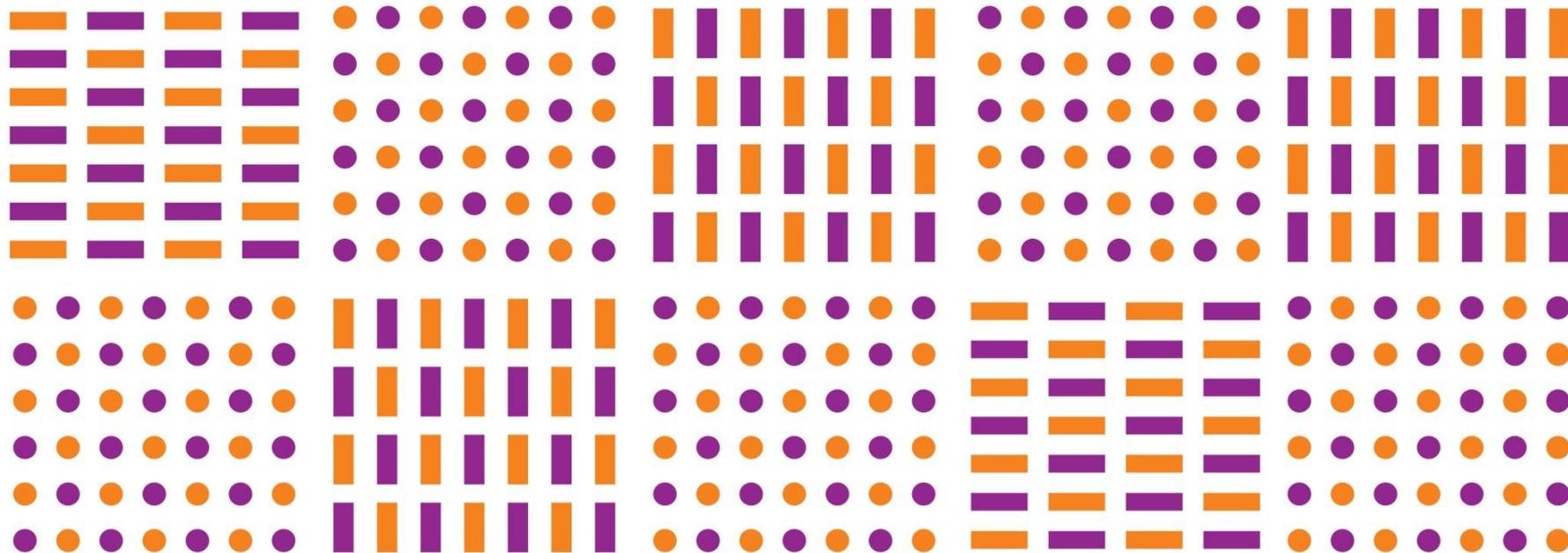


# Investor Day

18 Aprile 2019



# GPI Investor Day

**Palazzo Mezzanotte**

Piazza degli Affari, 6 - MILANO

**18 aprile 2019**

**11.30-13.00**

**Ore 11.00** Accredитamento e welcome coffee

**Ore 11.30**

**Introduzione**

*F. Redavid, IR Manager*

**GPI passato, presente e futuro:  
da provider a partner**

*F. Manzana, Chairman e CEO*

**Risultati 2018**

*S. Corvo, CFO*

**Linee guida strategiche 2020-2022**

*L. Montermini, Head of Strategies*

**Strategie M&A**

*A. Mora, Vice President*

**Outlook 2019**

*S. Corvo, CFO*

**Ore 12.45**

**Q&A**

**Ore 13.00**

Light lunch

# Book a Company Visit

YOUR INVESTOR DAY IN GPI

[investor.relations@gpi.it](mailto:investor.relations@gpi.it)





# VIRTUAL REALITY

Join our virtual experience.



