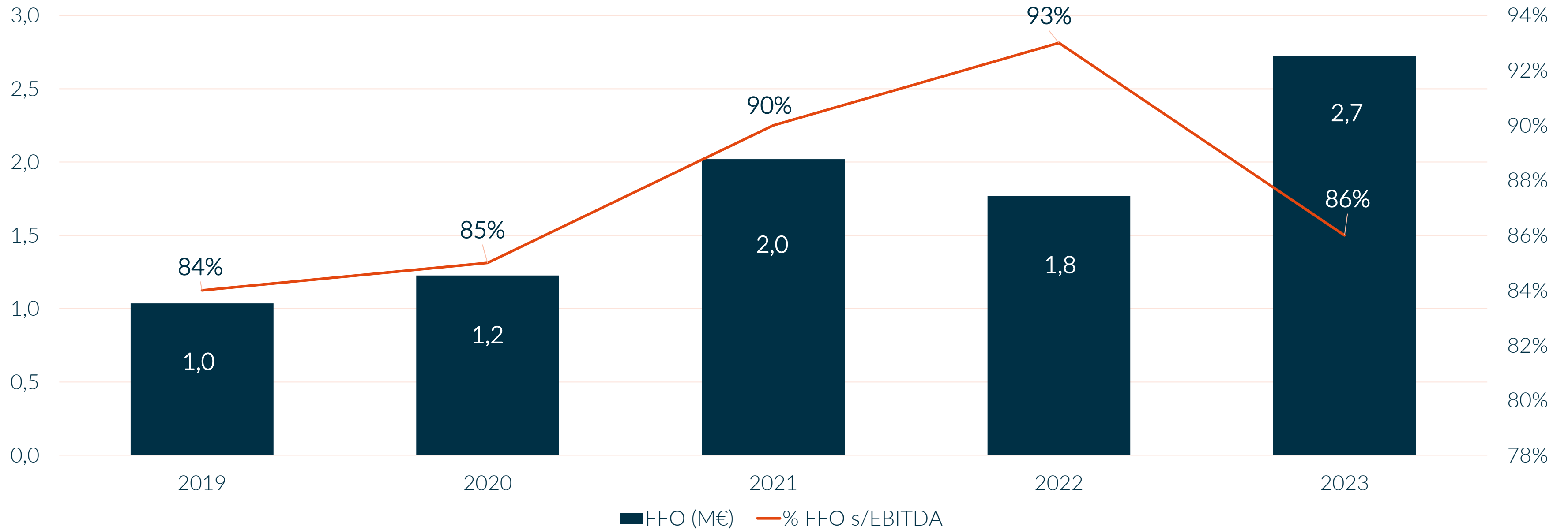
TACC = 21%

Elevado crecimiento del EBITDA.

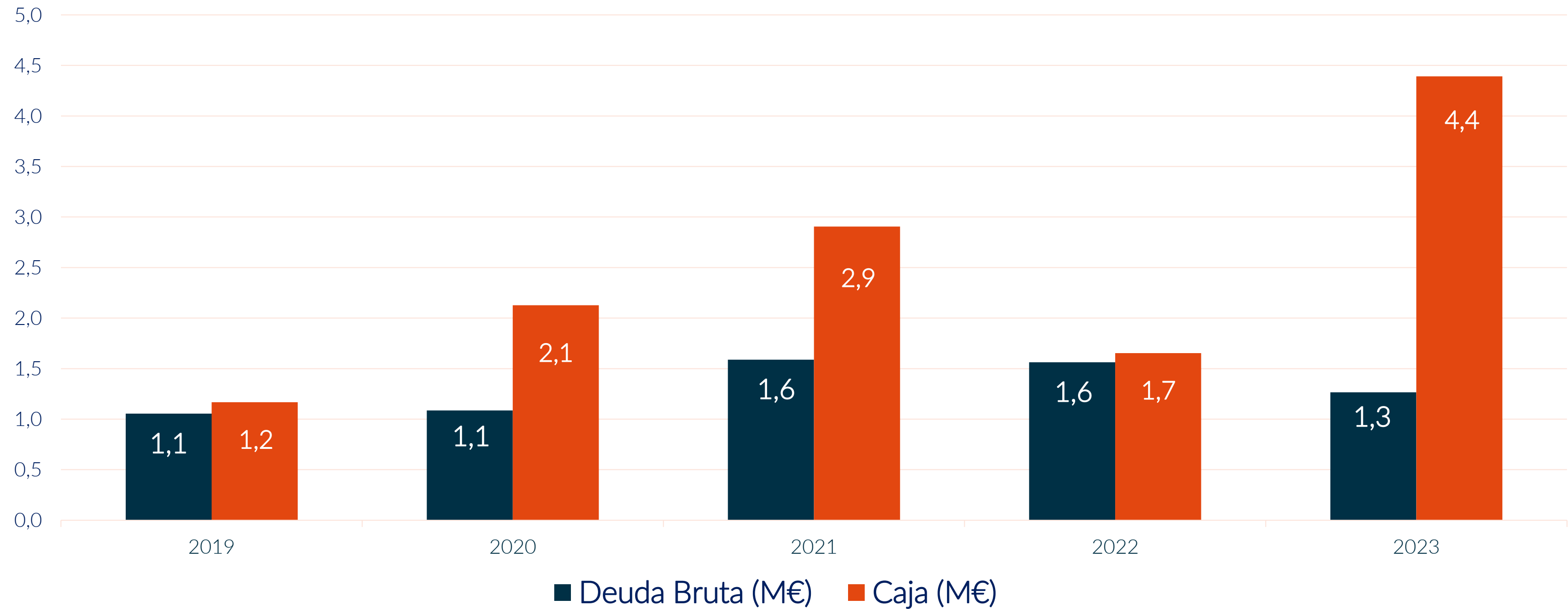


TACC = 27%

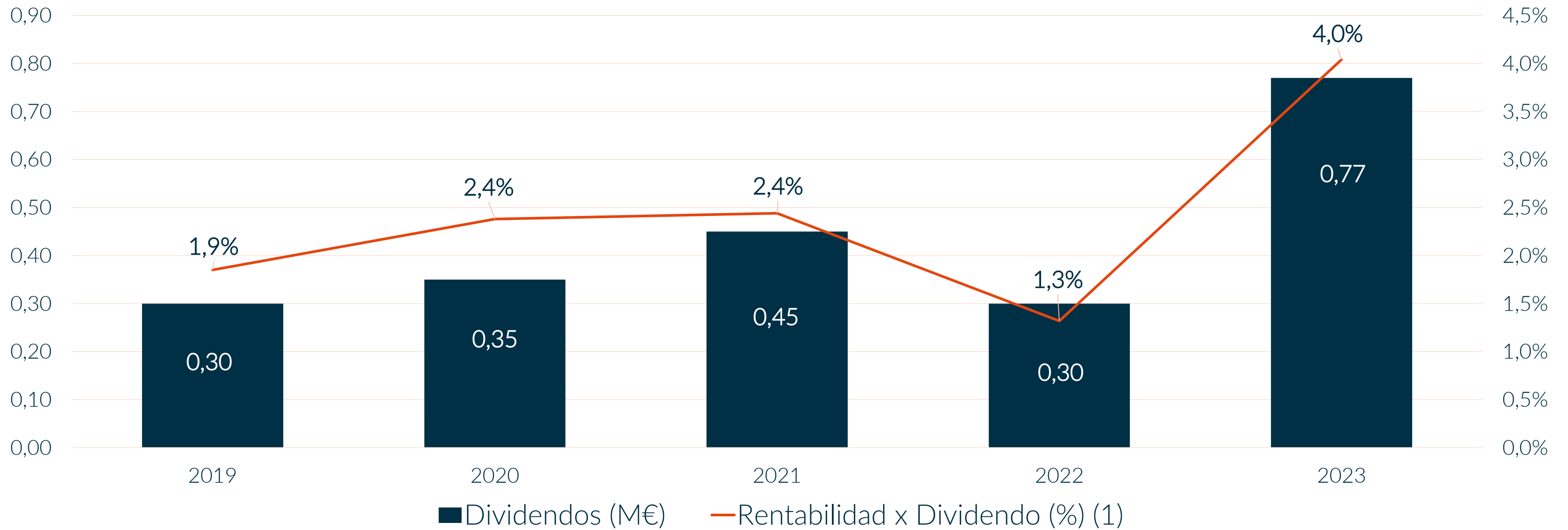
Destacada Generación de Fondos por Operaciones.



Fortaleza financiera reflejada en Caja Neta.

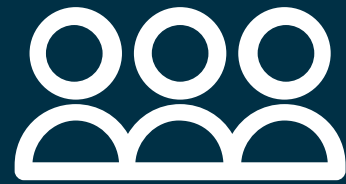


Sólida Retribución al Accionista.

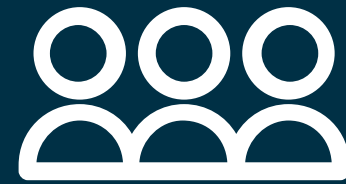


(1) Devengado / capitalización media año

Balance Líquido y Solvente; foco en Software, Retail e Ingresos Recurrentes.



CLIENTES
+1000



PROFESIONALES
+350



FOCO RETAIL
64% ventas



RECURRENTE
10,3 M€
Contratos recurrentes
TACC: 24%



CAPITALIZACIÓN
≈34 M€



ROTACIÓN ACCIONARIAL
≈20%

LIQUIDEZ

76,4 %

SOLVENCIA

53,3 %

ACTIVO

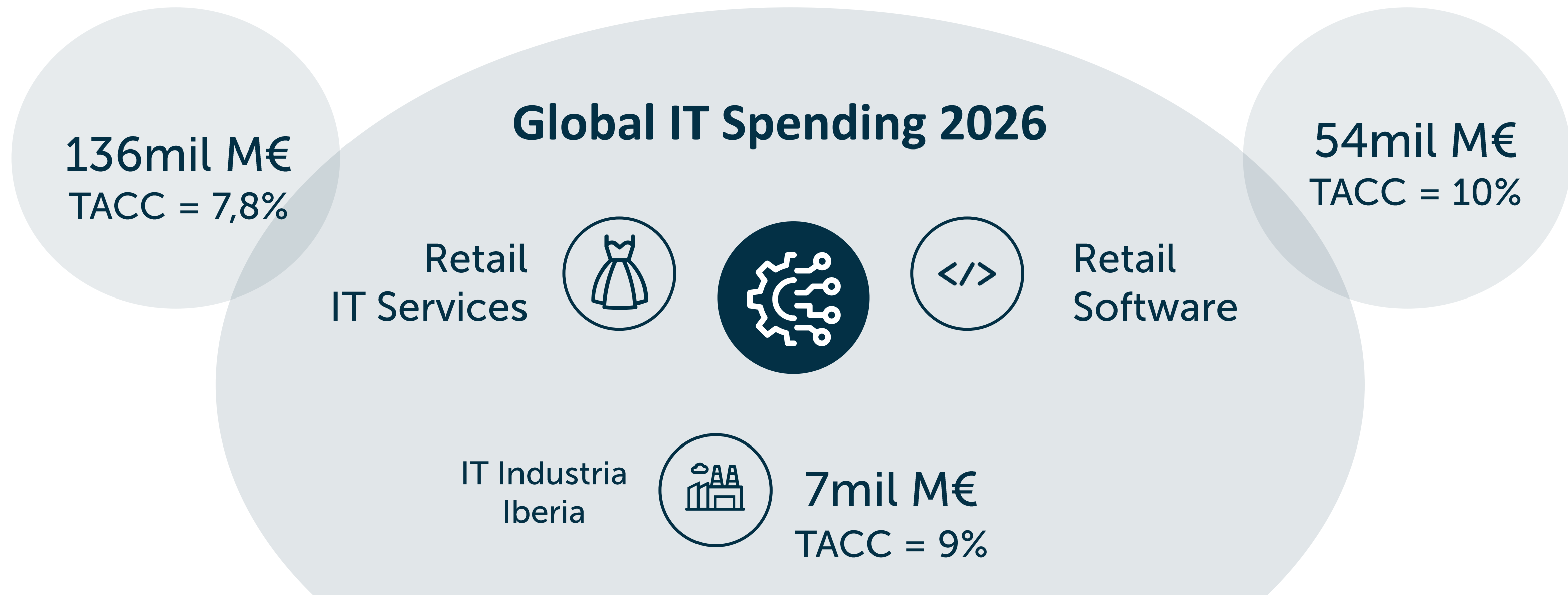
14,0 M€

Situación del mercado objetivo

Oportunidad: Mercado en crecimiento abonado a la Transformación Digital.

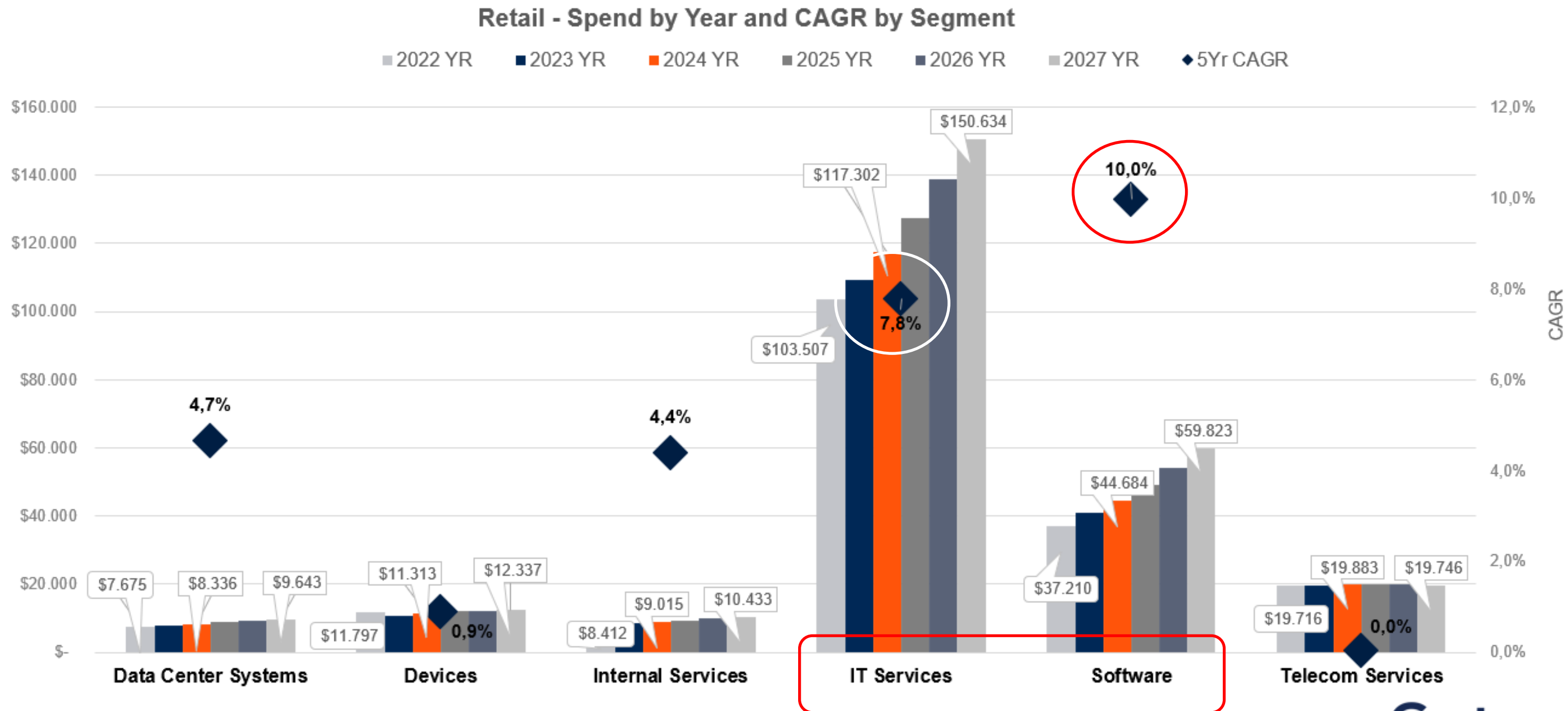
“El gasto mundial en IT de las empresas en todos los mercados industriales aumentará un 8,6% en 2024, y con una tasa de crecimiento interanual del 9,0% hasta 2028.”

“Según las previsiones de Gartner, el gasto mundial en IT en el sector del Retail crecerá un 7,5%, hasta 2028.”



Oportunidad: Foco en los segmentos de IT con mayor aumento del gasto esperado.

Forecast Segment IT Spend in the Vertical by Year With Five-Year CAGR



Drivers para la Transformación Digital del Mercado IT y del Retail.

IT General



MOVILIDAD



INTELIGENCIA ARTIFICIAL



SAAS/CLOUD



GESTIÓN DE DATOS Y CIBERSEGURIDAD

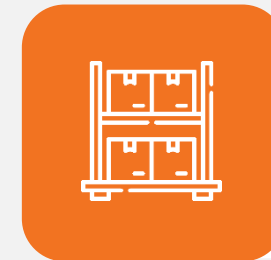


TECNOLOGÍA: COMPOSABILIDAD,
INTEGRABILIDAD

IT Retail



COMERCIO UNIFICADO



GESTIÓN DE PEDIDOS



GESTIÓN DE LAS FUERZAS DE VENTA



CAMBIOS EN LOS HÁBITOS DE CONSUMO



FISCALIDAD INTERNACIONAL

Bases del Plan Estratégico



Fortalezas y Áreas de Desarrollo de Tier1.

Fortalezas:

- Marca y Producto comerzzia reconocido por el mercado.
- Expertise en Procesos, Tecnología y Software.
- Offering integral para el Retail.

Áreas de Desarrollo:

- Redefinir el “Canal” de Comerzzia adaptándolo a la realidad de cada mercado objetivo.
- Adaptar los Procesos y la estructura directiva, comercial y de operaciones a nuestro “new size” y “new target” de clientes.
- Soporte Postventa y buena Experiencia de Cliente.

El Consejo de Administración impulsa el PE.

→ Finalizado con éxito el Plan 2018-20:
“El salto al BME”.

→ Finalizado con éxito el Plan 2021-23:
“En busca del liderazgo en IT Retail en
Iberia”

→ Desarrollo del Plan 2024 – 2026.

Objetivos Plan 2024-26:

- Convertir a comerzzia en líder en Iberia y referente en Europa y LATAM.
- Afianzar el liderazgo de Servicios IT para el Retail en Iberia.
- Complementar el crecimiento orgánico vía Adquisiciones.
- Reforzar las capacidades y el talento de la Organización para la nueva dimension de empresa y el nuevo target de clientes.

Líneas Estratégicas. Modelo GPS: Growth, Performance y Sustainability.



Growth

Ejes de Crecimiento

G1: comerzzia: Fortalecimiento en Iberia y Desarrollo Internacional (Latam y Europa).

G2: Servicios IT de alta calidad para el sector del Retail de Iberia.

G3: Crecimiento vía adquisiciones.

G4: Impulso Software para el sector Industrial.



Performance

Palancas para el Crecimiento

P1: Red Partners de comerzzia.

P2: Caudal en Servicios IT que garantice Crecimiento y Productividad.

P3: Capacidades en Programación, Implantación y Soporte de Proyectos.

P4: Desarrollo Inteligencia Artificial.



Sustainability

Organización y Cultura

S1: Reordenación Accionarial y Gobernanza reforzada.

S2: Atracción, Desarrollo y Fidelización de Talento.

