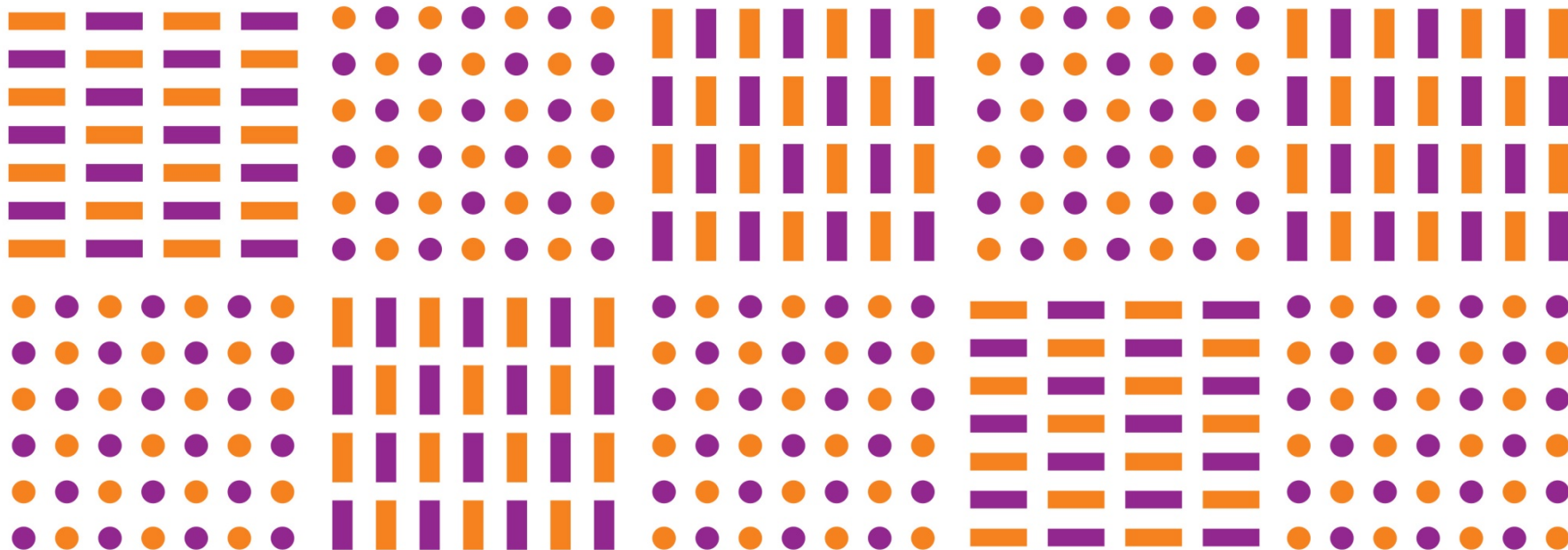


Investor Day

18 Aprile 2019



GPI Investor Day

Palazzo Mezzanotte

Piazza degli Affari, 6 - MILANO

18 aprile 2019

11.30-13.00

Ore 11.00

Accreditamento 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





VIRTUAL REALITY

Join our virtual experience.