Video corporate



# Investor Day

GPI passato, presente e futuro: da provider a partner

 Fausto Manzana

*Chairman e CEO*

# GPI: ieri e oggi

## C'era una volta...

Fausto Manzana costituisce G.P.I.  
Gruppo per l'Informatica che progetta e realizza sistemi informativi per la sanità



1988

## Apriamo le ali

GPI diventa Società per Azioni



2006

**500**  
dipendenti

2009

## Quota 50 Milioni

Il Gruppo GPI supera i 50 mln di valore della produzione



2012

**1.000**  
dipendenti

## Nuove prospettive

Il gruppo apre il capitale al Fondo Orizzonte ed emette il primo mini-bond di 12 mln Euro



2013

## Finanziamo la crescita

Emissione di un nuovo mini-bond da 15 mln Euro

Accordo quadro con Spac CFP1 propedeutico alla quotazione AIM



2016

## Quota 100 Milioni

Il Gruppo GPI supera i 100 mln di ricavi



## Acceleriamo la crescita

Emissione di un nuovo mini-bond da 20 mln Euro

## Quota 180 Milioni

Il Gruppo GPI raggiunge i 180 mln di ricavi, dopo un triennio 2014-2017 di crescita CAGR del 35% (20% CAGR di crescita organica)



2017

## In borsa sul listino principale

Quotazione sul mercato MTA



2018

**204 mln**  
ricavi

**4.400**  
dipendenti

# VISION

diventare il **partner protagonista** nel  
**percorso di innovazione** dei modelli di  
assistenza, cura e prevenzione per **la salute**  
**e il benessere** delle persone

# MISSION

Supportare i provider socio-sanitari nel  
**miglioramento continuo** dei  
processi interni per erogare **percorsi**  
**di cura puntuali ed efficienti**  
attraverso

**software**

**servizi**

**tecnologie**

su misura



# Proiettati nel futuro

- **VOGLIAMO CRESCERE!**
  - **Incremento significativo mercati esteri,**  
forte contributo M&A area Software
  - **Leader di mercato Italia**  
Software & Care per la sanità
  - **Piano industriale 2020-2022**  
entro l'anno, oggi presentiamo le Linee Guida
- **TECNOLOGIE E SERVIZI SEMPRE PIÙ INNOVATIVI** per supportare le sfide del mondo Healthcare: **AI, IoT, Big Data, Block Chain, Population Health Management**
- **FARE QUELLO CHE DICIAMO E DIRE QUELLO CHE FACCIAMO.**