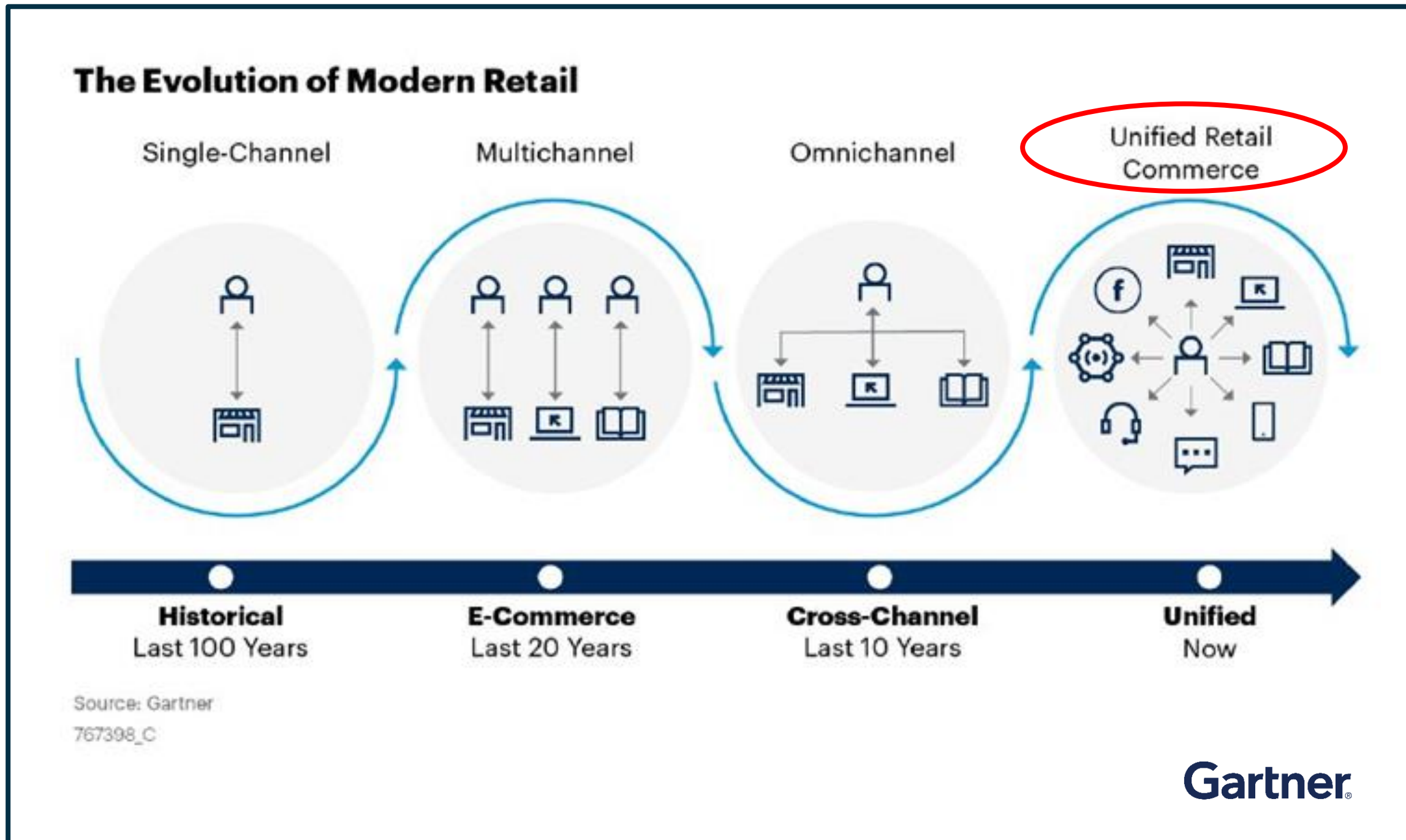
Líneas estratégicas



G1. comerzzia: Fortalecimiento en Iberia y Desarrollo Internacional

P1. Red de Partners de comerzzia

La necesidad de nuestros clientes: el Comercio Unificado.



“Los clientes esperan una experiencia que les permita comprar en cualquier momento, en cualquier lugar, utilizando cualquier punto de contacto”.

Esta experiencia debe fluir sin esfuerzo entre lo online y lo offline, adaptarse a dispositivos móviles, integrarse con redes sociales y aprovechar las capacidades del Internet de las Cosas (IoT), asegurando así que puedan ser atendidos en cualquier lugar y momento que elijan.

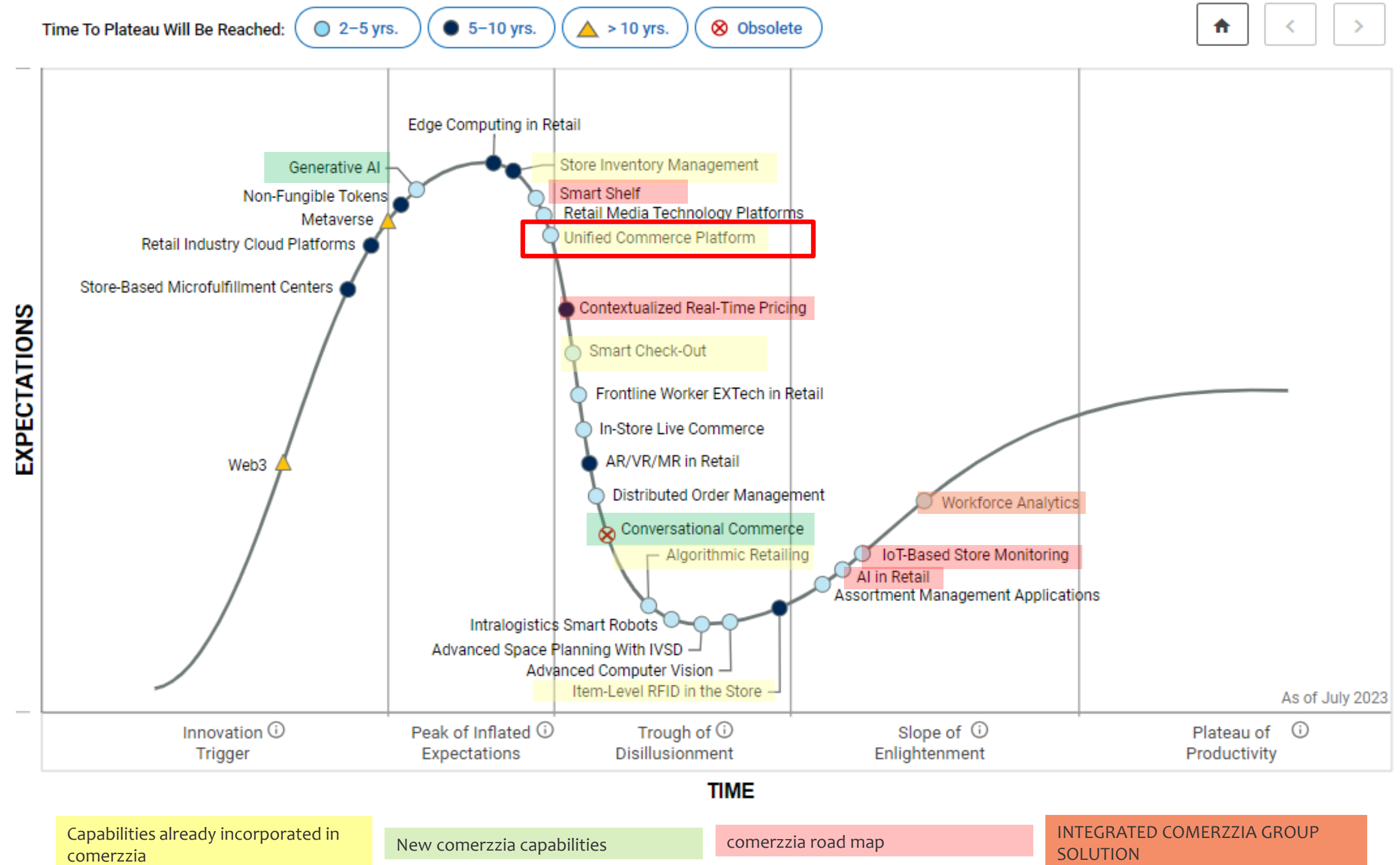


**DRIVER PRINCIPAL:
COMERCIO UNIFICADO**

La necesidad en el momento justo: Plataforma Comercio Unificado.

Una Plataforma de Comercio Unificado es la solución Software que integra los drivers de la transformación digital de las empresas del Retail.

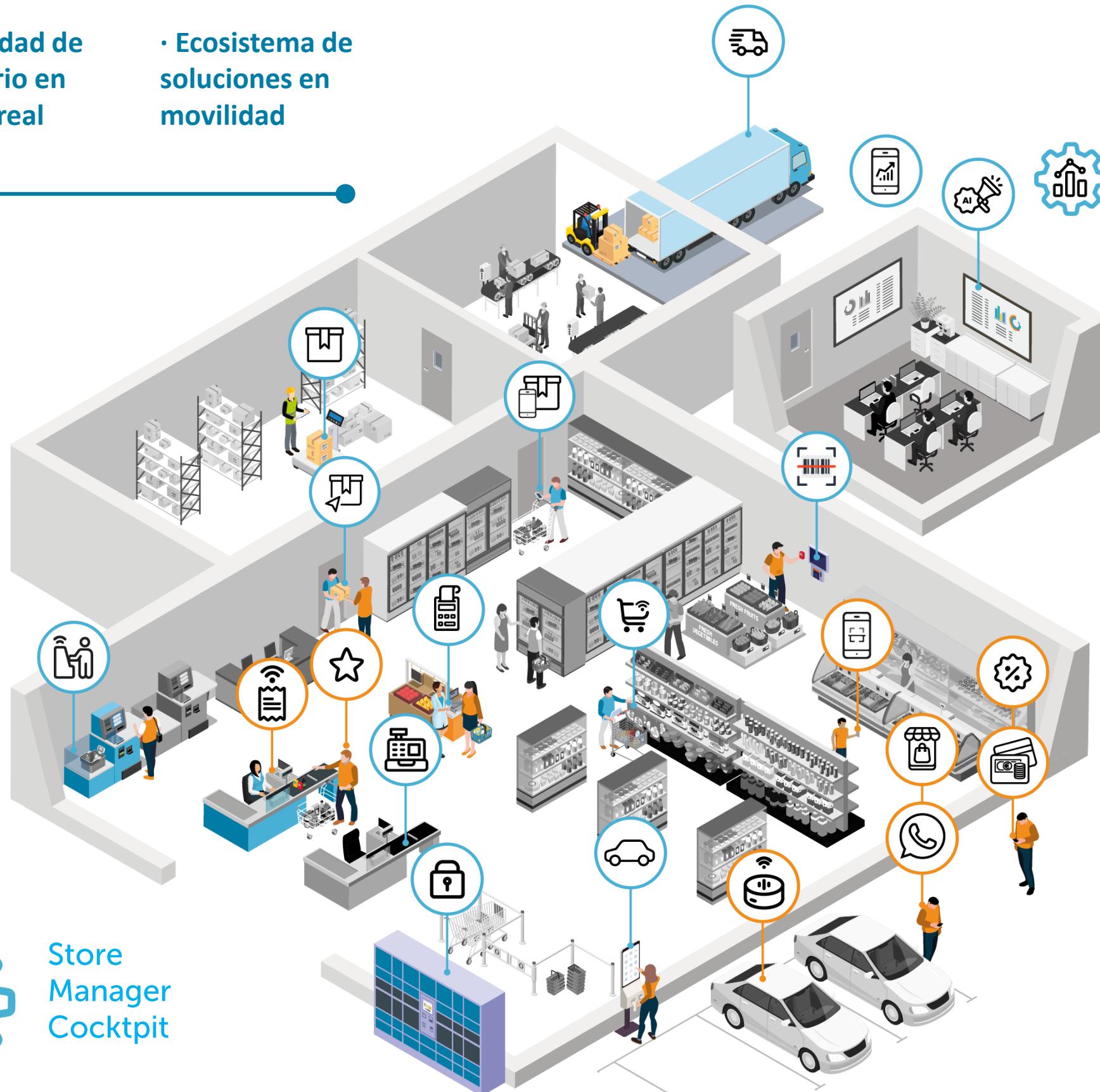
Una solución flexible, integrable y modular permite una rápida adaptación a los cambios, mejorando la autonomía del retailer y fortaleciendo la resiliencia de su negocio.



comerzzia soluciona la creciente complejidad del retailer.










• Visibilidad de inventario en tiempo real

• Ecosistema de soluciones en movilidad











 Store Manager Cockpit

Tienda&Staff

-  POS
-  FastPOS
-  SCO
-  Smart Cart
-  Price Scanner
-  Involve CRM – Promo AI Engine
-  OMS/SIM
-  Click&Collect
-  Curbside Pickup
-  Delivery
-  Czz Alta dirección

Clientes

-  Coupons/Promos
-  Scan&Go
-  Promo
-  e-ticket
-  e-commerce
-  Whatsapp
-  Social Money
-  Conversational commerce

comerzzia es la plataforma nativa de comercio unificado



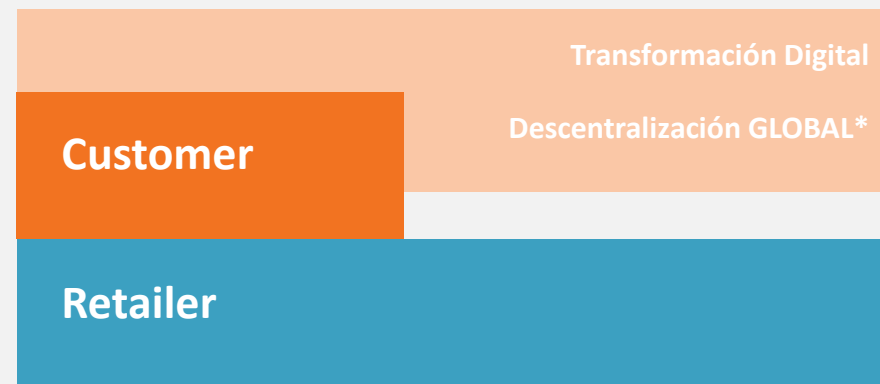
comerzzia añade valor al negocio de sus clientes.

Aumento ticket medio y ventas por m2



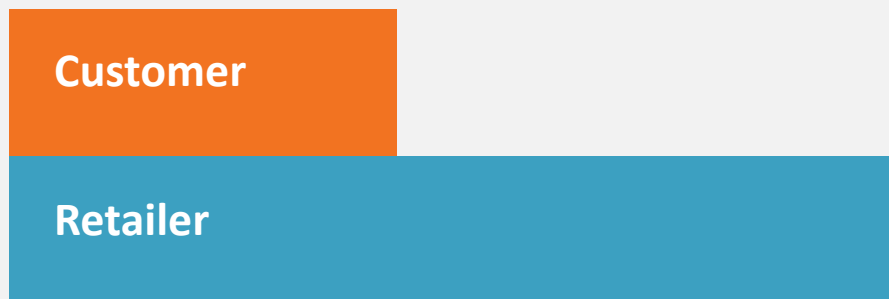
- ESL Smart Check Out
- Gestión de campañas
- OMS desde tienda

Incremento de ventas online y tráfico de tienda



- OMS. Preparación de pedidos en tienda
- Integración del sistema promocional
- Flexibilización CX: Click&Car

Impulso de experiencias unificadas y flexibles



- Solución global unificada
- Gestión de campañas y analítica avanzada
- Fidelización y promociones

Aumenta el tráfico y la facturación en tienda



- Rápida internacionalización
- Solución global unificada
- Fidelización y promociones

comerzzia dispone de claros elementos diferenciadores frente a su competencia.

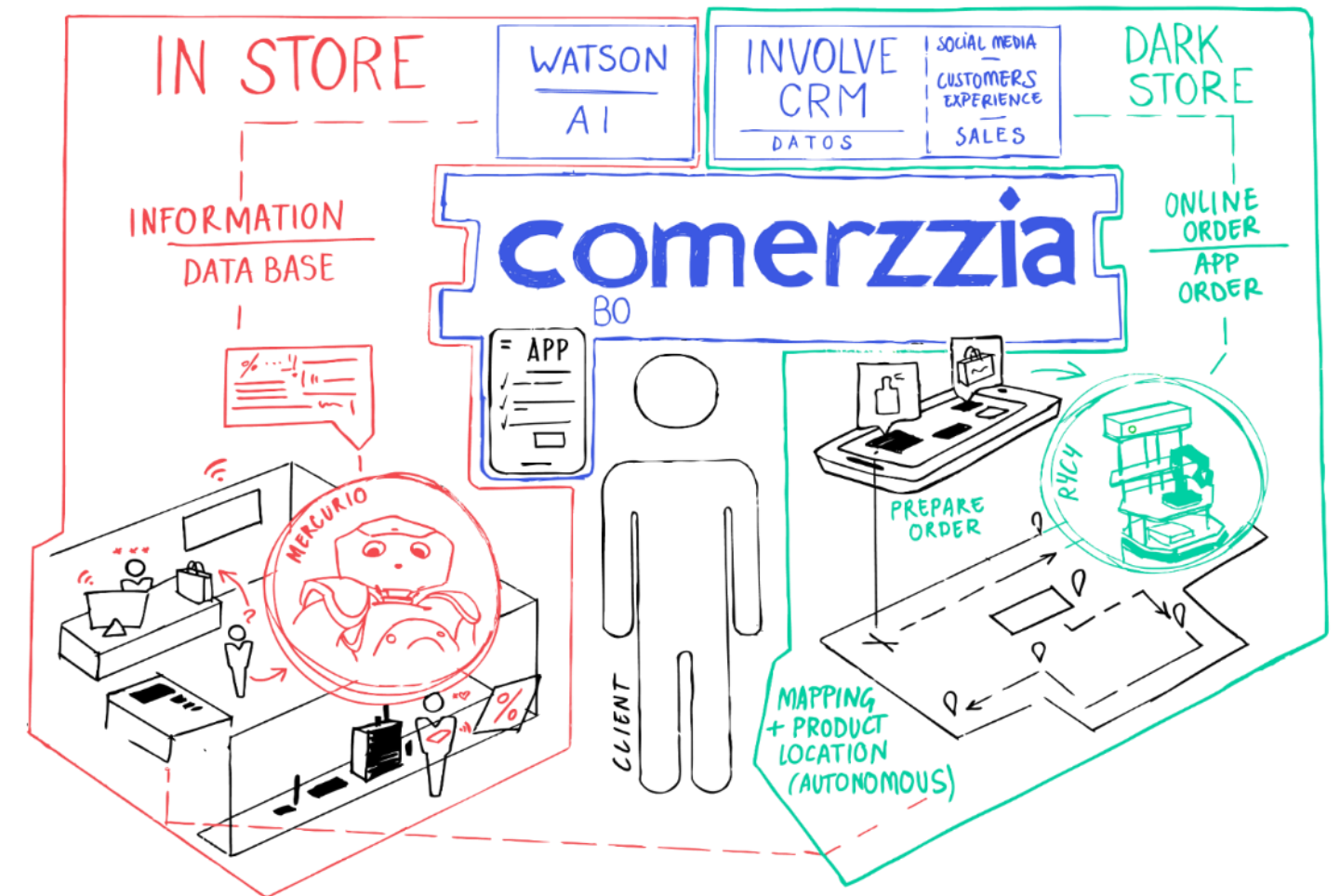
Mejor tasa de retorno de la inversión del mercado.

Única solución del mercado rediseñada y construida desde cero para el comercio unificado.

Flexibilidad, capacidad de adaptación tanto para retail alimentación como para retail especialista.

Código fuente compartido con el cliente y el partner.

Dispone de componentes modulares, flexibles e independientes que permiten funcionar de manera autónoma (composable).



comerzzia ha sido nombrada nuevamente como proveedor representativo en la 'Market Guide for Unified Commerce Platforms Anchored by POS for Tier 2 Retailers' 2024 de Gartner®.

comerzzia vende licencias con flexibilidad y comparte el ingreso con sus partners.

Generación de ingresos	
Tipo de ingreso:	Reparto ingreso:
Compra de licencias	Comerzzia → entre 50% y 90% Partner → entre 10% y 50%
Alquiler de licencias	
Mantenimiento de licencias	
Servicios de Implantación	100% el partner

Cálculo del precio de la licencia (depende de):	
(i) N° módulos de comerzzia	(ii) N° de POS (Point Of Sales)

Tres formas de servir las licencias

SaaS
Software as a Service en la nube.
Pago por Uso.

SaaS Enhanced
Infraestructura en la nube siempre disponible, accesible, escalable y flexible.
Pago por Uso.

On Premise
Infraestructura propietaria en casa del cliente.
Compra de licencias.

Gartner: "Comerzzia se ofrece como una solución SaaS multitenant disponible en Amazon Web Services (AWS), Google Cloud, Microsoft Azure o OVHcloud, o disponible para ser licenciada on-premises."

El Road Map de comerzzia tiene un pie en el presente y un ojo en el futuro ...

