

Comunicato Stampa

Comunicazione ai sensi dell'art. 8 del Regolamento MAC

Soft Strategy S.p.A. – Emittente Integrae SIM S.p.A. – Sponsor e Specialist

Roma, 27 ottobre 2011 – Soft Strategy S.p.A. ("Soft Strategy" o la "Società"), ai sensi dell'art. 8 del Regolamento del Mercato Alternativo del Capitale, comunica l'operazione di trasferimento di azioni emesse dalla società stessa a Methorios Capital S.p.A. ("Methorios"), effettuate fuori dal mercato. Il trasferimento viene effettuato sulla base del pagamento di una "success fee" valutato pari al 3% più IVA della capitalizzazione di mercato del primo giorno di quotazione.

La success fee corrisponde ai servizi che ha fornito Methorios per il suo ruolo di Advisor nella quotazione di Soft Strategy sul Mercato Alternativo del Capitale.

Data	Azionista	Vendita/Acquisto	Numero Azioni	% Possesso post operazione	Fuori Mercato /MAC
25/10/2011	Soft Strategy S.p.A.	Vendita*	44.915	6,02%	Fuori Mercato

* la vendita a Methorios è stata effettuata al prezzo di collocamento (pari ad € 5,25 per azione) nella forma di trasferimento fuori mercato di azioni proprie Soft Strategy, a saldo di quanto contrattualmente dovuto.

Soft Strategy S.p.A. è una giovane realtà specializzata nella consulenza direzionale e nel fornire servizi professionali alle imprese che consentono ai clienti di dotarsi di soluzioni innovative che valorizzano appieno il loro business. Soft Strategy si propone, in particolare, di seguire queste linee di sviluppo:

- crescita per linee interne: la Società intende puntare all'ottenimento di risorse da investire nello sviluppo delle service line operative con l'obiettivo di incrementare la propria quota di mercato (ad esempio aumentando la propria capacità di operare nel settore dell'Energia);
- diversificazione: Soft Strategy mira a entrare in segmenti di mercato affini a quelli già serviti al fine di rivolgersi a una clientela più ampia e di poter offrire un maggior numero di servizi integrati o integrabili con gli attuali servizi offerti;
- crescita per linee esterne: l'Emittente ha l'intenzione di sfruttare eventuali opportunità presenti sul mercato acquisendo nuove realtà in grado di favorire e accelerare il proprio processo di crescita (e.g. sviluppando la people development line);
- ingresso in mercati esteri: è primario obiettivo della Società penetrare mercati esteri. In aprile Soft Strategy ha acquistato una società, adesso **Soft Strategy do Brasil Consultoria Ltda**, per entrare nel mercato brasiliano caratterizzato da una forte crescita.

Per ulteriori informazioni:

Investor Relations

Hamish Gain
Soft Strategy
Tel: +39 06 3336351
Cell: +39 3934294522
hgain@soft-strategy.com

Sponsor e Specialist

Integrae SIM S.p.A.
Via Meravigli, 13 - MILANO
Tel: +39 02 7862 5300
Fax: +39 02 8905 5981
www.integraesim.it