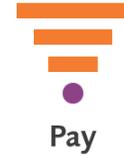
# Investor Day

Risultati 2018

Stefano Corvo

*CFO*

# Le Aree Strategiche di Affari



# Le Aree Strategiche di Affari

RICAVI 203,7 M€



Software

45%

HIS ≈ 35%  
ERP ≈ 15%  
BLOOD ≈ 10%  
HR ≈ 10%  
Altre Soluzioni ≈ 30%



Automation



Ict

12%



Care

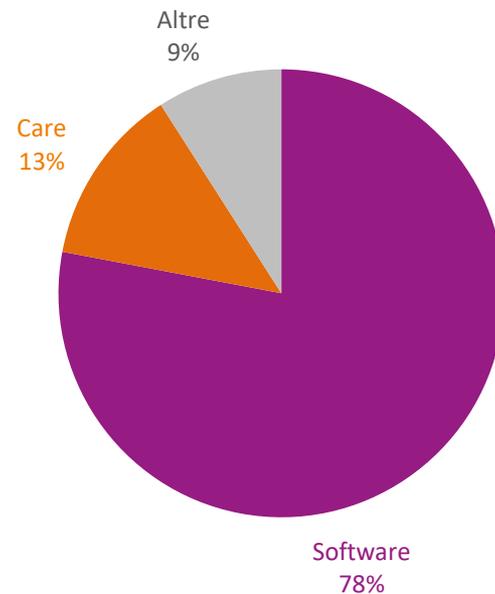
43%

Servizi Amministrativi ≈ 95%  
Altri Servizi ≈ 5%



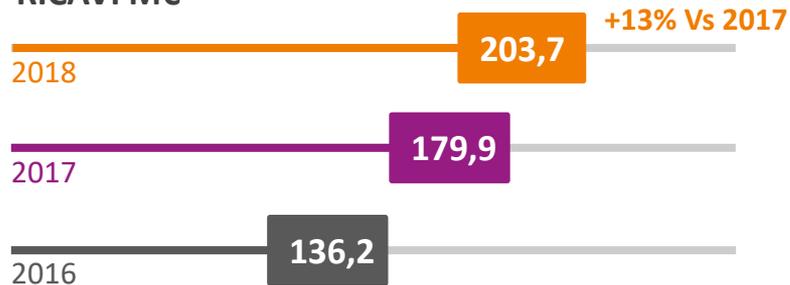
Pay

EBITDA Adj. 28,6 M€

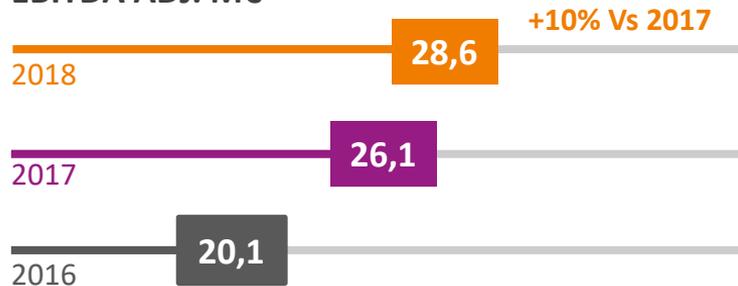


# Una storia di Crescita

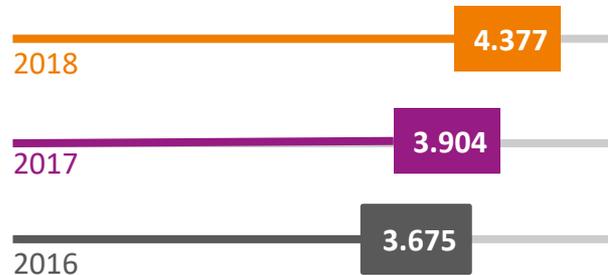
## RICAVI M€



## EBITDA ADJ. M€



## HEADCOUNT Età Media 39,5



2016 – 2018

M&A ≈ 65 M€

+ 32% CAGR Ricavi Totali  
( +16% CAGR organico)

# Significativa crescita nel 2018

Ricavi **+13%**, Utile Netto **+21%**

**Dividendo pari a 0,33 € p.a. +10%**

- Ricavi pari a **203,7 M€**, **+13%** grazie al contributo delle aree:
  - Software +18%,
  - Estero +30%
- 2018 caratterizzato da **3 acquisizioni**
- **Razionalizzazione struttura societaria:** fusione per incorporazione in GPI di 9 controllate
- **EBITDA adj.: 28,6 M€ +10%**  
**(14,8% dei Ricavi)**
- **Utile Netto: 9,5 M€ +21%**

M€	2018	2017 restated
Ricavi e altri proventi	203,7	179,9
Ricavi adj.	192,9	170,9
<b>EBITDA adj.</b>	<b>28,6</b>	<b>26,1</b>
EBITDA adj. %	14,8%	15,3%
Risultato ante imposte	12,8	13,2
<b>Risultato Netto</b>	<b>9,5</b>	<b>7,9</b>

# Highlights Patrimoniali-Finanziari 2018

## A3.1 CERVED Rating confermato

A- S&P | A3 di Moody's | A-1 di Fitch

- **Capitale Circolante Netto**  
75,6 M€ (66,0 M€ nel 2017):
  - Incremento dei crediti commerciali legato al significativo incremento dei ricavi 2018 e al ciclo dei WIP commerciali
- **Patrimonio Netto**  
68,6 M€ (64,0 M€ nel 2017 )
  - erogazione dividendi 2017
  - utile generato durante l'esercizio
- **Posizione Finanziaria Netta**  
61,5 M€ (57,2 M€ al 30/06/18 e €51,0 M al 31/12/17)
- **>22 M€ tra M&A e investimenti core**

M€	2018	2017
Capitale Circolante Netto	75,6	66,0
Immobilizzazioni	105,2	104,8
Altre attività / (passività) operative	(50,7)	(55,7)
<b>CAPITALE INVESTITO NETTO</b>	<b>130,1</b>	<b>115,1</b>
Patrimonio Netto	68,6	64,0
Posizione Finanziaria Netta	61,5	51,0
<b>TOTALE FONTI</b>	<b>130,1</b>	<b>115,1</b>

# HIGHLIGHTS 2018

- Passaggio al listino principale **MTA**
- Acquisizione **Servizi CUP** Regione Lazio: **72 M€** in 2 anni + estensione di 1 anno
- Ingresso nel mercato della PA con soluzioni di **pagamenti/incassi elettronici** (ASA PAY)

## ESTERO

- **17,1 M€** ricavi  
+ **30%** 2018 vs 2017
- Aggiudicata gara per la realizzazione del sistema di Electronic Patient Record (**5 M€**) e Polizia di Stato di Malta (**1 M€**)
- Nuovi Contratti  
**Blood Bank** (≈**1 M€**)
- Costituite  
Informatica Group o.o.o. (Russia)  
Argentea SP z.o.o. (Polonia)