2024

2025

Strategy

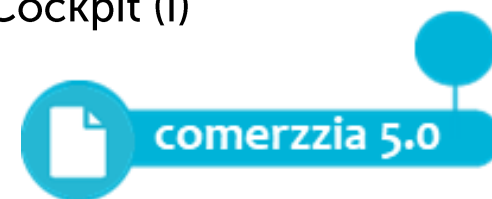
- ✓ Portugal FOOD Position
- ✓ Brazil & Mexico Consolidated
- ✓ Italy France Direct Deployment
- ✓ M&A Hospitality Integration

- ✓ Brazil, Italy , France Best References (food)
- ✓ M&A Marketing Automation
- ✓ Comerzzia Direct Go To Market (Only SaaS)

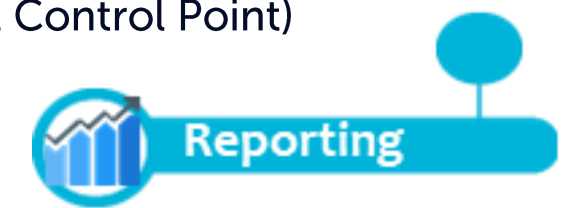


Functionalities

- ✓ Smart Shelf for FOOD (SENSEI)
- ✓ Real-time store IoT platform
- ✓ Real-time pricing for customers (2 food, contextualized)
- ✓ Salesforce Cartridge Promotion Engine. (Official certificated)
- ✓ Sales Audit.
- ✓ comerzzia Reports (I).
- ✓ Direct WhatsApp Processes (API)
- ✓ Tap To Phone (Mobile FastPOS Payments)
- ✓ New Module StoreManager Cockpit (I)
- ✓ WELMEC Certification
- ✓ EN:54501 Certification
- ✓ BOSO 5 Responsive (I)



- ✓ Delivery integration Group (food & hospitality)
- ✓ OMS Specialist Algorithm (optimal service)
- ✓ Automatic store replenishment algorithms.
- ✓ New Marketing Automation complement (Distributed Data Streaming) EVENTS.
- ✓ New Module Sales Audit
- ✓ comerzzia Reports (II FlexMonster Support).
- ✓ New Module StoreManager Cockpit (II)
- ✓ HACCP/APPCC (Hazard Analysis & Critical Control Point)
- ✓ BOSO 5 Responsive (II)
- ✓ APP Alta Dirección



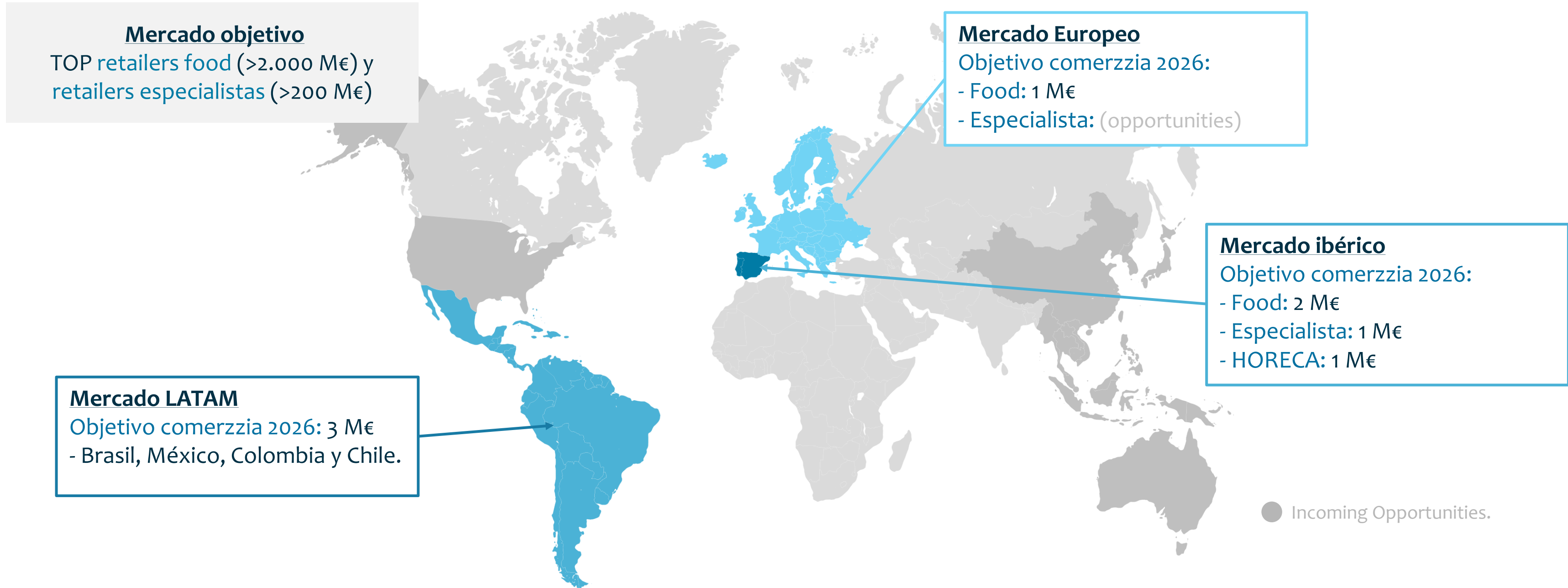
Architecture

- ✓ Multivendor POS Capacity (API)
- ✓ PISCA HTML & Bootstrap POS Deployed
- ✓ API REST Enhancement for third party integrations & Mobile Apps
- ✓ PISCA Project (COMPOSABILITY 2-PBCs open to Comerzzia Group)
- ✓ Distributed DataBase (reporting & Analytics Purposes)

- ✓ Alternative Distributed Process for Sales
- ✓ LOW CODE PROJECT
- ✓ TOTAL COMPOSABILITY
- ✓ Ultra Scalable Document Processor (Distributed Data Streaming).



... al igual que su Road Map Estratégico.



Global Partners

Afianzar en Europa y LATAM nuestra **red de partners globales** basada en service providers locales y globales expertos en retail incluyendo Joint.



Crecimiento M&A

Adquisición de empresas innovadoras (5-10 M€ de ingresos) que permitan el crecimiento y expansión internacional de la compañía, **escalabilidad**, productos o servicios complementarios y capital intelectual.



Proyectos I+D

Las inversiones se centran en **nuevas tecnologías**, como comerzzia Saas, Whatsapp, AI, Store Manager Cockpit Module, total composability, API, junto con otros proyectos de I+D.

Resumiendo las claves de la Escalabilidad de comerzzia.

Tecnología

Composabilidad
Apificación
Código fuente

Internacional

Fiscalidad e
Impuestos en
más de 60 países

Y una Red de Partners, que
venden e implantan licencias



Red de Conocimiento

Universidad
Partners
Clientes

Referencias



Posicionado en la Market
Guide para el Retail.

Única solución tecnológica
española.



Gartner

P1: Red de Partners de comerzzia.

- **Identificación y Consolidación de Partner y Tipo de Partner por cada uno de los Mercados Objetivo.**
- **Tres enfoques: Tradicional, Joint Venture, Adquisición.**
 - **Iberia:** Foco en partners actuales (Tier1, Seidor, Inetum).
 - **Latam:**
 - ❖ **Brasil** → Joint Venture comerzzia Brasil con Seidor.
 - ❖ **México** → Pendiente Partner para Joint Venture.
 - ❖ **Colombia** → Belltech.
 - ❖ **Chile** → Belltech.
 - **Europa:**
 - ❖ **Italia** → Retex.
 - ❖ **Francia** → Búsqueda de partner local vs joint venture vs adquisición.
- **Fortalecimiento y Optimización de la Red de Partner:** Programa de Formación y Certificación, y Soporte Técnico y Comercial.



G2. Servicios IT de alta calidad para el sector del Retail de Iberia.

P4. Caudal en Servicios IT que garantice Crecimiento y Rentabilidad

Las principales consultoras tecnológicas avalan el foco y la oportunidad.

- El 79% de los CIO del sector minorista informan de que tienen intención de **invertir en un aumento neto de su número de tiendas.**
- El 69% de los encuestados indica que tiene previsto **aumentar las inversiones en tecnología para tiendas en valor presupuestario absoluto.**
- El **71% de los líderes tiene previsto aumentar el gasto en inversiones tecnológicas en tiendas en comparación al gasto digital global.**
La digitalización de la tienda pasa por la movilidad, RFID, robótica, SCO, realidad aumentada/realidad virtual [AR/VR], ... y aumentar la eficiencia y eficacia de las operaciones de tienda en la ejecución del comercio unificado.



Sinergia en el Retail entre el Software y los Servicios IT



comerzzia

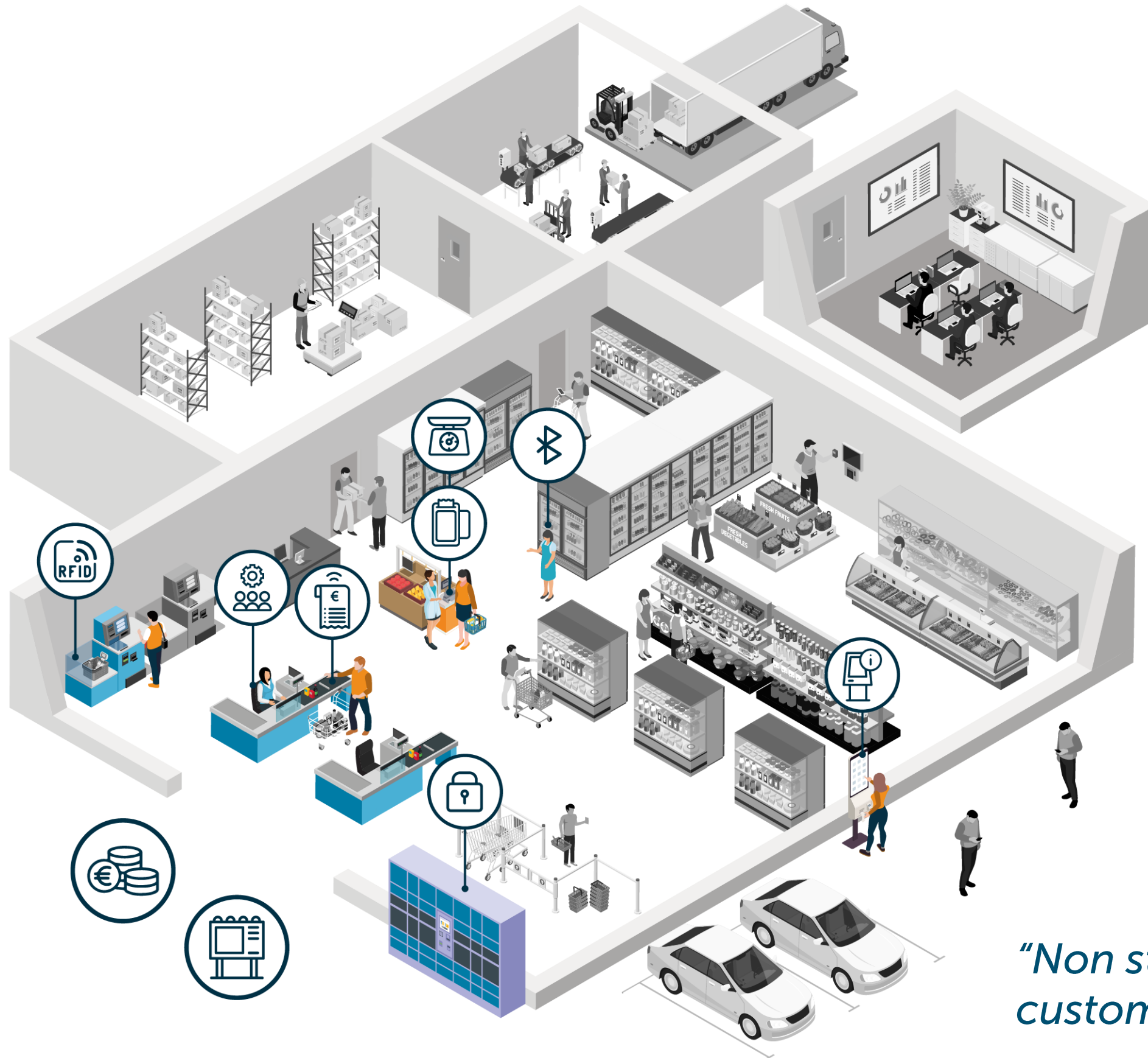
El soporte integral en software y hardware crea sinergias esenciales en ambas direcciones que garantizan el funcionamiento continuo de la tienda, asegurando que las ventas nunca se detengan.

*“Non stop selling,
anywhere, anytime,
the way customers like”*



comerzzia
Gold Certified Partner

Servicios IT en Tienda



Balanzas



Gestión monetaria



eticket



Lockers



Servicios TEF



RFID



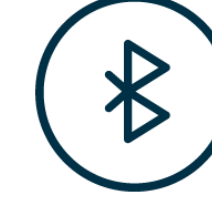
Gestión turnos



TPV, Kioskos, totems



Digital signane



Comunicación en tienda

Desplegamos y mantenemos + de 1.000.000 elementos tecnológicos en todo el territorio Iberia con personal propio.

“Non stop selling, anywhere, anytime, the way customers like”.

Amplia gama de Servicios IT

SERVICIOS CENTRALES 1

DESPLIEGUE Y MANTENIMIENTO DE SERVICIOS GESTIONADOS

- CLOUD
- CIBERSEGURIDAD
- MICROSERVICIOS – KUBERNETES
- VoIP
- DIGITAL WORKPLACE
- HIPERCONVERGENCIA

2

TIENDAS

DESPLIEGUE Y MANTENIMIENTO DEL 100% DE ELEMENTOS EN TIENDA FÍSICA

- TPV, TEF, BALANZAS
- SELFCheckout
- GESTIÓN DE LA MOVILIDAD
- ETIQUETAS ELECTRÓNICAS
- DIGITAL SIGNAGE

EN REMOTO Y EN TIENDA, CON SOPORTE TÉCNICO LOCAL DESPLEGADO EN TODA IBERIA

- SPoC TÉCNICO 24x7x365
- PERSONAL PROPIO

Tier1, con Fabricantes Estratégicos para su Cartera de Inversiones Tecnológicas.

“El 71% de los líderes tiene previsto aumentar el gasto en inversiones tecnológicas en tiendas”. *Fuente Gartner.*

Acuerdos con fabricantes estratégicos cubriendo el 100% de la cartera de productos tecnológicos. Es clave el conocimiento de los procesos de negocio del retail y de las sinergias con comerzzia.

1. POS y FastPOS

Transacciones en Tienda rápidas y tradicionales.



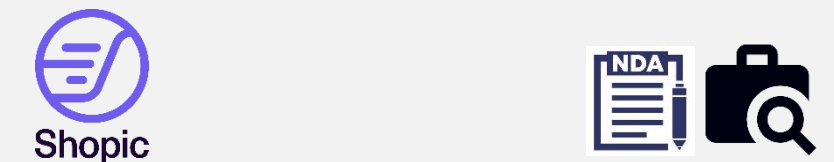
2. SELF CHECKOUT

Permiten a los clientes escanear y pagar sus propios artículos.



3. SMART CARTS

Carritos equipados con tecnología con identificación automática de artículos



4. ETIQUETAS ELECTRÓNICAS

Información remota de precios e información de productos.



5. RFID en TIENDA

Seguimiento de inventarios en tiempo real.



6. OTROS

Escáneres, sensores IoT, robots, balanzas, cámaras de reconocimiento, ...



Casos de Éxito



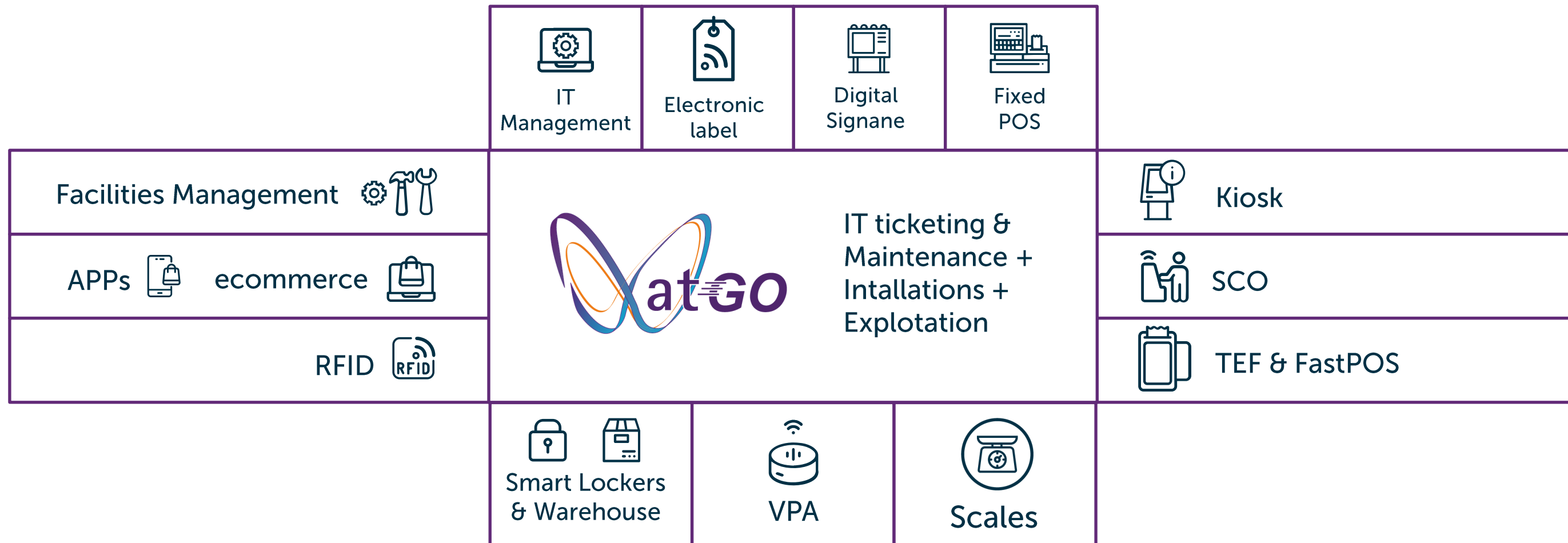
TransGourmet

- 78 Sedes en España
- 3000 usuarios
- 11.000 elementos
- Soporte Remoto
- Soporte Presencial
- Servicios Auxiliares



Cadena Top 5 Food

- 300 Centros en España
- Soporte On site para 8.000 balanzas
- Revisiones Metrológicas legales
- Soporte Remoto
- Soporte Presencial
- Servicios Auxiliares



Objetivos 2026 Servicios IT con foco en el TOP 50

P2. Caudal en Servicios IT que garantice Crecimiento y Productividad.



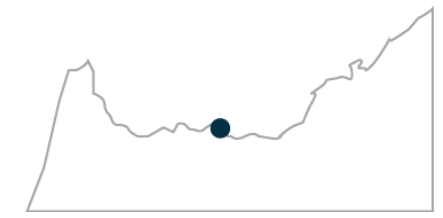
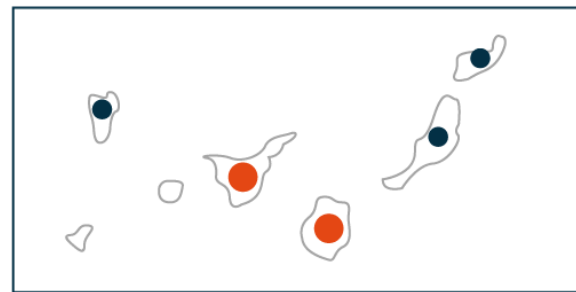
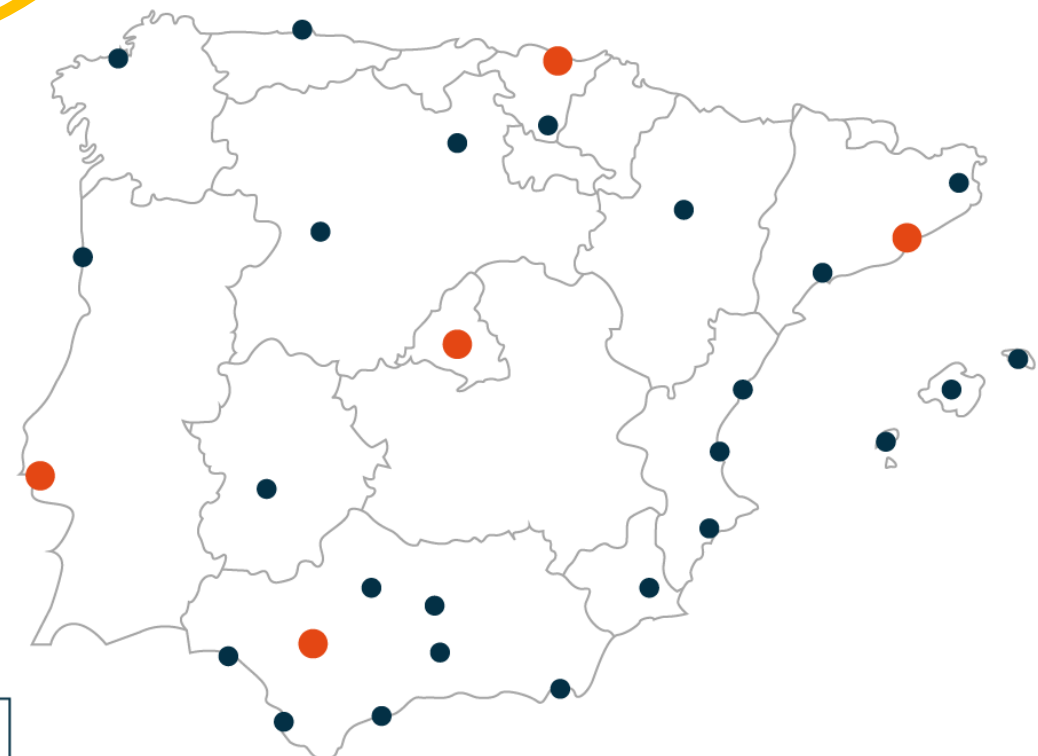
1. Servicios IT homogéneos con Sistemas Información centralizados.
2. Servicio Nivel 0 24x7, Nivel 1 remoto Hotline, Nivel 2 in situ y Nivel 3 especialistas.
3. Ampliar Zonas con menor presencia: Portugal, Norte.
4. Acuerdos con partners internacionales para clientes transnacionales.

OBJETIVO 2026

- Fuerte Crecimiento en Iberia – FOCO TOP 50.
- Creciente presencia de Servicios IT fuera de Iberia.