Video corporate

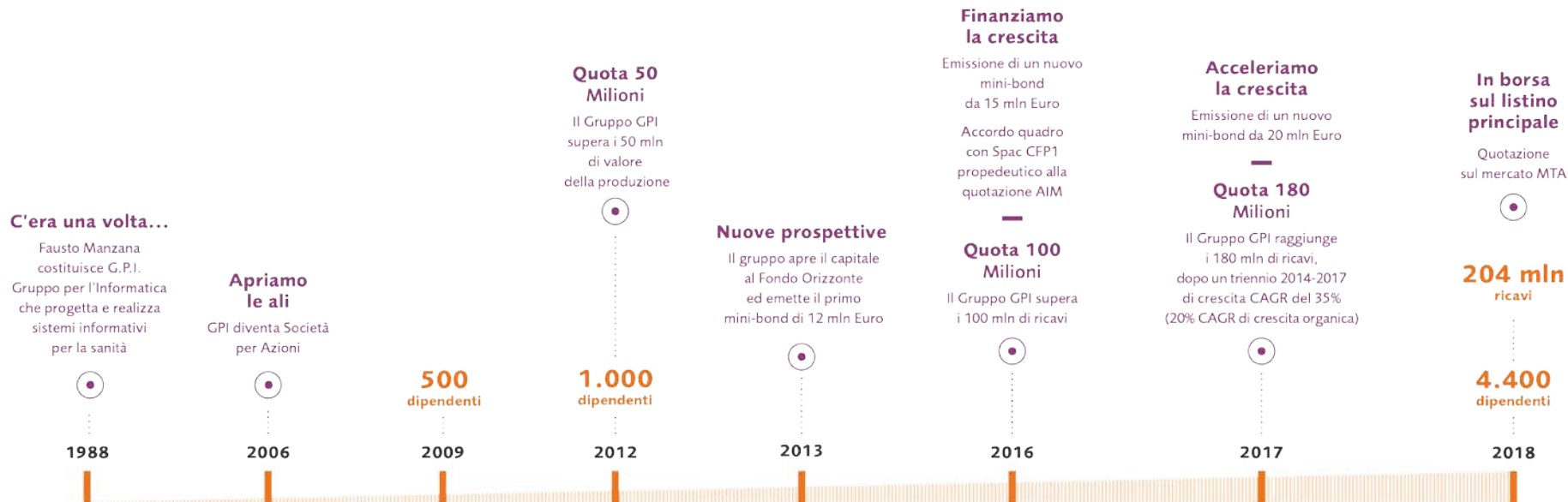
Investor Day

GPI passato, presente e futuro: da provider a partner

Fausto Manzana

Chairman e CEO

GPI: ieri e oggi





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

THE HEALTHCARE PARTNER.

IL PAZIENTE AL CENTRO



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€



45%

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



43%

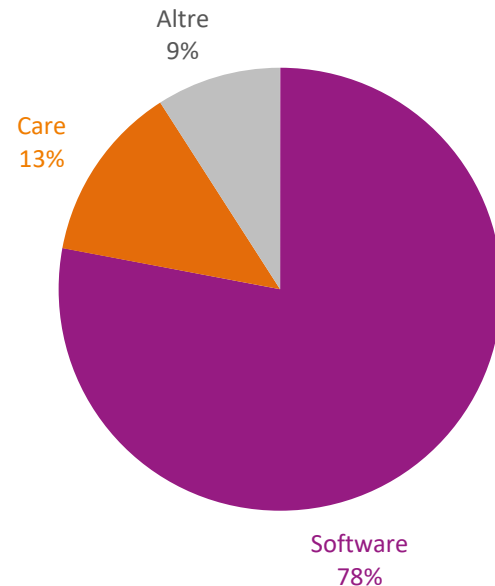
Servizi Amministrativi ≈ 95%
Altri Servizi ≈ 5%



12%

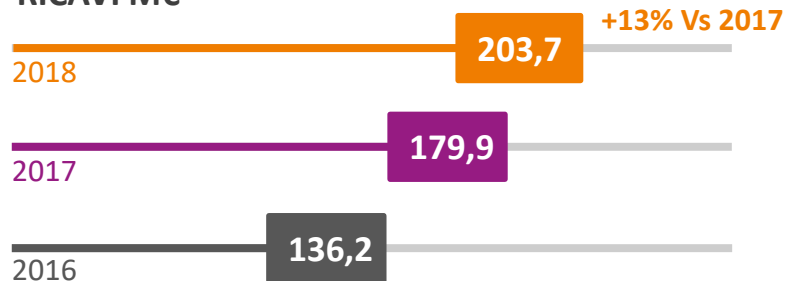


EBITDA Adj. 28,6 M€

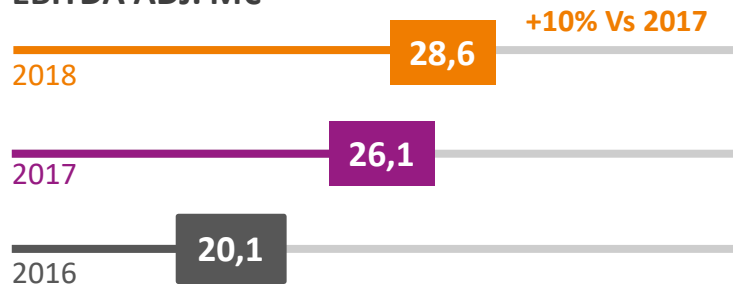


Una storia di Crescita

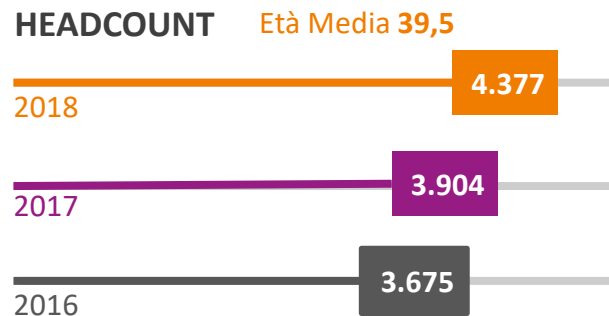
RICAVI M€



EBITDA ADJ. M€



HEADCOUNT



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

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)
CAPITALE INVESTITO NETTO	130,1	115,1
Patrimonio Netto	68,6	64,0
Posizione Finanziaria Netta	61,5	51,0
TOTALE FONTI	130,1	115,1