# Ricavi & EBITDA

2018 vs 2017

↑  
**2018**  
203,7 M

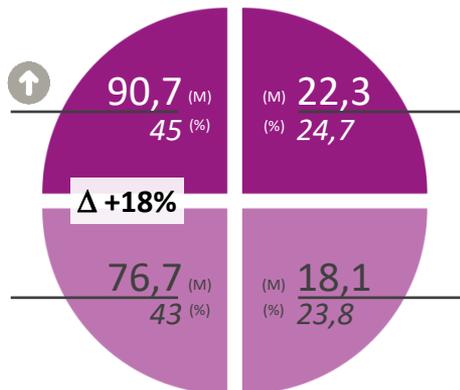
Δ +13%

**2017**  
179,9 M

## SOFTWARE

RICAVI

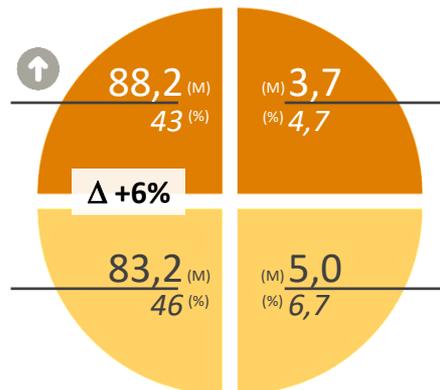
EBITDA ADJ.



## CARE

RICAVI

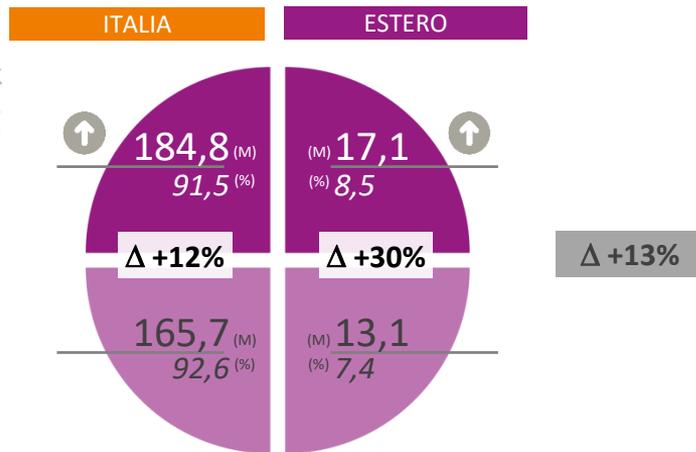
EBITDA ADJ.



Nota: valori in Euro. I dati di EBITDA adj. e EBITDA adj. % sono ricalcolati al netto dei costi una tantum sostenuti per la quotazione MTA e dei ricavi della componente RTI non propria

# Ricavi

## Mercato Domestico vs Mercato Estero



Nota: valori in Euro.



# Investor Day

Linee guida strategiche 2020-2022

---

Lorenzo Montermini

*Director of Strategies, Communication & Marketing*



# Market Analysis

# Market Analysis | Software

## MARKET VALUE

**\$59** bn

> valore **mercato globale software+servizi IT Healthcare** (2018)

**+5,1** % rispetto al 2017



**47** % North America Market

**29** % West Europe Market || Fonts: Gartner (2018)

**\$0,8** bn

> valore **mercato italiano software+servizi IT Healthcare** (2018)

**1,41**% rispetto al mercato globale || Fonts: Gartner (2018)



**€1,7** bn mercato IT HealthCare

**€1,1** bn mercato software+servizi IT HealthCare || Fonts: Netics (2018)

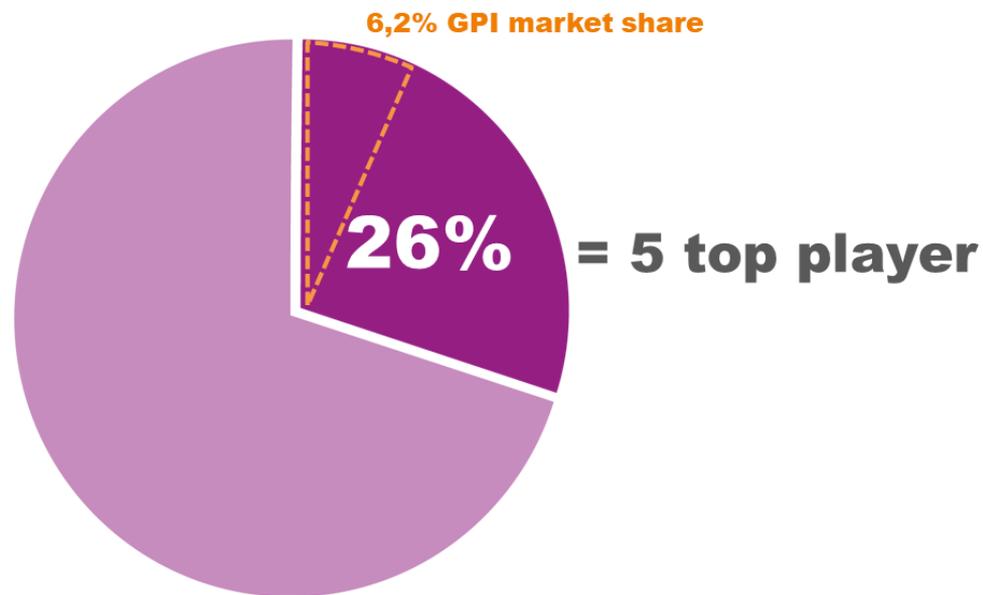
**2018-2022** > **CAGR di 4,75%** || Fonts: Gartner (2018)