IBERIA
15 M€
TACC 17%

Mercado Servicios IT
CAGR 2023-26: 8%



● Almacén, recursos técnicos, implantación y desarrollo de negocio

● Recursos técnicos

G3: Crecimiento vía Adquisiciones

Estrategia M&A 2017-2023 centrada en Comerzzia



- **Target:** Empresas de pequeña dimensión con software propio para el sector Retail/Restauración
- **Propiedad:** Socios fundadores permanecen en el capital y en la dirección de las sociedades.
- **Financiación:** 100% con recursos propios

Plan 2024-2026: Impulso al crecimiento con riesgo controlado

ADQUISICIONES

- **Target Comerzzia:**
 - Implantadores de Retail, SIN producto propio o con producto obsoleto para SWAP.
 - Compañías con producto en sector farmacia (adyacente al retail).
- **Target Tier1:**
 - Empresas de Servicios IT.
 - Empresas que implanten software de primer nivel con alta presencia en Retail.
- **Ámbito Geográfico:** Iberia, Latam, Francia y resto Europa.
- **Volumen de ventas:** entre 5M€ y 10M€.
- **Porcentaje de adquisición:** >50% (preferencia)
- **Propiedad:** preferencia varios socios directivos.
- **Criterios financieros:** No destruir Caja, sin deuda financiera excesiva, no pasivo laboral alto.
- **Financiación:** preferentemente recursos propios o endeudamiento < 1,5 veces EBITDA.

FUSIONES

- **Target:** Empresas IT internacionales o nacionales con volumen de negocio igual o mayor que Tier1 con foco en Retail preferiblemente.
- **Perímetro:** Grupo Tier1.

OBJETIVOS 2026

Adquisiciones con Foco en Retail:

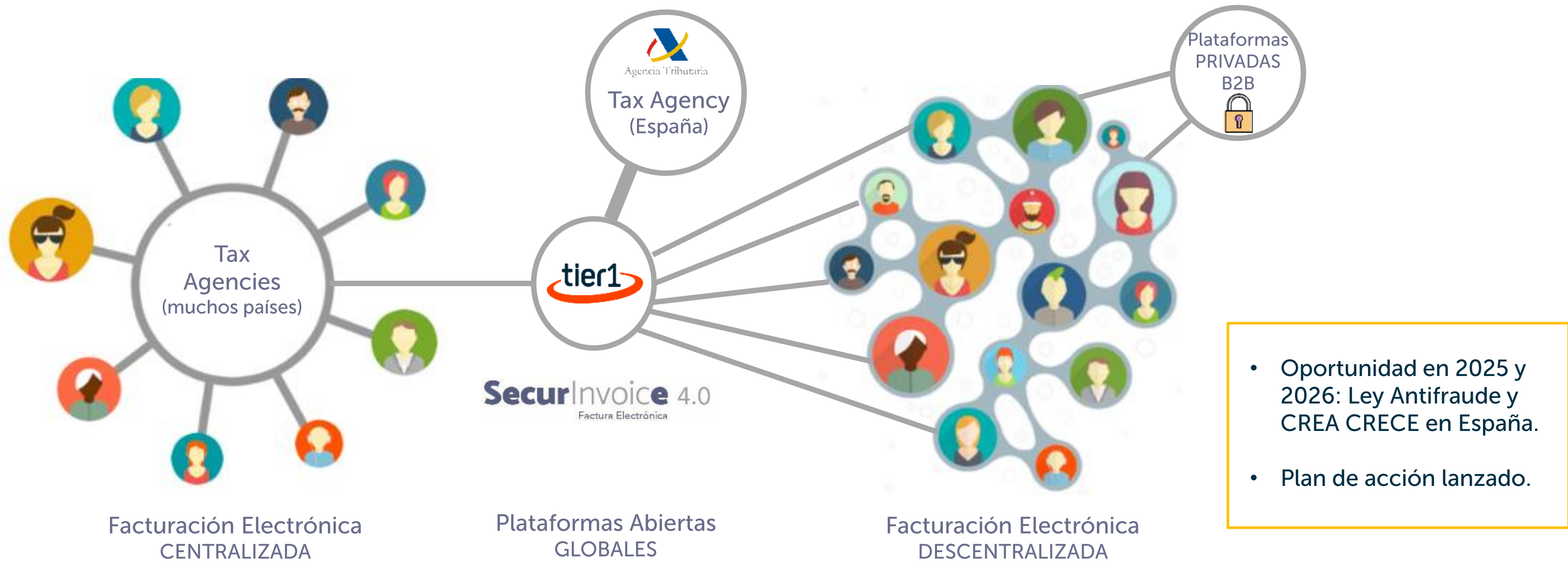
- Portugal, Servicios IT.
- Francia, Software y Servicios IT.
- Iberia, consultoría/implantación de software.

G4: Impulso al Sector Industrial

Tier1, Operador Global de Facturación Electrónica con Securinvoice.

Cambios Frecuentes y Obligatorios en todos los países: “Más control en la fiscalidad y facturación electrónica”.

- “Modelos similares”: Cada vez más países utilizan sistemas parecidos que replicamos con agilidad.
- “Alcance actual Compliance”: Software “B2C” y/o “B2B” con la fiscalidad adaptada en más de 60 países.

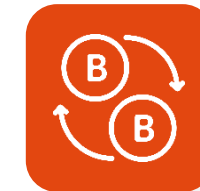


Tier1, Impulso a nuestro Software propietario para el sector industrial.

//

El 20% de la facturación de Tier1 proviene del sector Industrial, siendo el software el elemento fidelizador y generador de sinergias de servicios IT

//



DRIVER del CAMBIO: B2B

Road Map

Renovación tecnológica: Composabilidad, Integrabilidad, Movilidad.

Proyectos de Co-desarrollo y Pilotos con clientes: IoT, Gestión del Dato e Inteligencia Artificial. i.e. Control lineal de la producción, KPIs de rendimiento.

Foco en B2B, comercio electrónico y marketplaces.

Servicios DevOps para Infraestructura on premise y cloud.



OBJETIVO 2026

- Securinvoice: reconocimiento de mercado.
- Renovación tecnológica de Atractor.

Software Industria

2,5 M€

TACC 28%

Mercado Software IT
TACC 2023-26: 10%

P: Líneas Estratégicas Transversales

P3: Capacidades en Programación, Implantación y Soporte de Proyectos

P4: Inteligencia Artificial

P3: Capacidades en Programación, Implantación y Soporte de Proyectos

- **Foco en la Aceleración de la Programación y la Optimización del Código** vía Generadores de código asistidos por IA, plataformas de desarrollo low-code/no-code y pruebas. **GitHub Copilot.**
- **Foco en el Procedimiento de Implantación** para adecuarlo a nuestro nuevo target de clientes, a la mejora de la comunicación y al alineamiento comercial.
 - Agilidad, Calidad del testeo, cumplimiento de Plazos, identificación de riesgos y acciones correctoras fomentado por el uso de herramientas de trabajo agile.
- **Foco en las Personas:**
 - Captación y fidelización de **perfiles senior de alto valor añadido vs** continuación con la política de incorporación de **joven talento**
 - Creación de **Células o Unidades de Trabajo independientes** en base a liderazgo y trabajo en equipo.



P4: Inteligencia Artificial

- **Innovación: Inteligencia Artificial aplicada a Comerzzia.**
 - Ejecución del proyecto de I+D+i: Promo AI Engine.
- **Productividad horizontal: Mejora del Rendimiento General e Implementación de nuevas herramientas**
 - Gestor Documental e integración del Microsoft Copilot para automatización de plantillas.
 - Aplicación de la IA Generativa al ServiceDesk e implementación de plataformas de IA (Google Cloud AI Platform, Microsoft Azure AI o IBM Watson) para automatización de diagnósticos y respuestas.
- **Productividad asociada al Desarrollo Software: Aplicación de la IA para aumentar la capacidad y calidad de la programación.**



P4: I+D aplicado para mantener a comerzzia a la vanguardia en IA

- **Solución Objetivo:** Asistente de IA Generativa que permite interactuar en lenguaje natural para ofrecer al usuario información clave sobre su negocio y, proponer, simular e implementar las mejores promociones para mejorar sus ventas.
- **Objetivos de la Solución**
 - **Mantener a comerzzia, como solución, a la vanguardia de las tendencias en IA.** *Según Gartner: "en 2026, el 20% de los procesos repetitivos serán automatizados en todos los sectores".*
 - Poner en manos del cliente un **nuevo módulo de comerzzia**, que le aporta valor en términos de confianza y ahorro de tiempo y costes, permitiendo a los equipos de marketing centrarse en aspectos estratégicos.
 - **Aumentar las ventas de comerzzia e Involve CRM Analytics.**



Crea las mejores
promociones y/o
cupones para un
segmento de
clientes



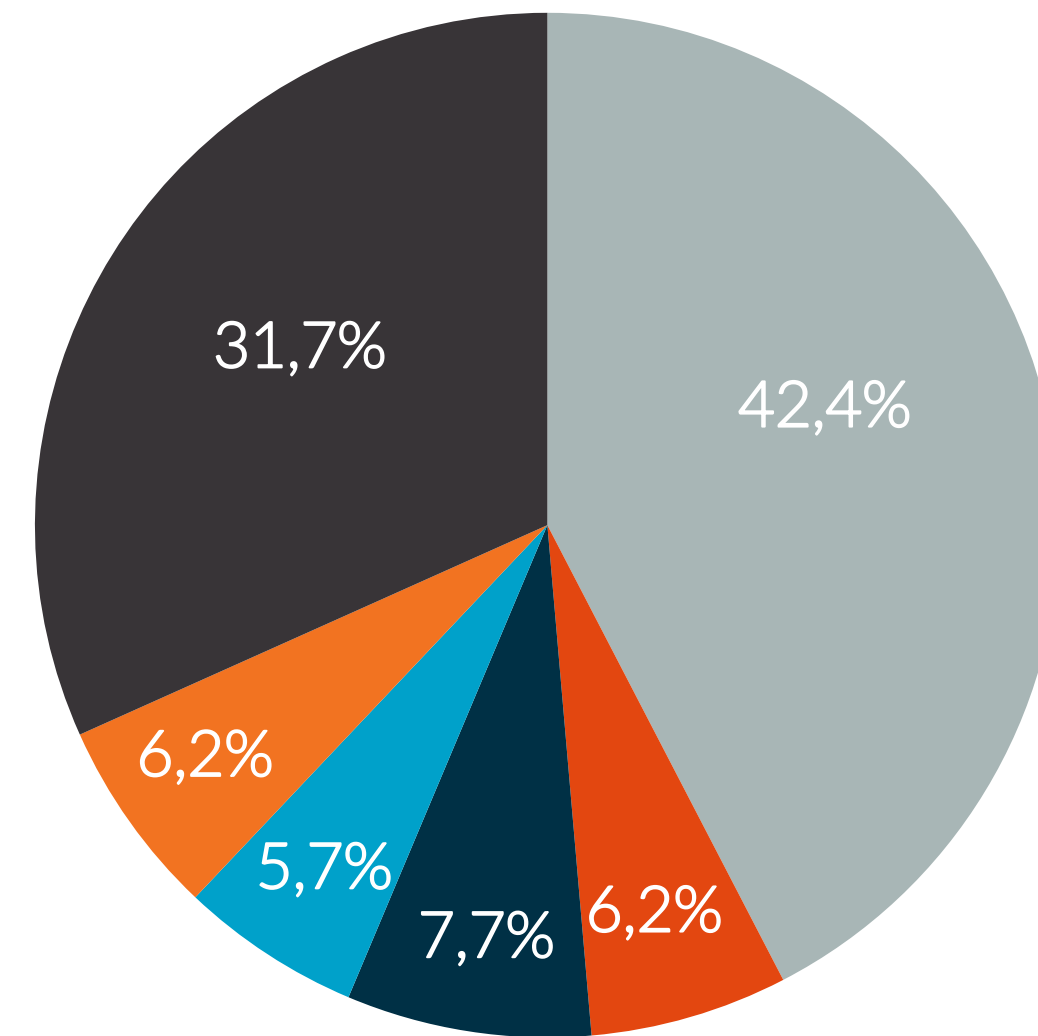
S: Organización y Cultura

S1: Reestructuración Accionarial y Gobernanza Grupo

S2: Gestión de Personas

S1: Reordenación Accionarial.

- Firme propósito de los principales accionistas de la compañía de mejorar la liquidez del valor facilitando la entrada de nuevos inversores estratégicos de una forma ordenada.
- El socio Fundador y principal accionista tiene la intención de reducir su participación hasta un 20%, pero seguir siendo el máximo accionista de la compañía.
- El equipo gestor de Tier1 seguirá comprometido con el proyecto empresarial manteniendo una participación significativa en el accionariado.
- La compañía está abierta a posibles procesos de integración con socios industriales, siempre que la operación impulse el crecimiento, asegure la sostenibilidad del proyecto y genere valor a los accionistas de Tier1.



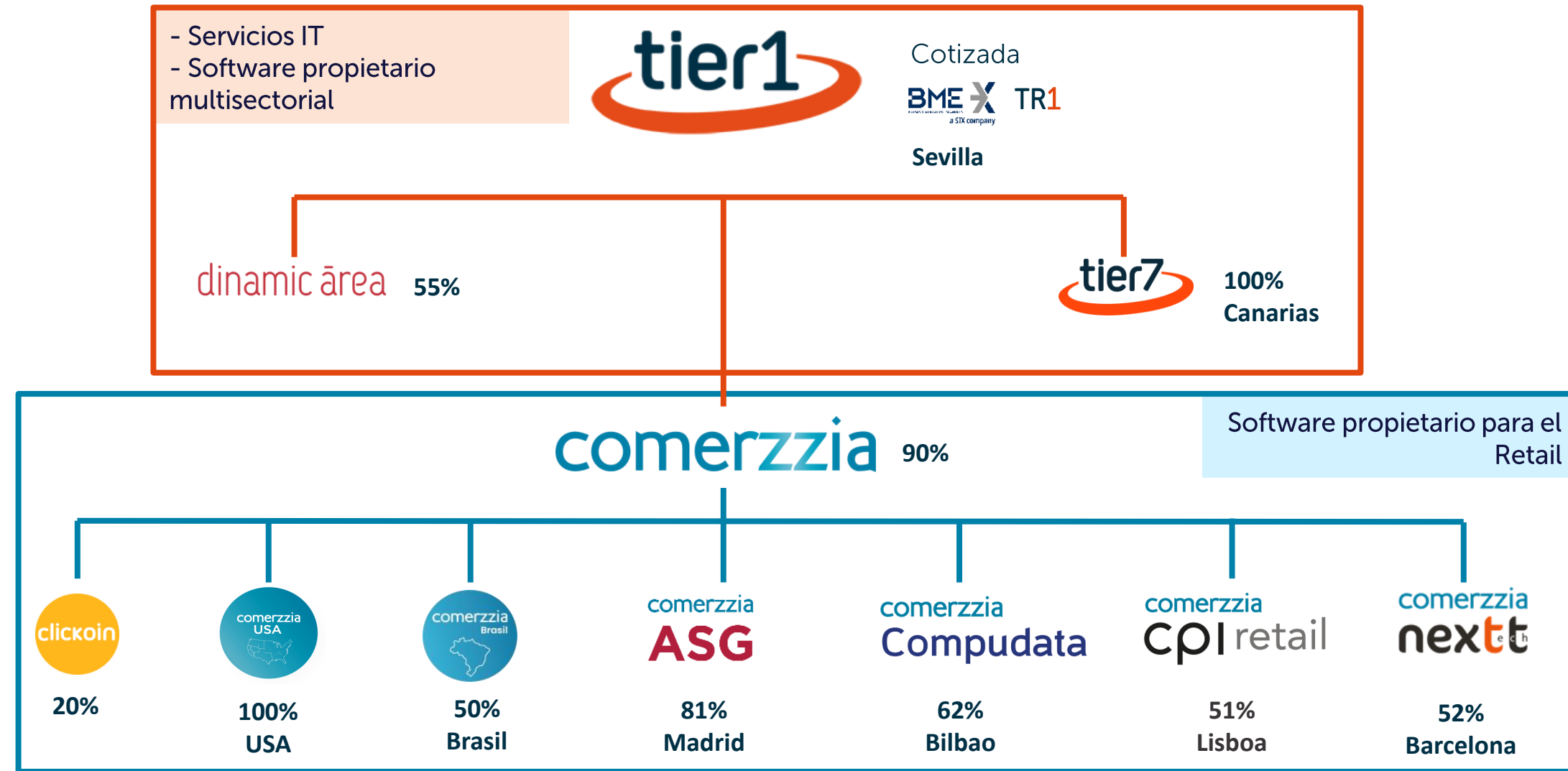
- Francisco Javier Rubio González - Fundador (*)
- Eduardo Fuentesal Ñudi - Presidente Ejecutivo
- Miembros Dirección Tier1
- Between All Impulse, S.L. (**)
- Juan Luis Villanueva Ruíz-Mateos
- Free Float

(*) A través de Microsistemas y Software, S.L.

(**) A través de BAISL Juan Luis Villanueva dispone de 0,28% acciones adicionales, Francisco Javier Rubio, de 0,07% y Eduardo Fuentesal Ñudi, de 0,02%.

S1: Reordenación Estructura empresarial. Unificación herramientas y Procesos.

- Simplificar la estructura corporativa.
 - Subir participación de los socios de las filiales a la cabecera de Tier1 (la cotizada).
 - Mantener la participada o fusionar para cada caso particular.
 - Mantener en Tier1 el negocio "tradicional" y en comerzzia el software para el retail.
- Unificación de Herramientas, Sistemas y Procesos.
- Tratamiento de Imagen y Marca de Grupo.
- Profesionalización Órganos de Gobierno.



S2: Gestión de Personas para nuevo Target de clientes

- Plan de transición y contingencia para los puestos clave de la compañía empujado desde el CA.
- Atraer y retener a los mejores profesionales en TIC para el sector retail.
- Sistema de Gestión por Competencias y Productividad. Redefinición e implantación de políticas de remuneración.
- Transferencia de capacidades Comerzzia al resto de la organización.
- Desarrollo de las dinámicas de Teletrabajo.



Un Proyecto ilusionante
**VAMOS A HACER
HISTORIA**



Perspectivas financieras



Guidance 2026, crecimiento rentable para los accionistas

	2023	2026
Ingresos	21,8 M€	31-33 M€
EBITDA	3,1 M€	4,8 M€
% Ingresos Internacionales	6,0%	12-15%
% Ingresos Recurrentes	≈50%	> 50%
Inversión en Software	Prudencia	< 0,8 M€/año
Dividendos	Continuidad	Pay out ≈ 50% sobre Resultado Neto Atribuible

(*) Previsiones orgánicas sin tener en cuenta adquisiciones.

Conclusiones



PRIME: Productivity, Revenue, Innovation and Market Expansion

01

Trayectoria sólida y buena ejecución PE 2021-23.

02

Conocimiento de los Drivers de la Transformación Digital.

03

Absoluta confianza en la escalabilidad de comerzzia.

04

Fuerte crecimiento en Servicios IT Retail

05

Crecimiento Orgánico e Inorgánico.

06

Crecimiento con Rentabilidad y balance sólido.



GRACIAS

www.tier1.es · ir@tier1.es





STRATEGIC PLAN

2024-2026

www.tier1.es · ir@tier1.es



Disclaimer

This document (“the Presentation”) and the information contained therein are presented by Tier1 (“the Company”) for informational purposes only. These materials should not be considered as a substitute for the exercise of independent judgment and under no circumstances should they be considered as an offer to sell or as a solicitation of an offer to buy any security, nor are they a recommendation to sell or buy securities. The information contained in the Presentation complies with the current regulations of the BME Growth segment of BME MTF Equity.

Any investment decision must be made on the basis of an independent review of publicly available information by a potential investor.

The information contained in the Presentation is not complete and must be examined in conjunction with the information available from the Company on its website (<https://www.tier1.es>), as well as on the BME Growth website (<https://www.bmegrowth.es>). The information in the Presentation and the opinions made are to be understood as made on the date of the Presentation and are subject to change without prior notice. It is not intended to provide, and so should be understood, a complete and comprehensive analysis of the commercial or financial situation of the Company, or of its future projection. Furthermore, the information contained in the Presentation has not been independently verified, with the exception of the financial data obtained from the Company's audit and information from independent analysis companies. In this sense, certain financial information included in the Presentation may not be audited, reviewed or verified by an independent external auditor as indicated below, in addition to having been rounded or supplied by approximation, so that some amounts may not correspond with the total reflected. Neither the Company nor any other person is obliged to update or keep the information contained in the Presentation up to date or to report any change, and any opinion expressed in relation to it is subject to change without prior notice.

The verification of the data carried out for the year 2023 has been the subject of a complete audit by the auditor of the Company KPMG Auditores, S.L.

Content

Tier1 at a glance.

Target Market Situation.

Basis of the Strategic Plan.

Strategic Lines.

Financial Perspective.

Conclusion.





Tier1 at a glance



Tier1, Technology with a Purpose.