HIGHLIGHTS 2018

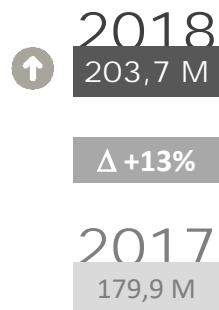
- Passaggio al listino principale **MTA**
- Acquisizione **Servizi CUP** Regione Lazio:
72 M€ in 2 anni + estensione di 1 anno
- Ingresso nel mercato della PA con soluzioni di **pagamenti/incassi elettronici** (ASA PAY)

ESTERO

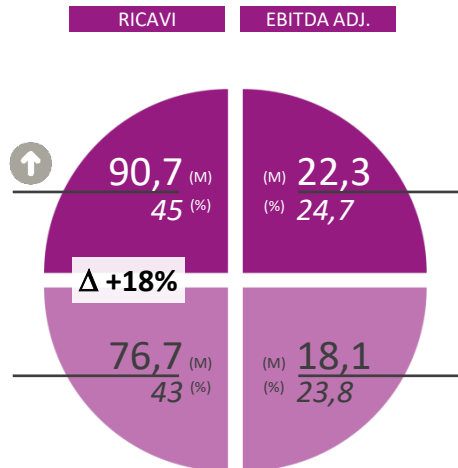
- **17,1 M€** ricavi
+ **30%** 2018 vs 2017
- Aggiudicata gara per la realizzazione del sistema di Electronic Patient Record (**5 M€**) e Polizia di Stato di Malta (**1 M€**)
- Nuovi Contratti
Blood Bank (≈1 M€)
- Costituite
Informatica Group o.o.o. (Russia)
Argentea SP z.o.o. (Polonia)

Ricavi & EBITDA

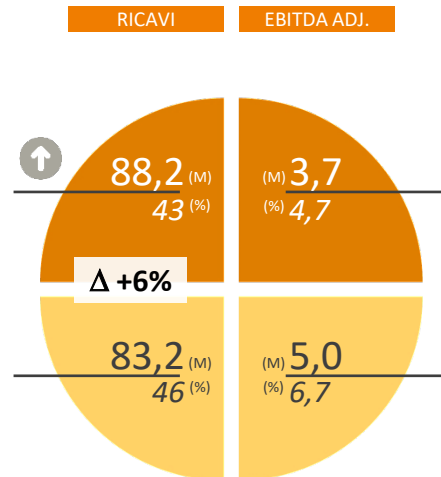
2018 vs 2017



SOFTWARE



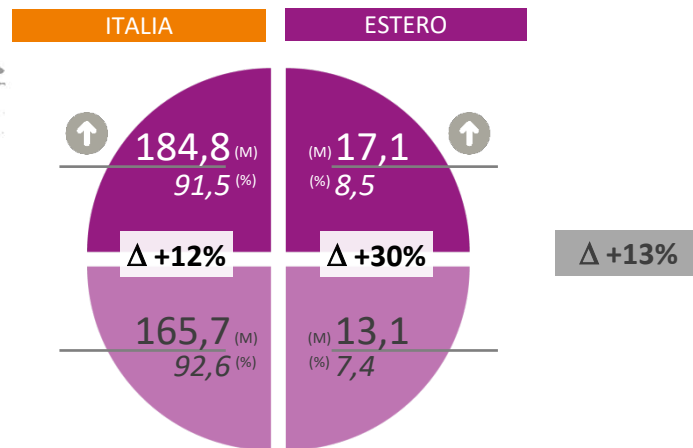
CARE



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)