# Market Analysis | Software

## MARKET SHARE

### Mercato SW e Servizi Italia 2017

Società	Breve descrizione	Focus su sanità	Ranking
 <b>Dedalus</b> <small>HEALTHCARE SYSTEMS GROUP</small>	Soluzioni ICT e relativi servizi per i provider di <b>sanità pubblica e privata</b> .	✓	1°
 <b>ENGINEERING</b>	Soluzioni ICT per i settori: finance, industry, telco&utilities e <b>PA</b> .	Attraverso divisione dedicata alla Sanità	2°
 <b>Gpi</b>	Soluzioni ICT, servizi amministrativi e socio sanitari per i <b>provider di Sanità pubblica e privata</b> .	✓	3°
 <b>Reply</b> <small>santer</small>	Software per processi ospedalieri, order e risk mgmt. Parte di Reply Gruppo.	✓	4°
 <b>expriovia</b>	Digital transformation & servizi ICT per industries, energy, aerospace, <b>Sanità</b> , PA, ...	Attraverso divisione dedicata alla Sanità	5°



# Market Analysis | Care

## MARKET VALUE

**n.a.**



> valore **mercato globale servizi amministrativi** *non disponibile* in quanto trattasi di servizi molto eterogenei non facilmente omologabili a livello internazionale

**€ 155 M**



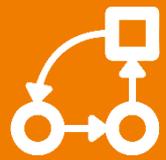
> valore **mercato italiano servizi amministrativi** (2017)

valore sottostimato in quanto al momento un parte del mercato è ancora unaddressable in quanto si tratta di servizi internalizzati.

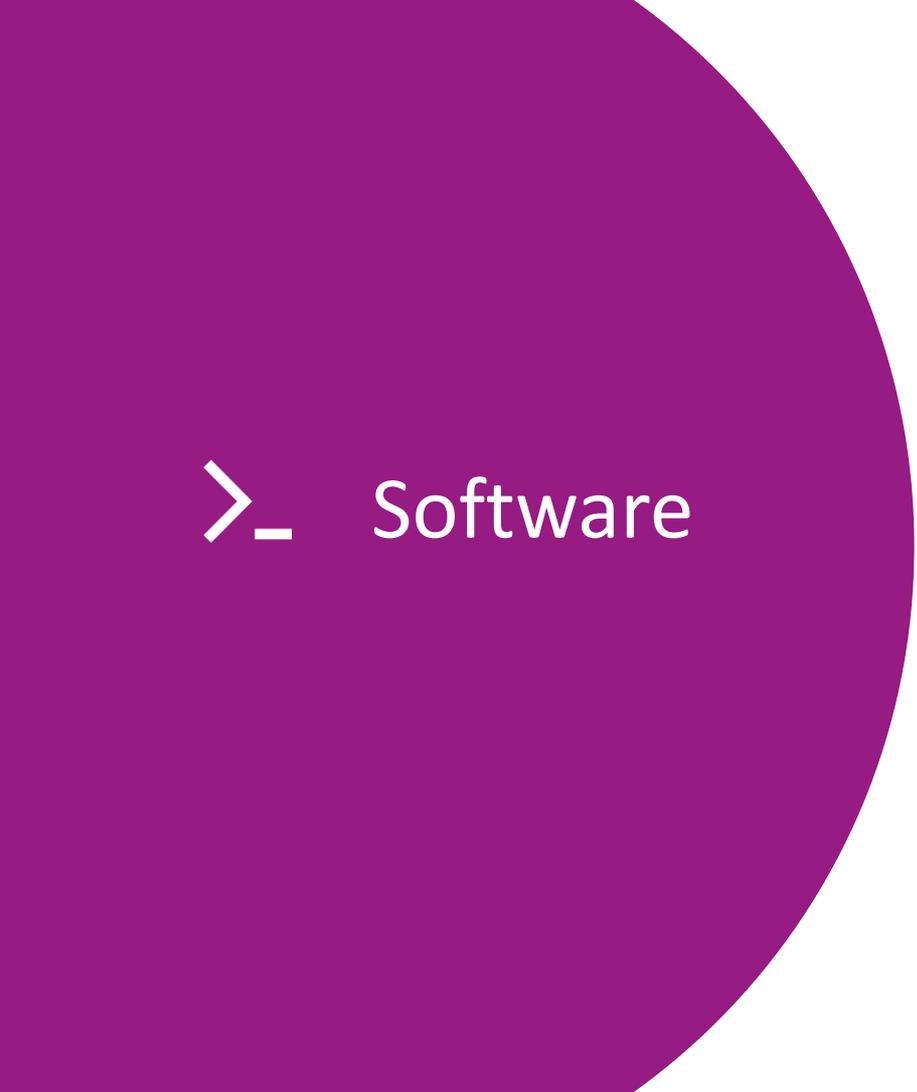
**2018 > 24 M** cittadini serviti dai servizi GPI (ca. 40% della popolazione italiana)