Tier1 is a group of leading **IT companies** that drives innovation and digital transformation for its clients.

With a sustainable and agile approach, it works as an **expert team** in **process optimisation**, applying knowledge in **software solutions and first level systems architecture** to Retail and Industrial companies.



SOFTWARE

We build, implement and maintain software solutions.

IT SERVICES

We deploy and maintain IT infrastructure.



Three decades of consolidated project, six years since quoted at BME Growth.



comerzzia

ACQUISITIONS

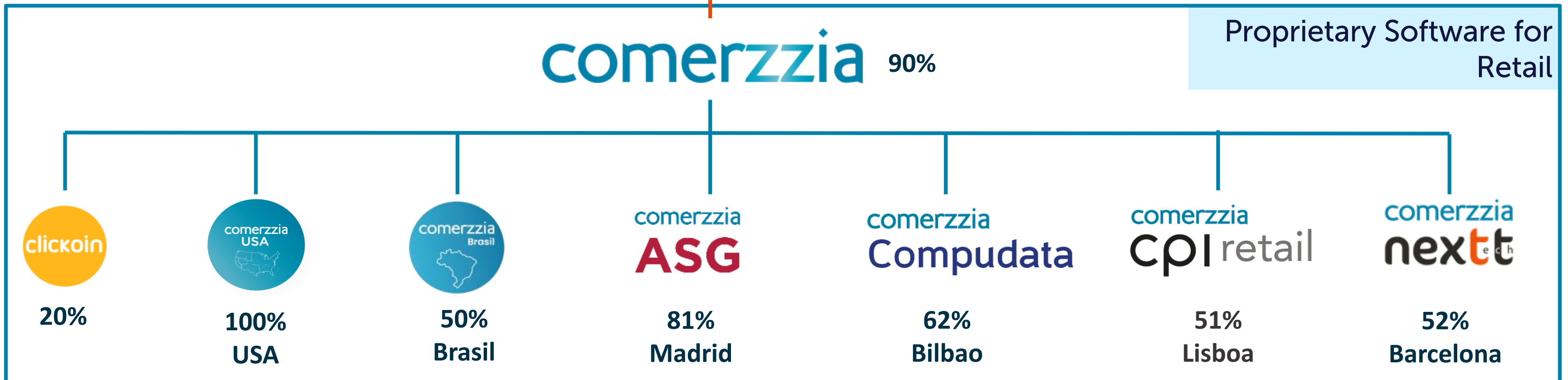


JOINT VENTURE

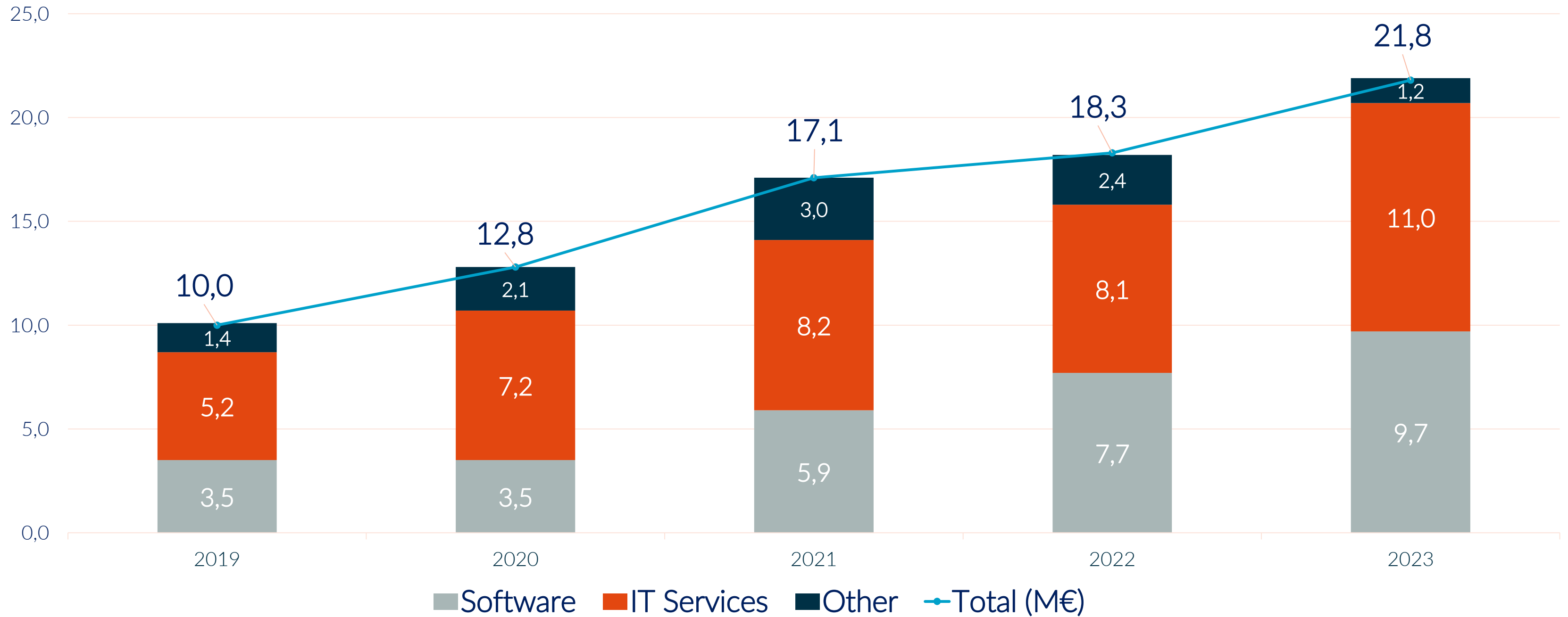


Gartner® references
 POS 2016/2018/2020/2021/2024
 CLIENTELING 2020/2021
 SIM/OMS 2023

Tier1 is the engine of our project, comerzzia its scalability.

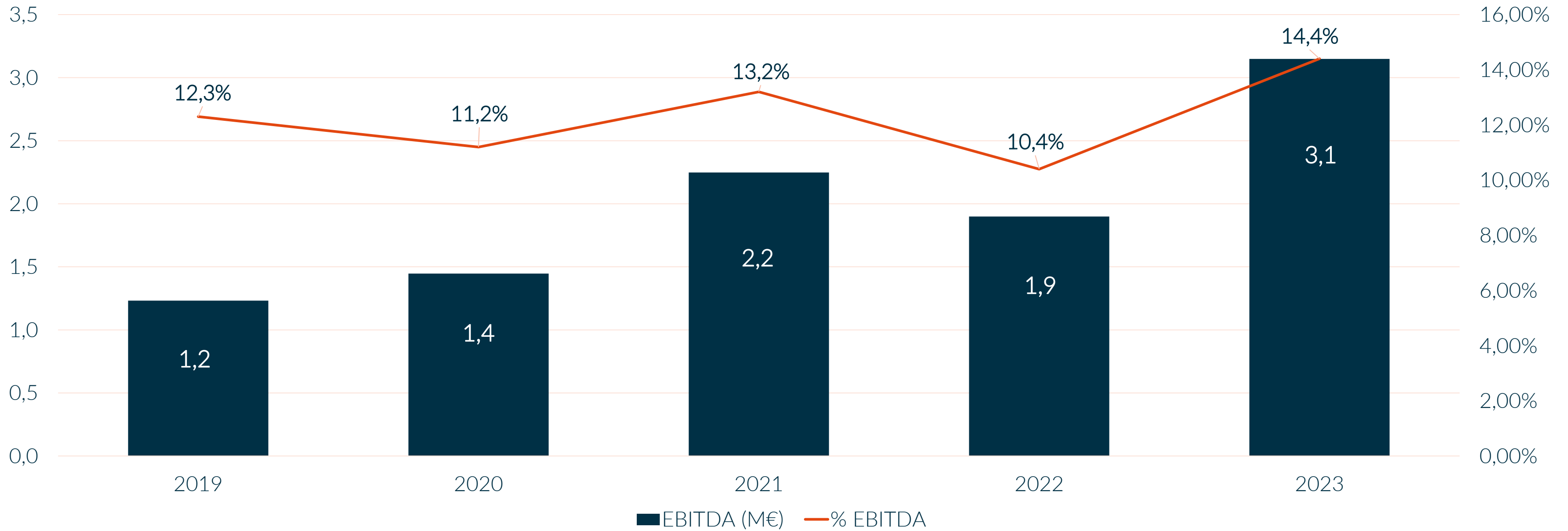


Very high Revenue Growth in Software and steady in IT Services.



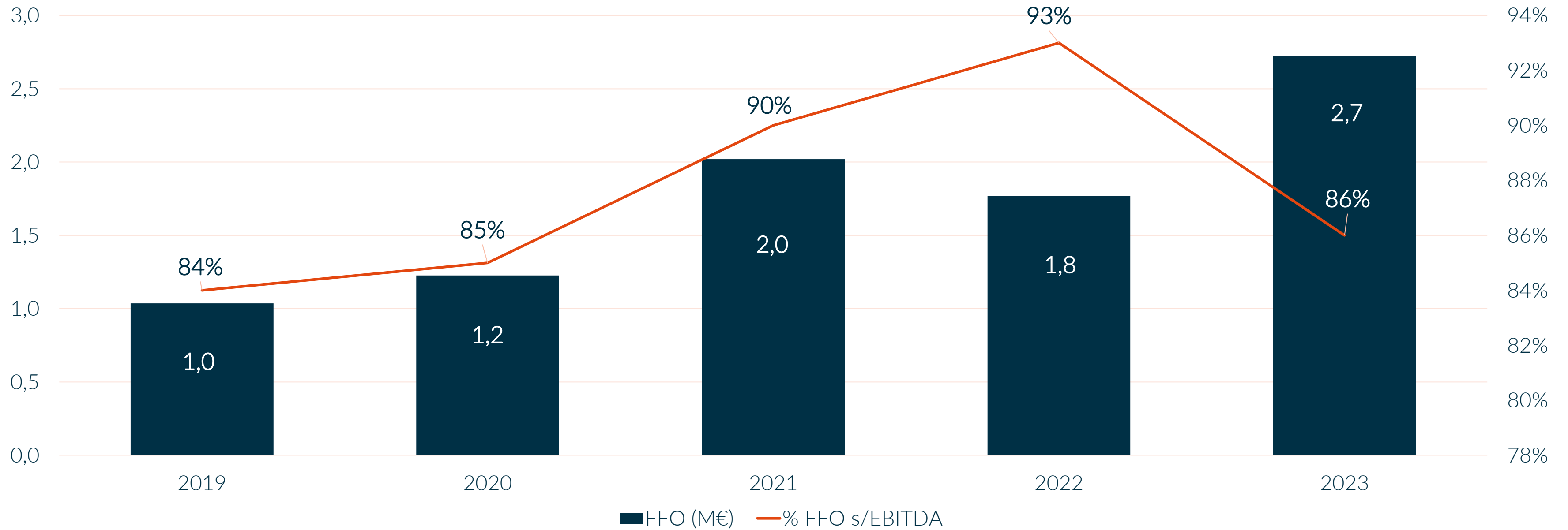
CAGR = 21%

Significant growth in EBITDA.

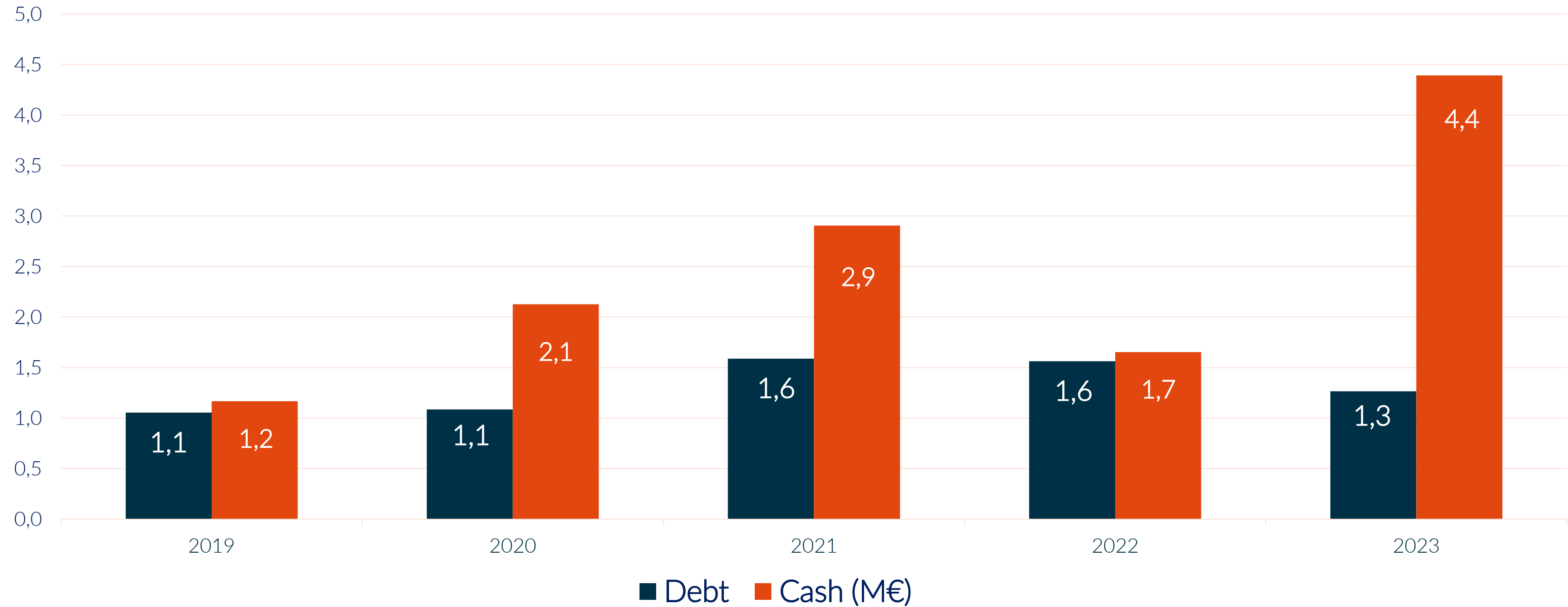


CAGR = 27%

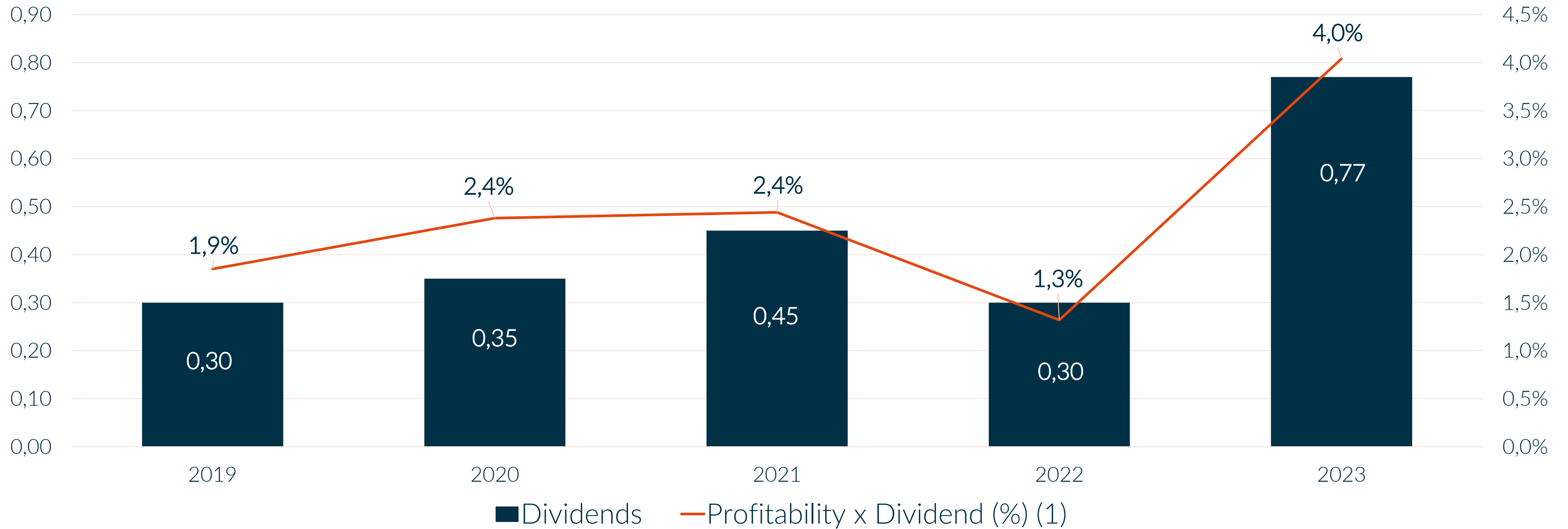
Outstanding Generation of Funds from Operations.



Financial strength reflected in net cash



Solid shareholder Remuneration.

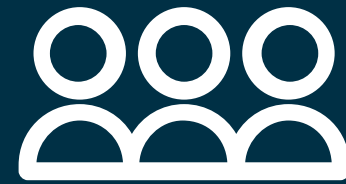


(1) Accrual/ average annual capitalisation

Liquid and Solvent Balance; focus on Software, Retail, and Recurring Revenue.



CLIENTS
+1000



PROFESSIONAL
+350



RETAIL FOCUS
64% sales



RECURRENT
10,3 M€
Recurring Contracts
CAGR: 24%



CAPITALISATION
≈34 M€



ROTATION
≈20%

LIQUIDITY

76,4 %

SOLVENCY

53,3 %

ASSET

14,0 M€

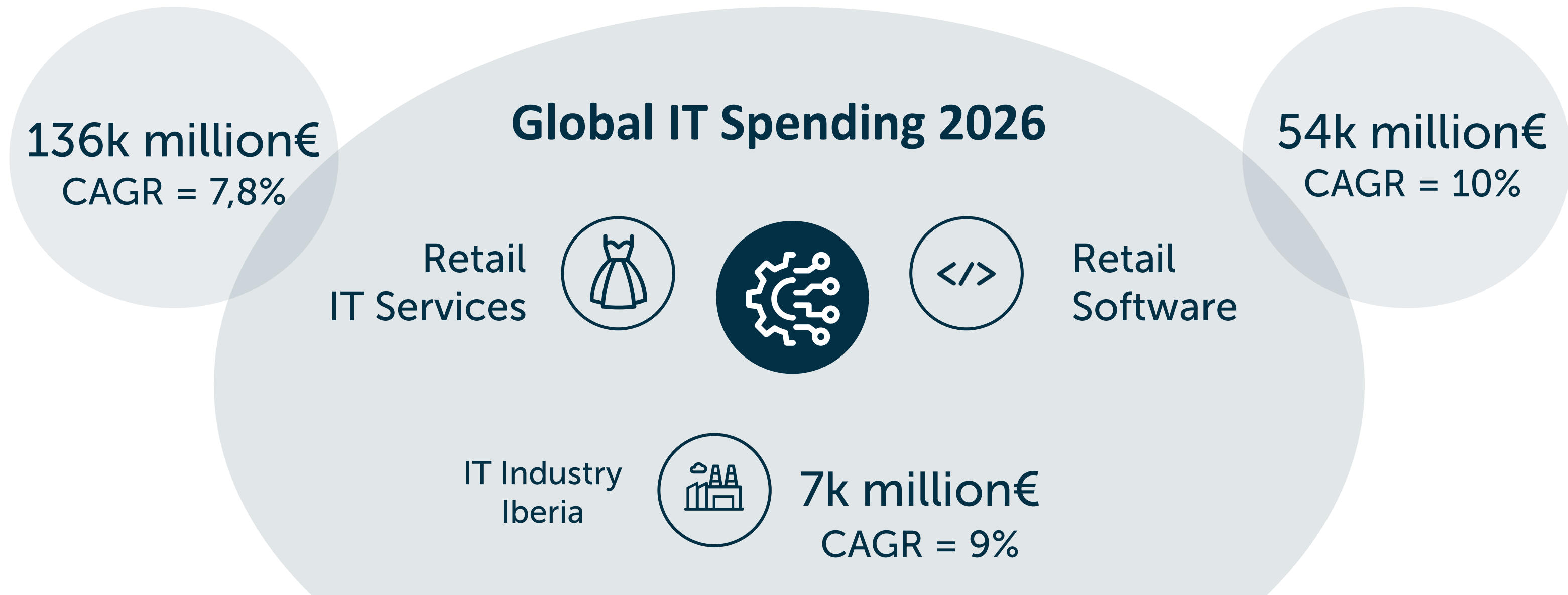
Target market situation



Opportunity: Growing market subscribed to Digital Transformation.