**2019 > 28,5 M** PREVISIONE cittadini serviti dai servizi GPI

**1° PLAYER ITALIA**



# Business Model



# >\_ Software



## SOLUZIONI CHE FANNO LA DIFFERENZA

- Amministrativo (ERP)
- HR
- Ospedaliero
- Socio Sanitario e Servizi alla Persona
- Sanitario Territoriale
- Population Health Management
- Veterinaria & Food Safety
- Blood Bank Management
- Integration Middleware
- Portali di accesso ai dati clinici



# Care

## PREVENZIONE, SALUTE, QUALITÀ DELLA VITA

- **Servizi Amministrativi**

Servizi ausiliari a carattere amministrativo, quali ad esempio: prenotazione di prestazioni sanitarie, Contact&Call Centre, front-end/sportello, segreteria, intermediazione culturale per cittadini stranieri, ecc.

- **Social/Virtual Care**

Servizi sanitario-assistenziali e socio-sanitari, Telemedicina e 3D Printing in ambito protesico.



# I Clienti

+1.900  
Clienti Pubblici e Privati

2017  
2018

H<sub>pub</sub>

80%  
72%

H<sub>pri</sub>

5%  
9%

NH<sub>pub</sub>

7%  
9%

NH<sub>pri</sub>

8%  
10%

- Aziende sanitarie
- Aziende ospedaliere
- Case di cura, cliniche private, onlus (SSN)
- Provider pubblici (in house)
- Regioni, Province (sanità)

- Analytics, provider
- Ass. di categoria, assicurazioni
- Cooperative
- Utenti privati
- Farmacie

- Comuni
- Province
- Regioni
- Agenzie regionali
- Università
- Consorzi

- GDO
- Istituti bancari
- Gestori buoni pasto
- Catene negozi NON FOOD
- Organizzazioni territoriali (ACI, ...)

# Elevata visibilità: 74% dei ricavi da canoni ricorrenti

## Business models



Software

Ricavi 2018: **90,7 M€ (45%)**

- **50%** dei Ricavi da **canoni ricorrenti**
- Ricavi = **sviluppo software**  
+ **manutenzione periodica**
- **1-3 anni** durata media contratti
- **≈ 91,2%** tasso di conferma dei clienti



Care

Ricavi 2018: **88,2 M€ (43%)**

- **95%** dei Ricavi da **canoni ricorrenti**
- Ricavi = **€ 1-3 a contatto**  
+ **canone annuale fisso**
- **3-6 anni** durata media contratti
- **≈ 25%** di successi nelle gare





Strategic  
Guidelines  
2020-2022

# Guidelines 2020-2022

01

## SEMPRE PIÙ GLOBALI

- **+10%** ricavi 2019 (*Software, Automation, Pay*)
- **+300%** nel triennio (M&A società Software con previsione fatturato **20-30 M€** di ricavi)
- *Aree geografiche di crescita:* DACH, Russia, Cina e Far East, Israele e Middle Est, Nord America e Sud America.

02

## CRESCITA PRIVATE H.C.

- Forte sviluppo del mercato Healthcare privato con un **raddoppio del peso % di tale segmento** di mercato sul totale dei ricavi Healthcare nel periodo di piano.

03

## LEADERSHIP HEALTHCARE ITA

- Acquisizione di **grandi appalti regionali/nazionali**
- **M&A** azienda con prodotti/clienti che completano l'offerta e di start-up eccellenti
- Spinta R&D su **Intelligenza artificiale** (medicina predittiva e percorsi di cura), **digital transformation** (percorsi di accoglienza e per il PRM), *Automazione e logistica trasfusione e di sala operatoria.*

04

## DA PROVIDER A PARTNER

- Natura **multi-business**
- Strutturazione business per ASA (ognuna contribuisce attivamente al passaggio di modello di business **da provider a partner**).

05

## DA PRODOTTI/SERVIZI A SOLUZIONI INTEGRATE

- Maggiore **integrazione** \a le componenti di **servizio, sw e tecnologiche** per rispondere proattivamente all'evoluzione dei modelli di cura e della domanda di salute.

# Guidelines 2020-2022



Software

## INCREMENTO QUOTA DI MERCATO ITALIA E INNOVAZIONE OFFERTA ATTRAVERSO M&A

Acquisizione **aziende di nicchia per completare l'offerta** ed aumentare il parco installato ed acquisizioni di **start-up ad alto tasso di innovazione** tecnologica o di modello di business.

Nel corso dell'ultimo triennio GPI ha acquisito nuovi contratti sul mercato Healthcare Pubblico per circa 10,8 M€/anno. Nel triennio si intende perseguire un ulteriore consolidamento dell'attuale posizionamento competitivo (leader di mercato) attraverso la partecipazione a gare pubbliche di valenza nazionale, regionale e locale

## RAZIONALIZZAZIONE OFFERTA

A seguito delle numerose acquisizioni si deve proseguire nel percorso di **consolidamento delle piattaforme tecnologiche** e del portafoglio prodotti al fine di ottimizzare i costi di manutenzione e focalizzare le linee di investimento

## INNOVAZIONE TECNOLOGICA PRODOTTI DA AREA R&D

Prosecuzione iniziative di R&D su temi di **Intelligenza Artificiale, Big Data, IoT, Block Chain, LNP, Reti Neurali Complesse** in collaborazione con primari centri di ricerca, università e start-up innovative.  
Applicazioni attuali: **cronicità e SIL.**



# Guidelines 2020-2022



Software

## MOBILE FIRST

Aumento delle applicazioni che utilizzano il **paradigma mobile first** (uso dei sistemi su mobile device anche in modalità BYOD) a partire dall'area HR e servizi di accoglienza.

## SVILUPPO SOLUZIONI ERP E HIS PER PROGETTI DI DIMENSIONE NAZIONALE/REGIONALE

in collaborazione con market leader internazionali.

## NUOVA VALUE PROPOSITION SU HEALTHCARE DATA SERVICES

Nuova proposizione di offerta basata **sull'analisi dei dati clinico sanitari** attraverso tecnologie e metodologie innovative (**big data, deep learning,...**) per supportare il miglioramento continuo dei processi dei provider sanitari, con particolare riferimento al settore privato.



# Guidelines 2020-2022



Care

## EVOLUZIONE TECNOLOGICA E DI PROCESSO PER AUMENTARE SCALABILITÀ ED EFFICIENZA

### **innovazione nell'infrastruttura tecnologica**

dell'area Care a supporto di una reingegnerizzazione dei processi organizzativi, al fine di realizzare una maggiore scalabilità e flessibilità nell'erogazione dei servizi, con l'obiettivo di migliorare il margine di contribuzione del 10% nel periodo di Piano.

## CONSOLIDAMENTO MERCATO PUBBLICO E SVILUPPO MERCATO PRIVATO

Nel corso dell'ultimo triennio GPI ha acquisito nuovi contratti sul mercato Healthcare Pubblico per circa 20,3 M€/anno. Nel triennio si intende perseguire un ulteriore consolidamento dell'attuale posizionamento competitivo (**leader di mercato**).

Sviluppo della **value proposition rivolta al mercato privato**, con un approccio modulare e progressivo che ci consenta di entrare sui clienti con un livello base di servizio, per poi procedere a successivi up e cross selling.