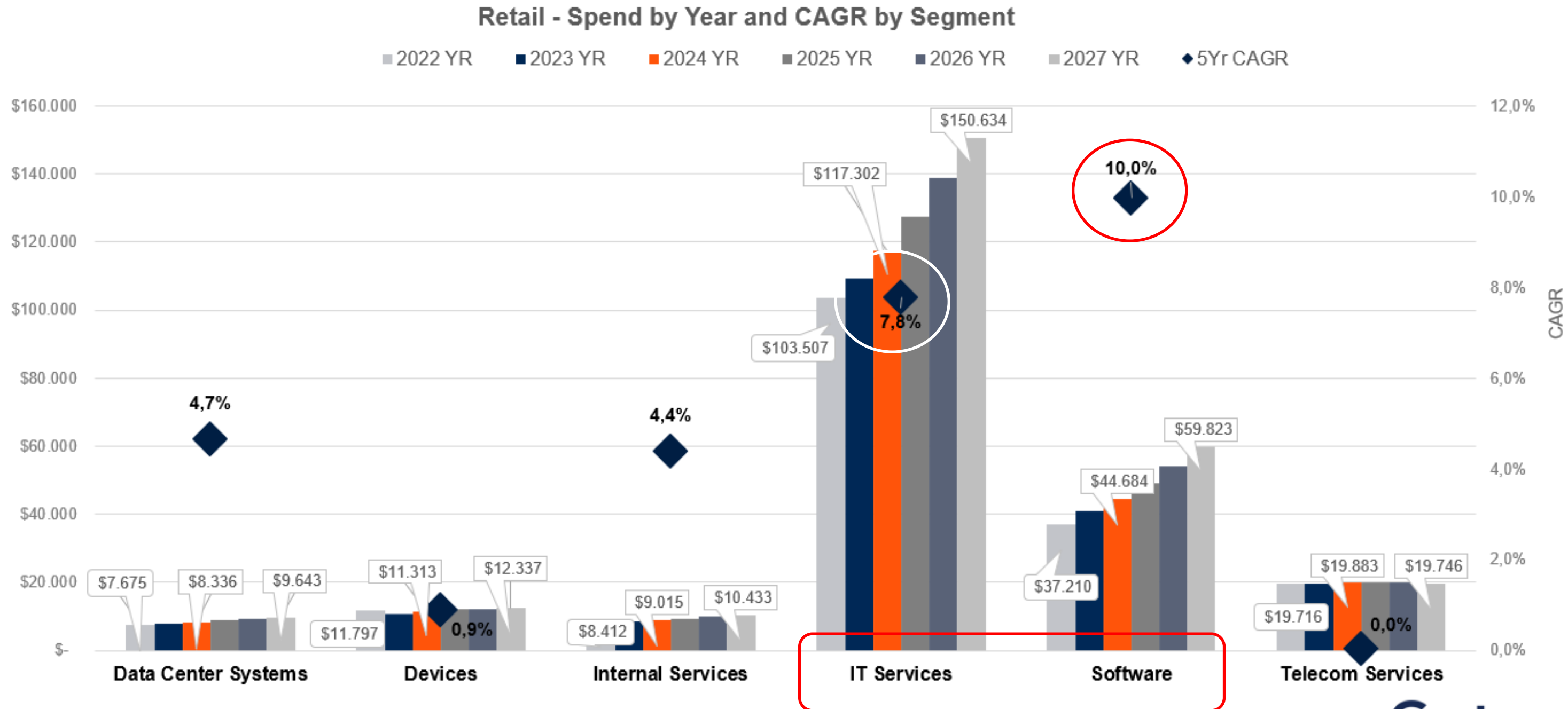
"Worldwide IT spending by companies in all industrial markets will increase by 8.6% in 2024, and with a year-on-year growth rate of 9.0% until 2028."

"According to Gartner's forecasts, global IT spending in the retail sector will grow by 7.5%, until 2028."



Opportunity: Focus on IT segments with the highest increase in expected spending.

Forecast Segment IT Spend in the Vertical by Year With Five-Year CAGR



7 © 2023 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. or its affiliates. Source: [Forecast: Enterprise IT Spending by Vertical Industry Market, Worldwide, 2021-2027, 3Q23 Update](#)

Drivers for the Digital Transformation of the IT and Retail Market.

IT General



MOBILITY



ARTIFICIAL INTELLIGENCE



SAAS/CLOUD



DATA MANAGEMENT AND CYBERSECURITY

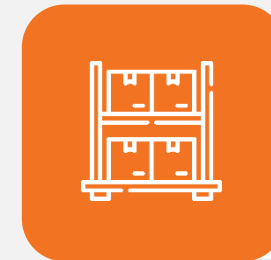


TECHNOLOGY: COMPOSABILITY,
INTEGRABILITY

IT Retail



UNIFIED COMMERCE



ORDER MANAGEMENT



SALES FORCE MANAGEMENT



CHANGES IN CONSUMER HABITS



INTERNATIONAL TAXATION

Bases of the Strategic Plan



Strengths and Development Areas of Tier1.

Strengths:

- Brand and product comerzzia recognized by the market.
- Expertise in Processes, Technology and Software.
- Integral Offering for Retail.

Development Areas:

- Redefining Comerzzia's "Channel" by adapting it to the reality of each target market.
- Adapt the Processes and the management, commercial and operational structure to our "new size" and "new target" of customers.
- Post-sales support and good Customer Experience.

The Management Board promotes the EP.

- The 2018-20 Plan has been successfully completed: "The leap to BME".
- Successfully completed the 2021-23 Plan: "In search of leadership in IT Retail in Iberia"
- Development of the 2024 – 2026 Plan.

Objectives Plan 2024-26:

- To make comerzzia a leader in Iberia and a reference in Europe and LATAM.
- To strengthen the leadership of IT Services for Retail in Iberia.
- Complement organic growth via Acquisitions.
- To strengthen the Organisation's capabilities and talent for the new company dimension and the new customer target.

Strategic Lines. GPS model: Growth, Performance and Sustainability.



Growth

Growth Axes

G1: comerzzia: Strengthening in Iberia and International Development (Latam and Europe).

G2: High quality IT services for the Iberia Retail sector.

G3: Growth via acquisitions.

G4: Software promotion for the Industrial sector.



Performance

Growth Levers

P1: comezzia Network Partners.

P2: Flow in IT Services that guarantees Growth and Productivity.

P3: Skills in Project Programming, Implementation and Support.

P4: Artificial Intelligence Development.



Sustainability

Organization and Culture

S1: Shareholder Reorganization and Enhanced Governance.

S2: Attraction, Development and Loyalty of Talent.

Strategic lines

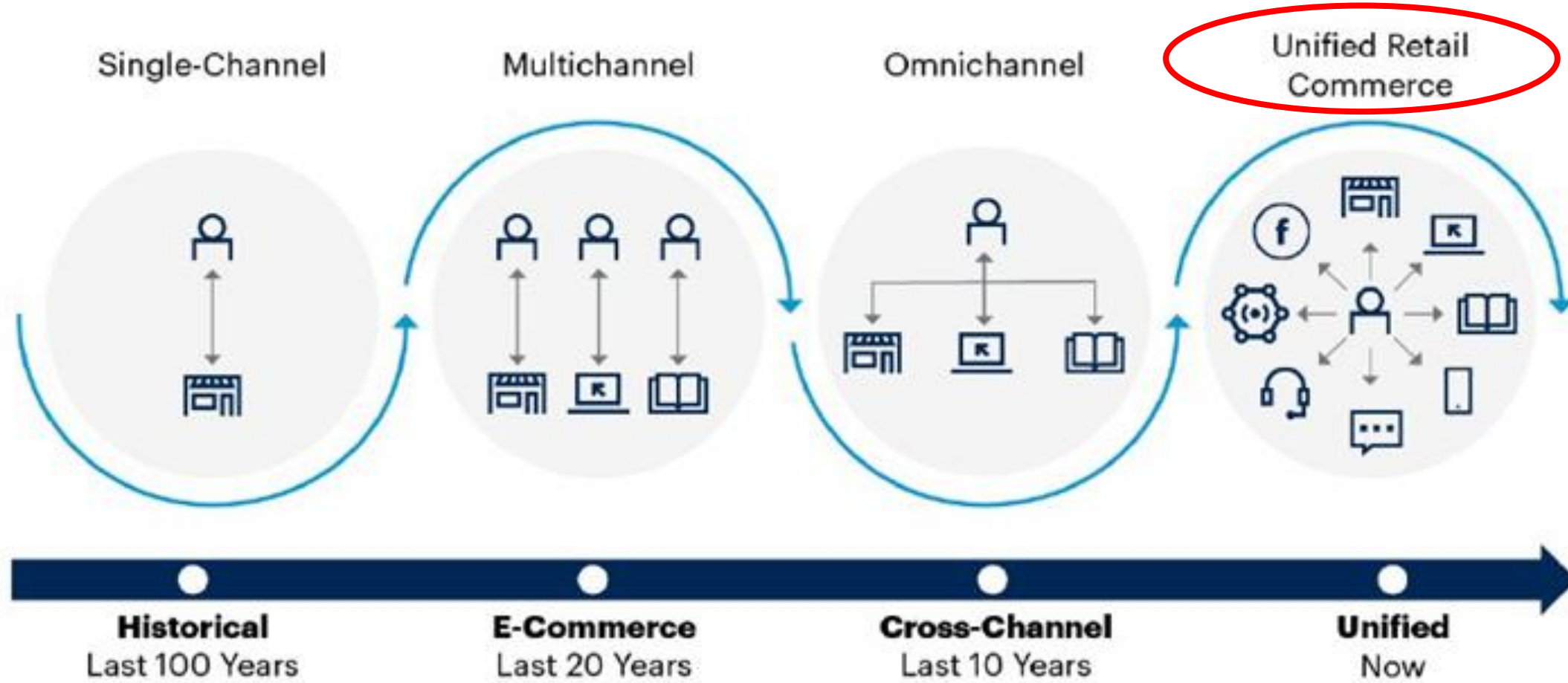


G1. comerzzia: Strengthening in Iberia and International Development

Q1. comerzzia Partner Network

Our customers' need: Unified Commerce.

The Evolution of Modern Retail



Source: Gartner
767398_C

Gartner®

"Customers expect an experience that allows them to shop anytime, anywhere, using any touchpoint."

This experience must flow effortlessly between online and offline, adapt to mobile devices, integrate with social networks and take advantage of the capabilities of the Internet of Things (IoT), thus ensuring that they can be served anywhere and anytime they choose.

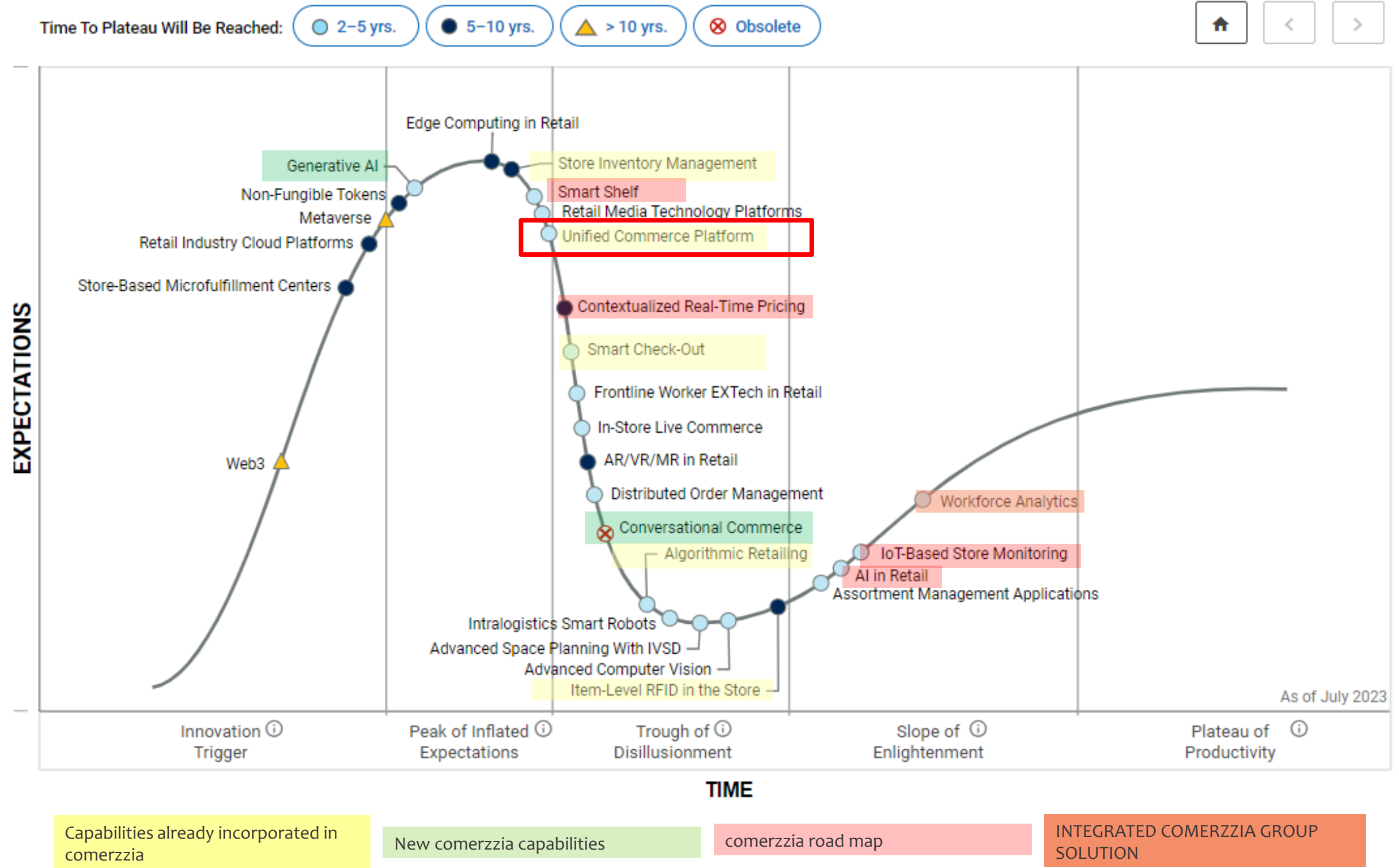


**MAIN DRIVER:
UNIFIED COMMERCE**

The need at the right time: Unified Commerce Platform.

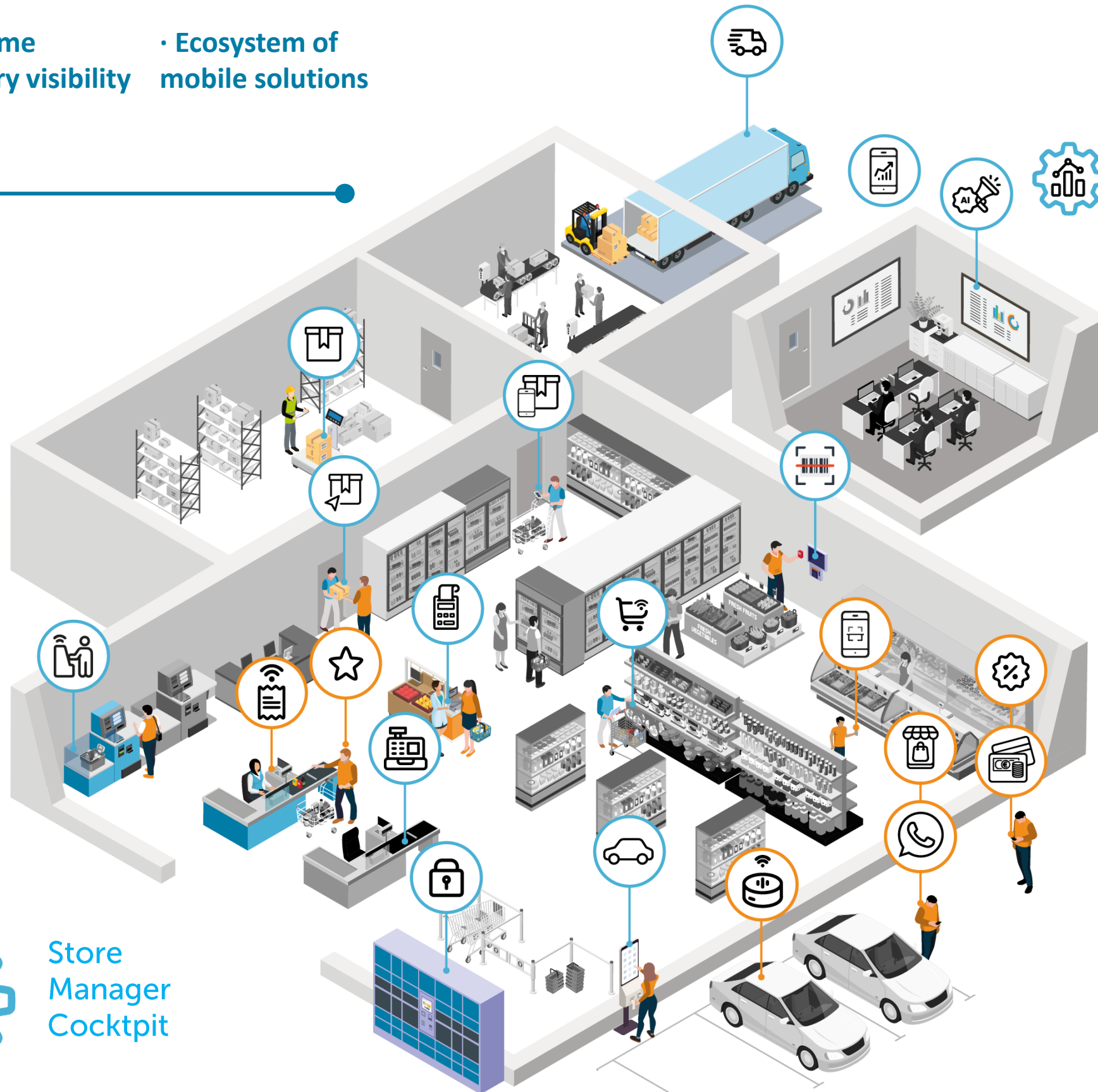
A Unified Commerce Platform is the software solution that integrates the drivers of the digital transformation of retail companies.

A flexible, integrable and modular solution allows rapid adaptation to changes, improving the retailer's autonomy and strengthening the resilience of their business.














comerzzia solves the growing complexity of retailer.

- Real-time inventory visibility
- Ecosystem of mobile solutions











 Store Manager Cockpit

Store&Staff

- | | |
|--|---|
|  POS |  OMS/SIM |
|  FastPOS |  Click&Collect |
|  SCO |  Curbside Pickup |
|  Smart Cart |  Delivery |
|  <u>Price Scanner</u> |  Czz Senior Management |
|  Involve CRM – Promo AI Engine | |

Clientes

- | | |
|--|--|
|  Coupons/Promos |  Scan&Go |
|  Promo |  e-ticket |
|  e-commerce |  <u>Whatsapp</u> |
|  Social Money |  <u>Conversational commerce</u> |

comerzzia is the native unified commerce platform



comerzzia adds value to its customers' business.

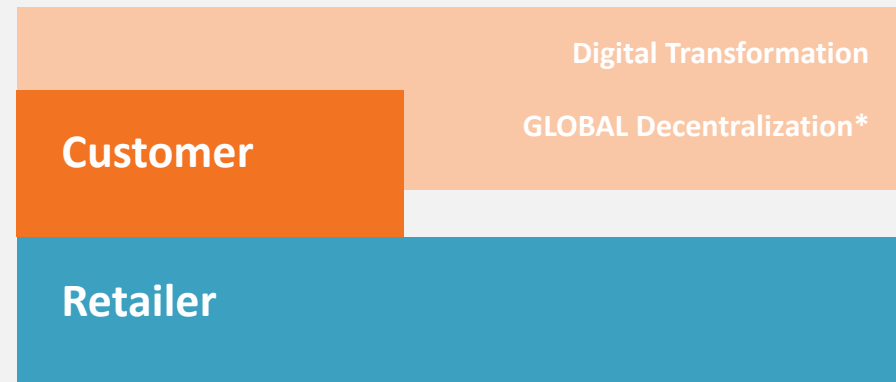
Increase in average ticket and sales per sqm



- ESL Smart Check Out
- Campaign management
- OMS from store

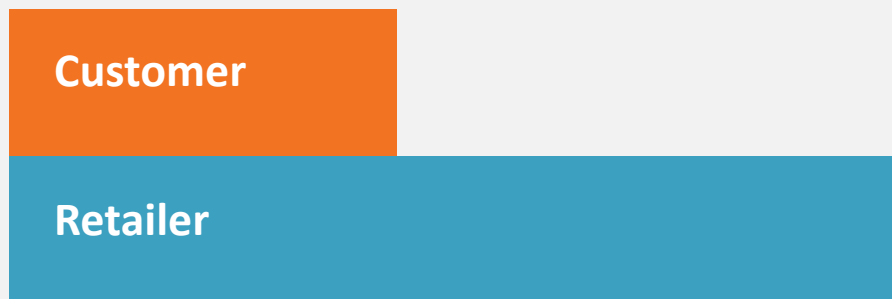


Increase online sales and store traffic



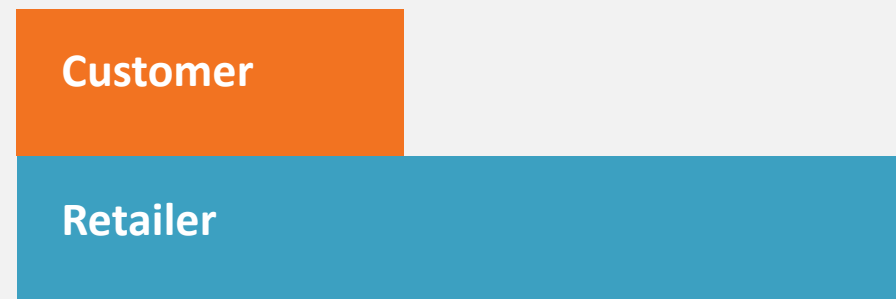
- OMS. In-store order picking
- Integration of the promotional system
- CX flexibility: Click&Car

Powering unified, flexible experiences



- Unified global solution
- Campaign management and advanced analytics
- Loyalty and promotions

Increase traffic and in-store turnover



- Rapid internationalization
- Unified global solution
- Loyalty and promotions

comerzzia has clear differentiating elements compared to its competition.

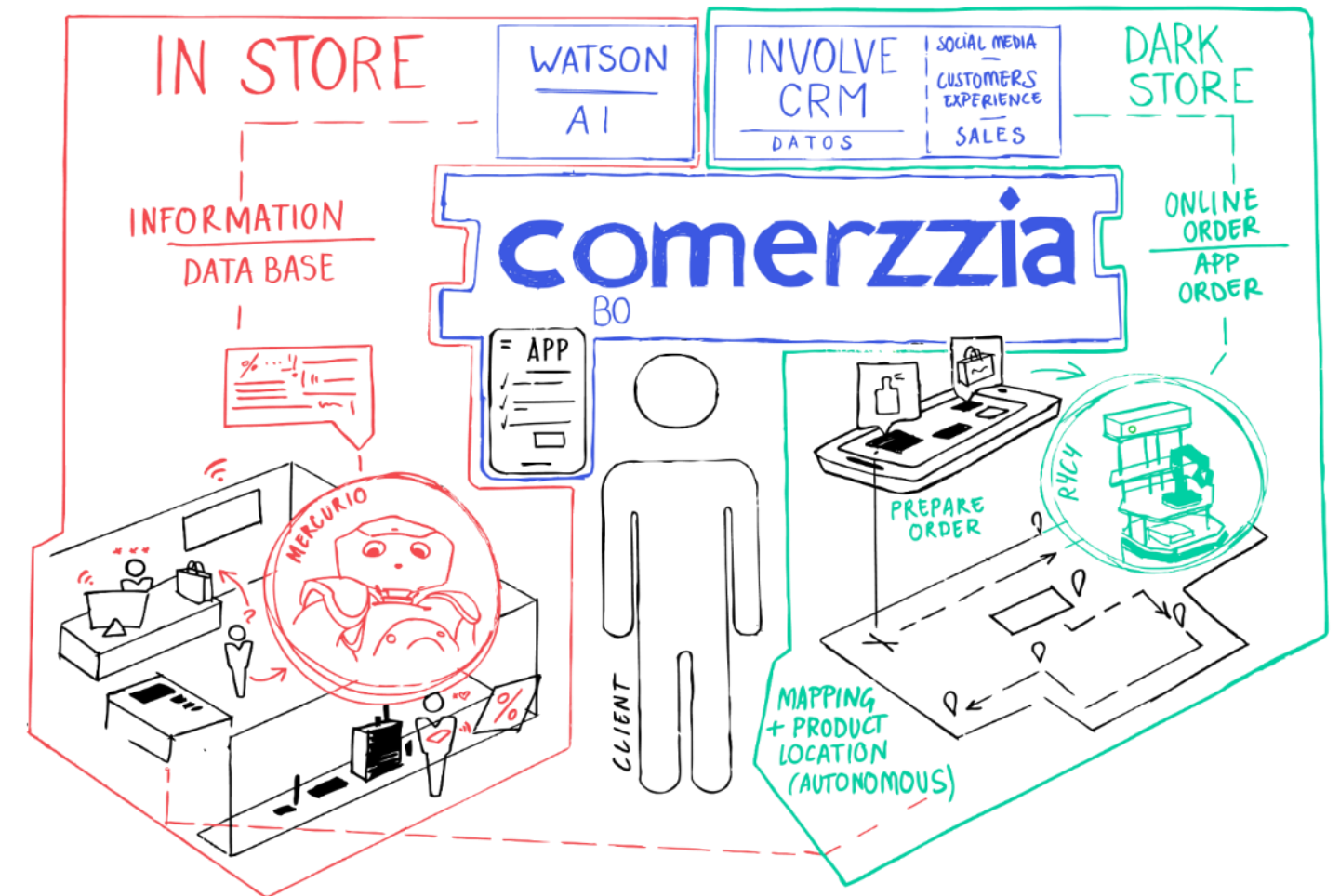
Best return on inversion rate on the market.

The only solution on the market redesigned and built from the ground up for unified commerce.

Flexibility, adaptability for both food retail and specialist retail.

Source code shared with the customer and partner.

It has modular, flexible and independent components that allow it to operate autonomously (composable).



Gartner: "comerzzia POS contains an internal OMS designed to meet the current and future needs of retail at any point of customer contact. comerzzia's API services enable two-way integration with other OMS or e-commerce and m-commerce platforms."

comerzzia sells licenses flexibly and shares revenue with its partners.

Revenue Generation	
Type of revenue:	Revenue distribution:
Purchase of licenses	Comerzzia → between 50% and 90% Partner → between 10% and 50%
License Rental	
License Maintenance	
Implementation Services	100% the partner

License price calculation (depends on):	
(i) N° of comerzzia modules	(ii) N° POS (Point Of Sales)

Three Ways to Serve Licenses
<p>SaaS</p> <p>Software as a Service in the cloud. Pay per Use</p>
<p>SaaS Enhanced</p> <p>Cloud infrastructure that is always available, accessible, scalable, and flexible. Pay per Use</p>
<p>On Premise</p> <p>Proprietary infrastructure at the customer's premises. Purchase of licenses.</p>

Gartner: "Comerzzia is offered as a multitenant SaaS solution available on Amazon Web Services (AWS), Google Cloud, Microsoft Azure or OVHcloud, or available to be licensed on-premises."

comerzzia's Road Map has one foot in the present and one eye on the future...

2024

2025

Strategy

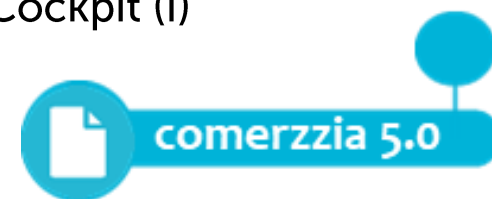
- ✓ Portugal FOOD Position
- ✓ Brazil & Mexico Consolidated
- ✓ Italy France Direct Deployment
- ✓ M&A Hospitality Integration

- ✓ Brazil, Italy , France Best References (food)
- ✓ M&A Marketing Automation
- ✓ Comerzzia Direct Go To Market (Only SaaS)

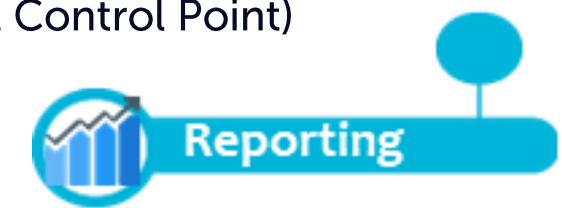


Functionalities

- ✓ Smart Shelf for FOOD (SENSEI)
- ✓ Real-time store IoT platform
- ✓ Real-time pricing for customers (2 food, contextualized)
- ✓ Salesforce Cartridge Promotion Engine. (Official certificated)
- ✓ Sales Audit.
- ✓ comerzzia Reports (I).
- ✓ Direct WhatsApp Processes (API)
- ✓ Tap To Phone (Mobile FastPOS Payments)
- ✓ New Module StoreManager Cockpit (I)
- ✓ WELMEC Certification
- ✓ EN:54501 Certification
- ✓ BOSO 5 Responsive (I)



- ✓ Delivery integration Group (food & hospitality)
- ✓ OMS Specialist Algorithm (optimal service)
- ✓ Automatic store replenishment algorithms.
- ✓ New Marketing Automation complement (Distributed Data Streaming) EVENTS.
- ✓ New Module Sales Audit
- ✓ comerzzia Reports (II FlexMonster Support).
- ✓ New Module StoreManager Cockpit (II)
- ✓ HACCP/APPCC (Hazard Analysis & Critical Control Point)
- ✓ BOSO 5 Responsive (II)
- ✓ Senior Management APP



Architecture

- ✓ Multivendor POS Capacity (API)
- ✓ PISCA HTML & Bootstrap POS Deployed
- ✓ API REST Enhancement for third party integrations & Mobile Apps
- ✓ PISCA Project (COMPOSABILITY 2-PBCs open to Comerzzia Group)
- ✓ Distributed DataBase (reporting & Analytics Purposes)

- ✓ Alternative Distributed Process for Sales
- ✓ LOW CODE PROJECT
- ✓ TOTAL COMPOSABILITY
- ✓ Ultra Scalable Document Processor (Distributed Data Streaming).



... as well as its Strategic Road Map.



Global Partners

To strengthen in Europe and LATAM our **network of global partners** based on local and global service providers who are experts in retail, including Joint.



M&A Growth

Acquisition of innovative companies (€5-10 million in revenue) that allow the company's international growth and expansion, **scalability**, complementary products or services and intellectual capital.



R+D Projects

The investments are focused on **new technologies**, such as comerzzia Saas, Whatsapp, AI, Store Manager Cockpit Module, total composability, API, along with other R+D projects.

Summarizing the keys to comerzzia's Scalability.

Technology

Composability
Apification
Source code

International

Taxation and Taxes at
More than 60
countries

And a Network of Partners, who
sell and implement licenses



Knowledge Network

University
Partners
Clients

References



Positioned in the Market Guide
for Retail.

The only Spanish
technological solution.



Gartner

P1: comerzzia Partner Network.

- **Identification and Consolidation of Partner and Partner Type for each of the Target Markets.**
- **Three approaches: Traditional, Joint Venture, Acquisition.**
 - **Iberia: Focus on current partners (Tier1, Seidor, Inetum).**
 - **Latam:**
 - ❖ **Brazil → Joint Venture comerzzia Brasil with Seidor.**
 - ❖ **Mexico → Pending Partner for Joint Venture.**
 - ❖ **Colombia → Belltech.**
 - ❖ **Chile → Belltech.**
 - **Europe:**
 - ❖ **Italy → Retex.**
 - ❖ **France → Search for a local partner vs joint venture vs acquisition.**
- **Strengthening and Optimizing the Partner Network:**
Training and Certification Program, and Technical and Commercial Support.



G2. High quality IT services for the Iberia Retail sector.

Q4. Flow in IT Services that guarantees Growth and Profitability

The main technology consultancies endorse the focus and the opportunity.

- **79% of retail CIOs report that they intend to invest in a net increase in their store number.**
- **69% of respondents indicate that they plan to increase investments in store technology in absolute budget value.**
- **71% of leaders plan to increase spending on technology investments in stores compared to global digital spending.**

The digitalization of the store goes through mobility, RFID, robotics, SCO, augmented reality/virtual reality [AR/VR]), ... and increase the efficiency and effectiveness of store operations in the execution of unified commerce.



Synergy in Retail between Software and IT Services



comerzzia

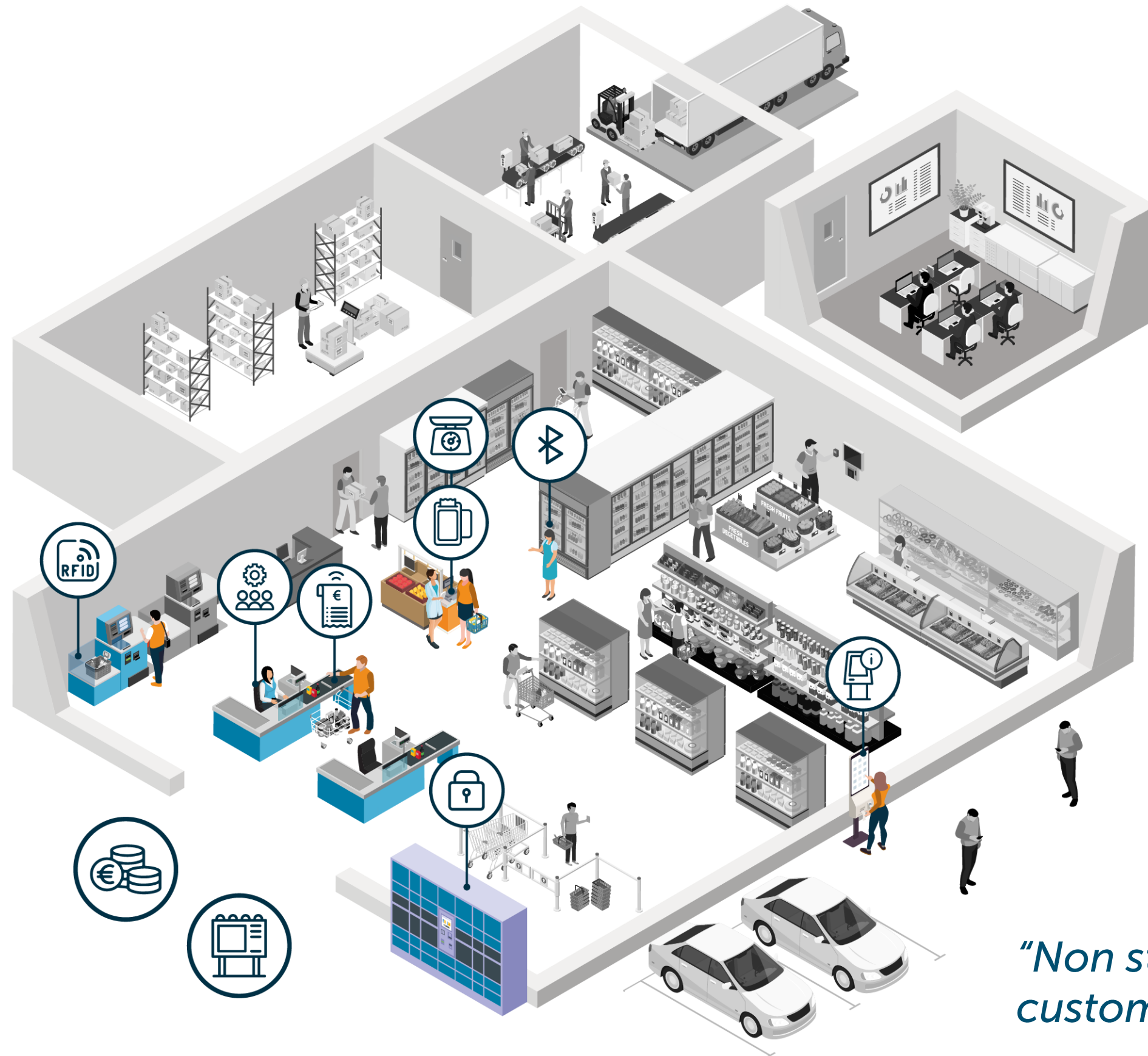
Comprehensive support in software and hardware creates essential synergies in both directions that ensure the continuous operation of the store, ensuring that sales never stop.

*“Non stop selling,
anywhere, anytime,
the way customers like”*



comerzzia
Gold Certified Partner

In-Store IT Services



- Scales
- Monetic management
- e-ticket
- Lockers
- TEF Services
- RFID
- Shift management
- TPV, Kioskos, totems
- Digital signage
- In-store communication

We deploy and maintain + 1,000,000 technological elements throughout the Iberia territory with our own personnel.

“Non stop selling, anywhere, anytime, the way customers like”.

Wide range of IT Services

1

HEADQUARTER

DEPLOYMENT AND MAINTENANCE OF MANAGED SERVICES

CLOUD

CYBERSECURITY

MICROSERVICES – KUBERNETES

VoIP

DIGITAL WORKPLACE

HYPERCONVERGENCEA

2

STORES

DEPLOYMENT AND MAINTENANCE OF 100% OF ELEMENTS IN PHYSICAL STORE

POS, TEF, SCALES, SELFCHECKOUT

MOBILITY MANAGEMENT

ELECTRONIC LABELS

DIGITAL SIGNAGE

REMOTE AND IN-STORE, WITH LOCAL TECHNICAL SUPPORT DEPLOYED THROUGHOUT IBERIA

TECHNICAL SPoC 24x7x365

OWN STAFF

Tier1, with Strategic Manufacturers for its Technology Investment Portfolio.

"71% of leaders plan to increase spending on technology investments in stores." *Source: Gartner.*

Agreements with strategic manufacturers covering 100% of the technological product portfolio. Knowledge of retail business processes and synergies with comerzzia is key.

<p>1. POS and FastPOS Fast and traditional in-store transactions.</p>	<p>2. SELF CHECKOUT They allow customers to scan and pay for their own items.</p>	<p>3. SMART CARTS Carts equipped with automatic item identification technology</p>
<p>4. ELECTRONIC LABELS Remote pricing information and product information.</p>	<p>5. RFID in STORE Real-time inventory tracking.</p>	<p>6. OTHER Scanners, IoT sensors, robots, scales, recognition cameras, ...</p>

Success Stories



TransGourmet

- 78 Locations in Spain
- 3000 users
- 11,000 items
- Remote Support
- On-site Support
- Auxiliary Services



Channel Top 5 Food

- 300 Centres in Spain
- On-site support for 8,000 scales
- Legal Metrological Reviews
- Remote Support
- On-site Support
- Auxiliary Services



Objectives 2026 IT Services with focus on the TOP 50

Q2. Flow in IT Services that guarantees Growth and Productivity.



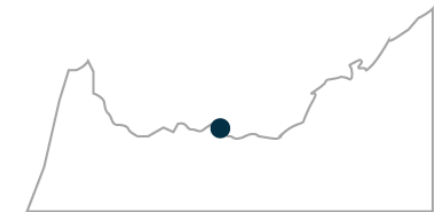
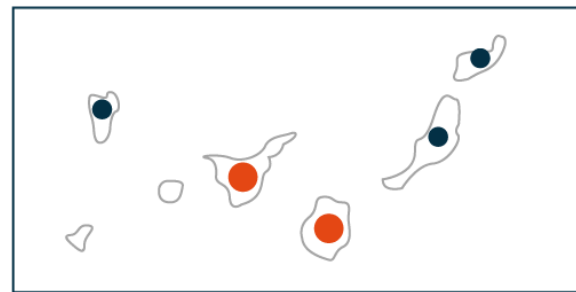
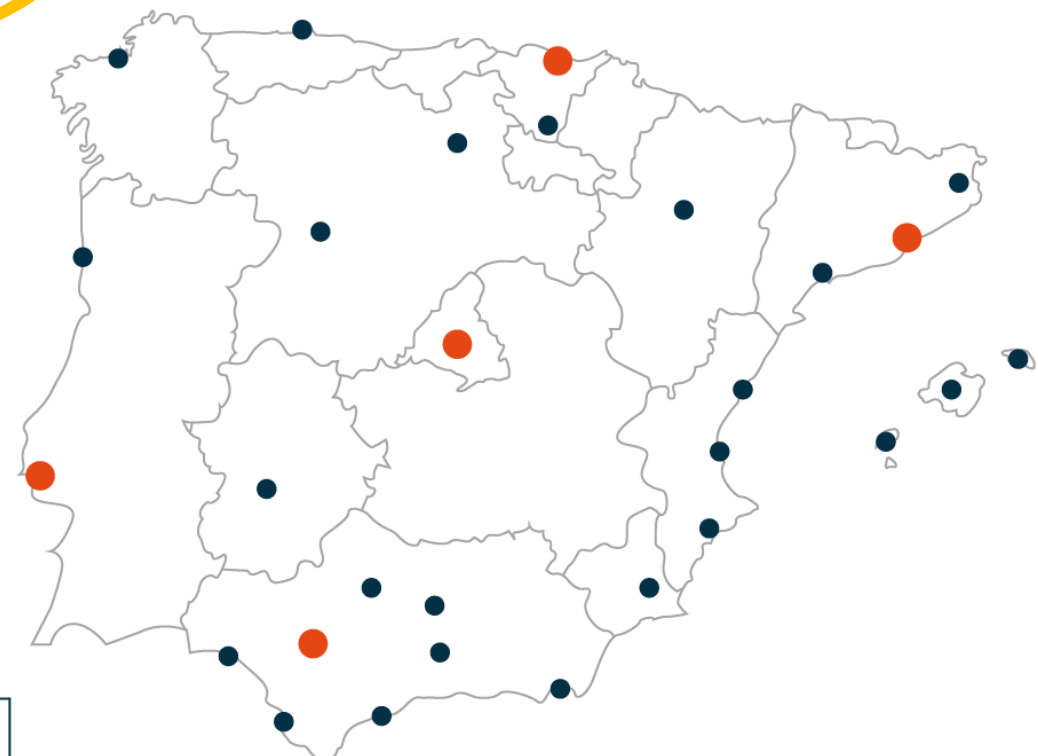
1. Homogeneous IT services with centralised Information Systems.
2. Level 0 24x7 service, Level 1 remote Hotline, Level 2 on-site and Level 3 specialists.
3. Expand Areas with lower presence: Portugal, North.
4. Agreements with international partners for transnational clients.