# Investor Day

Strategie M&A 2019

---

Andrea Mora

*Vice President*

# VISION

diventare il **partner protagonista** nel  
**percorso di innovazione** dei modelli di  
assistenza, cura e prevenzione per **la salute**  
**e il benessere** delle persone

# MISSION

Supportare i provider socio-sanitari nel  
**miglioramento continuo** dei  
processi interni per erogare **percorsi**  
**di cura puntuali ed efficienti**  
attraverso

**software**

**servizi**

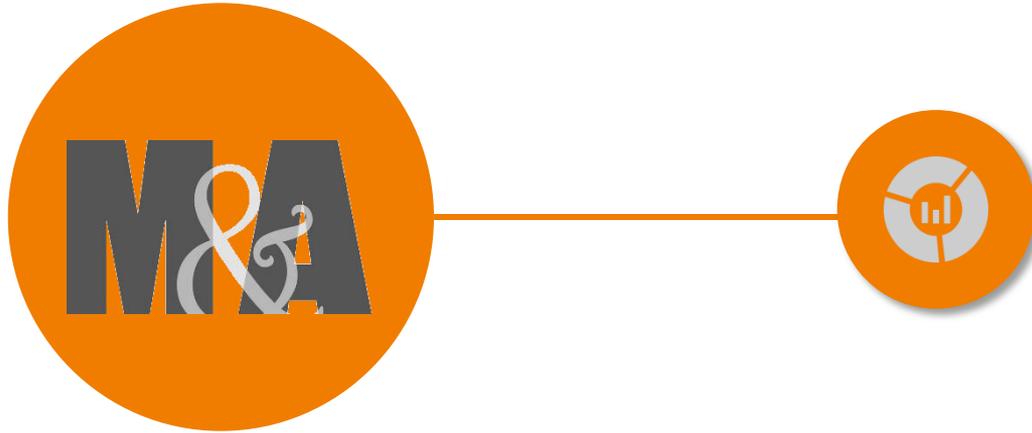
**tecnologie**

su misura

VISION



MISSION



## MERCATO

1. Lento a decidere e a modificare le impostazioni (ITA)
2. Software è una commodity rispetto al servizio
3. Frammentazione (ITA)



## ORGANIZZAZIONE

1. Team diversificato legali
2. Team esterno advisor / tax
3. Team interno finanza
4. Team interno analisi prodotto / servizio
5. Gestione intero processo interna



## INTEGRAZIONE

### TEAM INTERNO

- 2 anni per integrazione interna 😞
- Costi di integrazione immediati 😞
- 1 anno per primi saving 😊





## TARGET

### ITALIA

1. Completamento Software / Servizi / Territori (**1-10 M€**)
2. **Big Player**

### ESTERO

1. Società Strutturate Software (**20-30 M€**)
2. Complemento Software



## RISORSE

- **BOND** 😊
- **FINANZIAMENTO TRADIZIONALE** 😊
- **WARRANT** ?
- **AZIONI / AZIONI**
  - Big Player 😊
  - Esteri ☹️





# Investor Day

## Outlook 2019

Stefano Corvo

*CFO*

# Outlook 2019

RICAVI > 230 M



Software

+ 5%

- Nuovi affidamenti / estensioni



Automation

+20%

- Aumento automation sul mercato retail Italia ed Estero
- Sviluppo PA con consolidamento business Uni.IT e PAROS



Ict



Pay

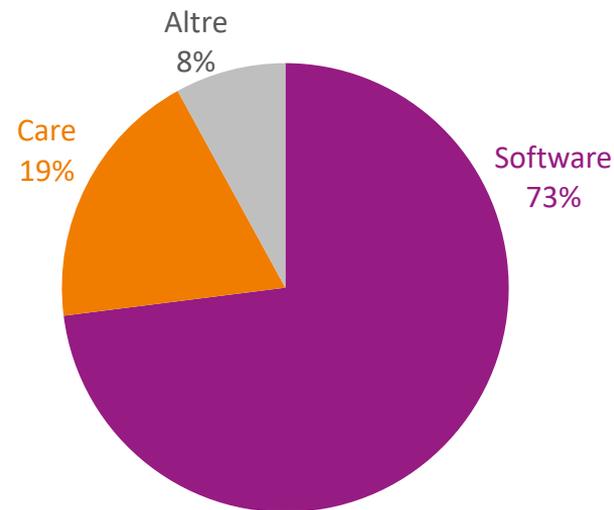


Care

+20%

- Consolidamento del target H\_PUB con appalto Regione Lazio
- Aumento Target H\_PRI

EBITDA > 14%



# Q&A



Learn at  
Lunchtime



Gpi

# VIRTUAL REALITY

Join our virtual experience.