OBJECTIVE 2026

- Strong growth in Iberia – TOP 50 FOCUS.
- Growing presence of IT Services outside of Iberia.

IBERIA
15 million €
CAGR 17%

IT Services Market
 CAGR 2023-26: 8%

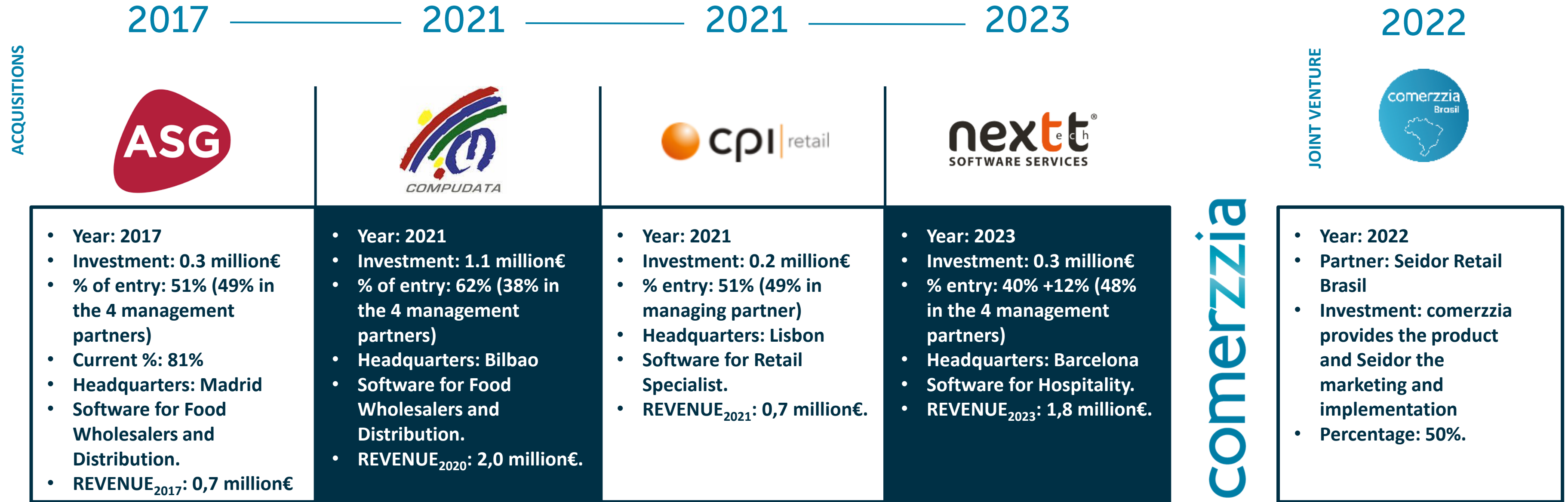


● Warehouse, technical resources, implementation and business development ● Technical Resources

G3: Growth via Acquisitions



M&A Strategy 2017-2023 focused on Comerzzia



comerzzia

- Target: Small companies with their own software for the Retail/Restaurant sector
- Ownership: Founding partners remain in the capital and management of the companies.
- Financing: 100% with own resources

2024-2026 Plan: Boosting Growth with Controlled Risk

ACQUISITIONS

- **Comerzzia Target:**
 - Retail implementers, WITHOUT their own product or with obsolete product for SWAP.
 - Companies with products in the pharmaceutical sector (adjacent to retail).
- **Target Tier1:**
 - IT Services Companies.
 - Companies that implement top-level software with a high presence in Retail.
- **Geographical Scope:** Iberia, Latam, France and the rest of Europe.
- **Sales volume:** between €5 million and €10 million.
- **Acquisition percentage:** >50% (preference)
- **Ownership:** Multiple management partners preferred.
- **Financial criteria:** Do not destroy cash, no excessive financial debt, no high labor liabilities.
- **Financing:** preferably equity or debt < 1.5 times EBITDA.

MERGERS

- **Target:** International or national IT companies with a turnover equal to or greater than Tier1 with a focus on Retail preferably.
- **Perimeter:** Group Tier1.

OBJECTIVES 2026

Acquisitions with a Focus on Retail:

- Portugal, IT Services.
- France, IT Software and Services.
- Iberia, software consulting/implementation.

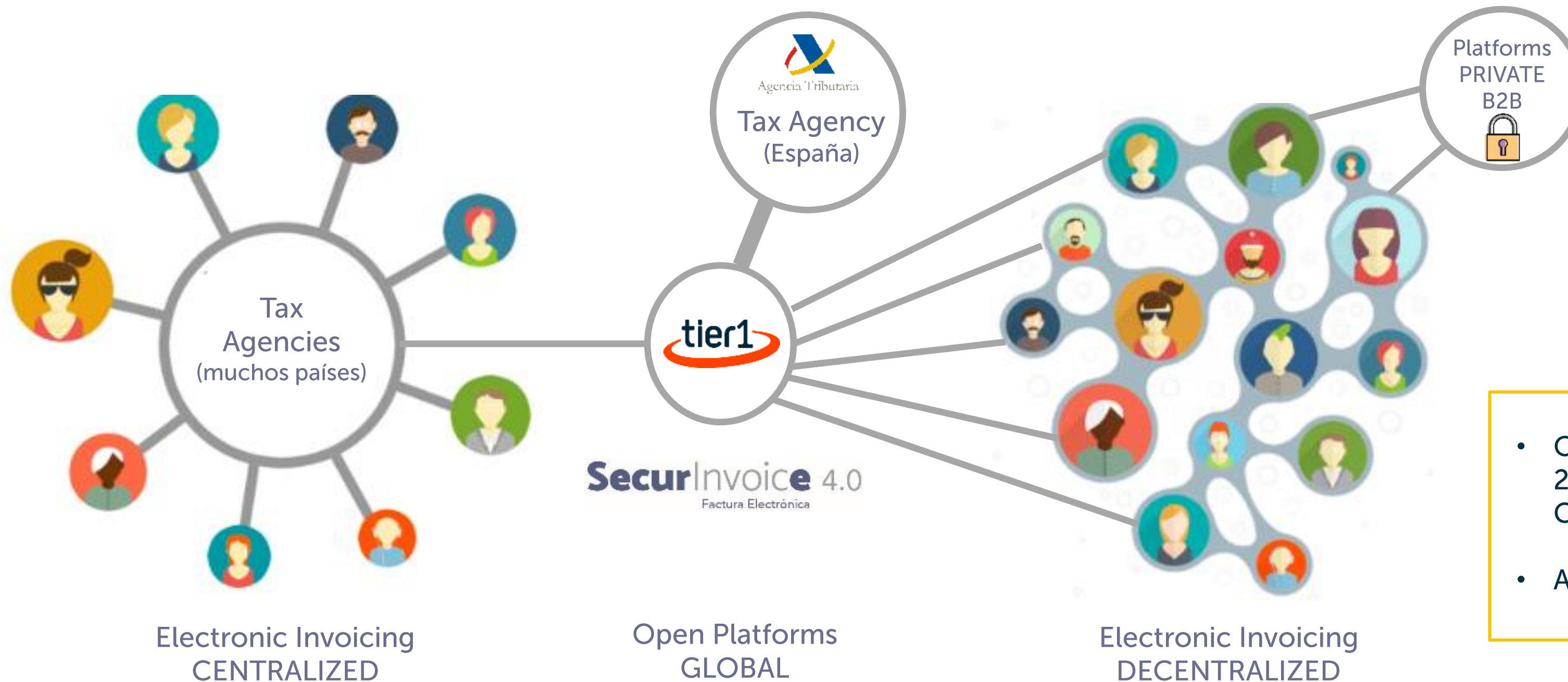
G4: Boosting the Industrial Sector



Tier1, Global Electronic Invoicing Operator with Securinvoice.

Frequent and Mandatory Changes in all countries: "More control in taxation and electronic invoicing".

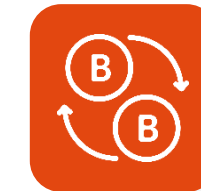
- "Similar models": More and more countries are using similar systems that we replicate with agility.
- "Current Scope Compliance": "B2C" and/or "B2B" software with adapted taxation in more than 60 countries.



- Opportunity in 2025 and 2026: Anti-Fraud and CREA CRECE Law in Spain.
- Action plan launched.

Tier1, Boost our proprietary software for the industrial sector.

20% of Tier1's turnover comes from the Industrial sector, with software being the loyalty element and generator of IT service synergies



CHANGE DRIVER: B2B

Road Map

Technological renewal: Composability, Integrability, Mobility.

Co-development projects and Pilots with clients: IoT, Data Management and Artificial Intelligence. i.e. Linear control of production, performance KPIs.

Focus on B2B, e-commerce and marketplaces.

DevOps Services for On-premise and Cloud Infrastructure.



OBJECTIVE 2026

- Securinvoice: market recognition.
- Attractor's technological renewal.

Software Industry
2.5 million€
CAGR 28%

Software IT Market
CAGR 2023-26: 10%

P: Transversal strategic lines

P3: Skills in Project Programming, Implementation and Support

P4: Artificial Intelligence

P3: Skills in Project Programming, Implementation and Support

- **Focus on Programming Acceleration and Code Optimization** via AI-assisted code generators, low-code/no-code development platforms, and testing. GitHub Copilot.
- **Focus on the Implementation Procedure** to adapt it to our new target of customers, to improve communication and commercial alignment.
 - Agility, quality of testing, compliance with deadlines, identification of risks and corrective actions promoted by the use of agile work tools.
- **Focus on People:**
 - Recruitment and loyalty of high value-added senior profiles vs. continuation with the policy of incorporating young talent.
 - Creation of independent Work Cells or Units based on leadership and teamwork.



P4: Artificial Intelligence

- **Innovation: Artificial Intelligence applied to Comerzzia.**
 - Execution of the R+D+i project: Promo AI Engine.
- **Horizontal Productivity: Improving of General Performance and Implementing New Tools**
 - Document Manager and integration of Microsoft Copilot for template automation.
 - **Application of Generative AI to the ServiceDesk and implementation of AI platforms (Google Cloud AI Platform, Microsoft Azure AI or IBM Watson) for automation of diagnoses and responses.**
- **Productivity associated with Software Development:** Application of AI to increase the capacity and quality of programming.



P4: R+D applied to keep comerzzia at the forefront of AI

- **Target Solution:** Generative AI assistant that allows the users to interact in natural language to offer them key information about their business and propose, simulate and implement the best promotions to improve their sales.
- **Objectives of the solution:**
 - **Keeping comerzzia, as a solution, at the forefront of AI trends.** According to Gartner: *"by 2026, 20% of repetitive processes will be automated in all sectors."*
 - To put in the hands of the customer a **new comerzzia module**, which brings value in terms of trust and time and cost savings, allowing marketing teams to focus on strategic aspects.
 - **Increase sales of comerzzia and Involve CRM Analytics.**



Crea las mejores
promociones y/o
cupones para un
segmento de
clientes



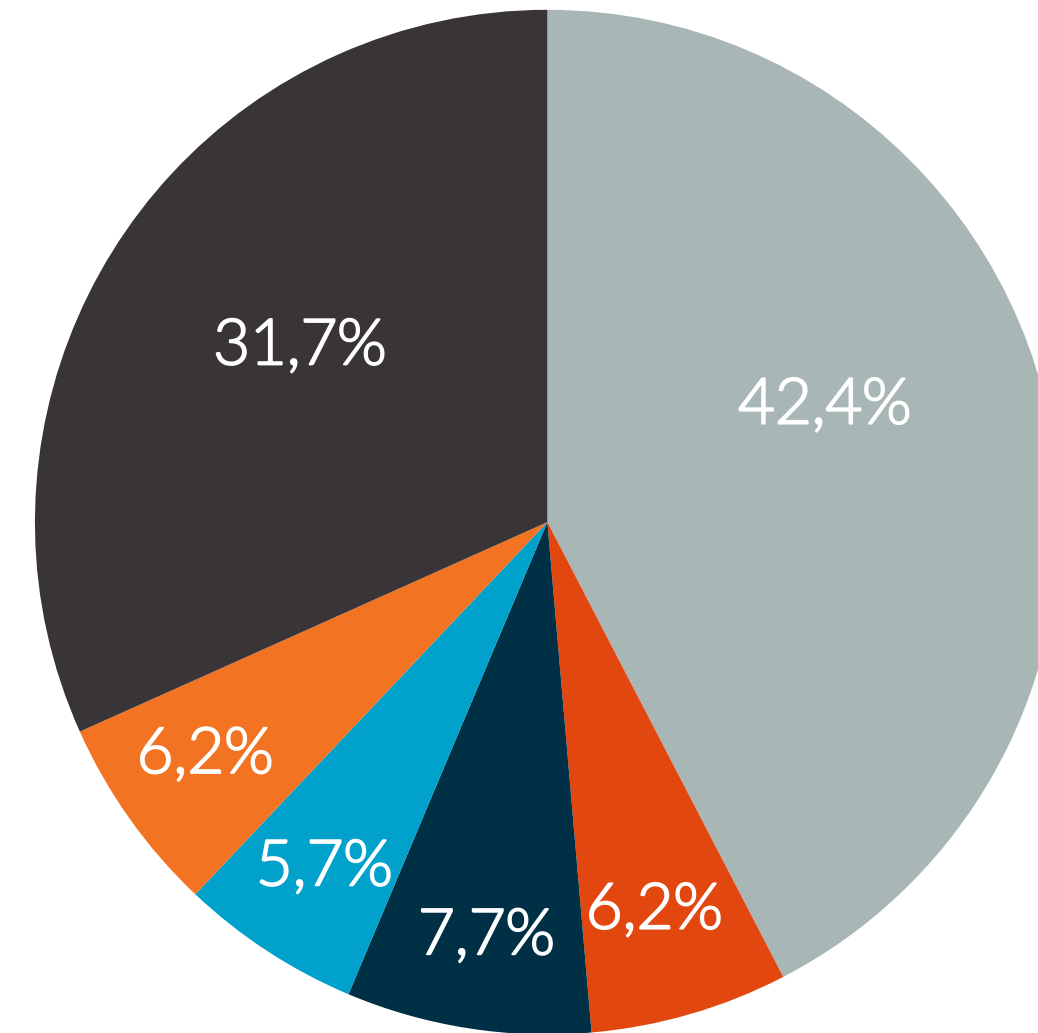
S: Organization and Culture

S1: Shareholder Restructuring and Group Governance

S2: People Management

S1: Shareholder reorganization.

- Firm intention of the company's main shareholders to improve the liquidity of the stock by facilitating the entry of new strategic investors in an orderly manner.
- The founding partner and major shareholder has the intention to reduce his stake to 20%, but remains the company's largest shareholder.
- Tier1's management team will remain committed to the business project by maintaining a significant shareholding.
- The company is open to possible integration processes with industrial partners, provided that the operation drives growth, ensures the sustainability of the project and generates value for Tier1 shareholders.



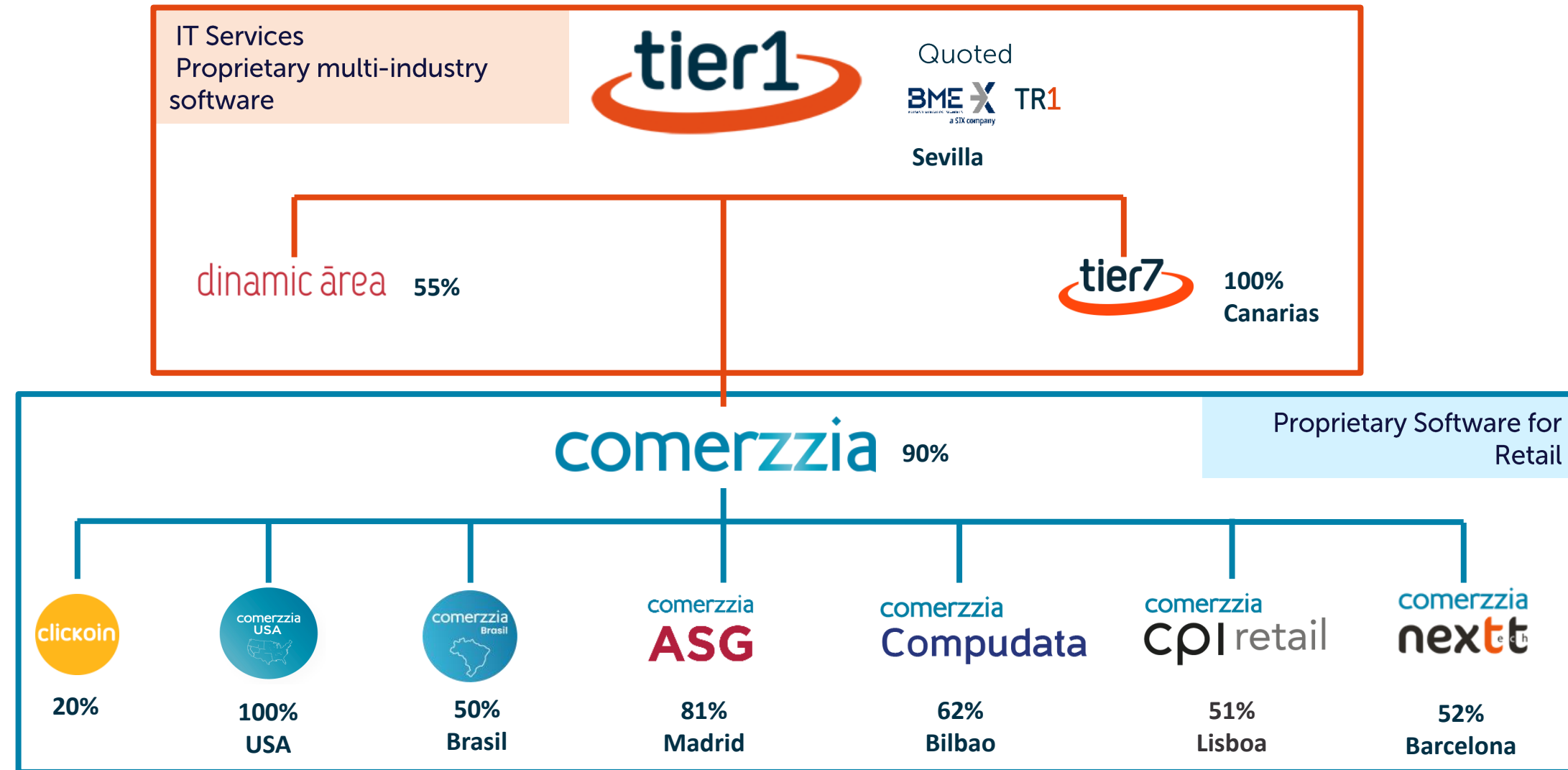
- Francisco Javier Rubio González- Founder (*)
- Eduardo Fuentesal Ñudi- Executive President
- Members of Management of Tier1
- Between All Impulse, S.L. (**)
- Juan Luis Villanueva Ruíz-Mateos
- Free Float

(*) Through Microsistemas y Software, S.L.

(**) Through BAISL, Juan Luis Villanueva has 0.28% additional shares, Francisco Javier Rubio, 0.07% and Eduardo Fuentesal Ñudi, 0.02%.

S1: Simplification Business structure. Unification of tools and processes.

- Simplify the corporate structure.
 - Raise the shareholding of the partners of the subsidiaries to the head of Tier1 (the listed company).
 - Maintain the subsidarie or merge for each particular case.
 - Keeping the "traditional" business in Tier1 and retail software in Comerzzia.
- Unification of Tools, Systems and Processes.
- Group Image and Brand Treatment.
- Professionalization of Governing Bodies.



S2: People Management for new Customer Target

- Transition and contingency plan for the company's key positions pushed from the Board.
- Attract and retain the best ICT professionals for the retail sector.
- Competency and Productivity Management System. Redefinition and implementation of remuneration policies.
- Transfer of Comerzzia capabilities to the rest of the organization.
- Development of Teleworking dynamics.



An Exciting Project

LET'S MAKE HISTORY



Financial prospects

Guidance 2026, profitable growth for shareholders

	2023	2026
Revenue	21.8 million€	31-33 million €
EBITDA	3.1 million€	4.8 million €
% International Revenue	6,0%	12-15%
% Recurring Revenue	≈50%	> 50%
Software Investment	Prudence	< 0,8 million€/año
Dividends	Continuity	Pay out ≈ 50% on Attributable Net Income

(*) Organic forecasts without taking into account acquisitions.

Conclusions



PRIME: Productivity, Revenue, Innovation and Market Expansion

01

Solid track record and good execution PE 2021-23.

02

Knowledge of the Drivers of Digital Transformation.

03

Absolute confidence in comerzzia's scalability.

04

Strong growth in IT Retail Services

05

Organic and Inorganic Growth.

06

Growth with profitability and solid balance sheet.



THANK YOU

www.tier1.es · ir@tier1.es