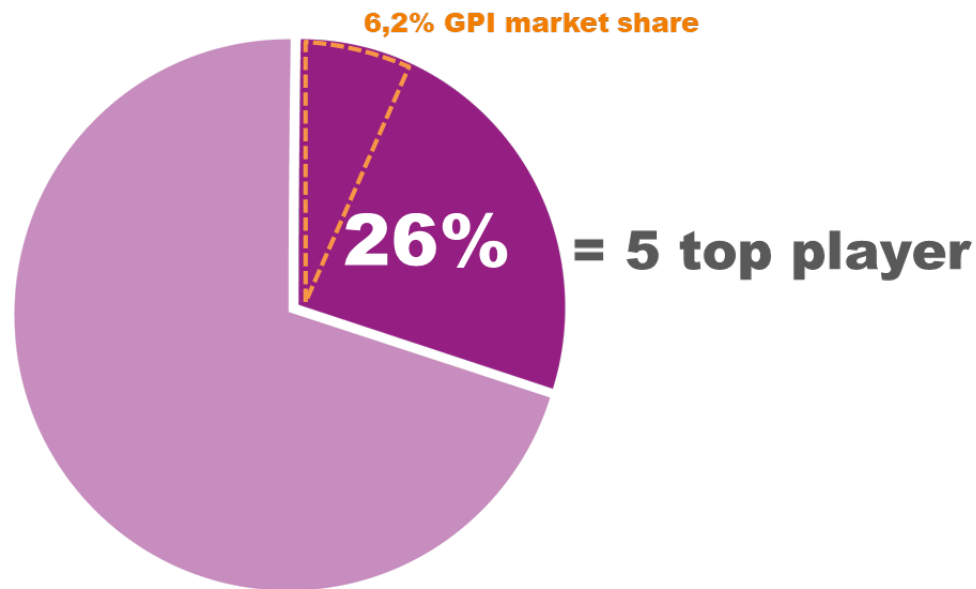
2018-2022 > CAGR di **4,75%** || Fonts: Gartner (2018)

Market Analysis | Software

MARKET SHARE

Mercato SW e Servizi Italia 2017

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



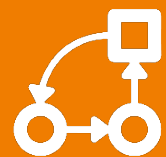
> valore **mercato italiano servizi amministrativi** (2017)

valore sottostimato in quanto al momento una 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

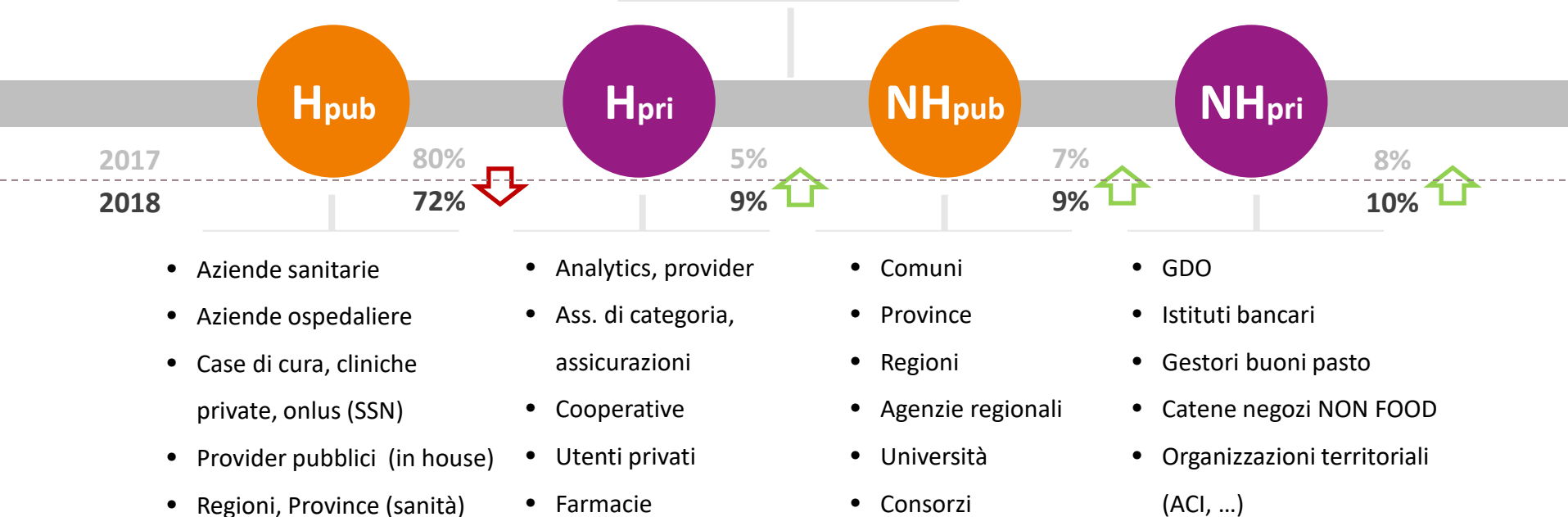
Servizi ausiliari a carattere amministrativo, quali ad esempio: prenotazione di prestazioni sanitarie, Contact&Call Centre, front-end/sportello, segreteria, intermediazione culturale per cittadini stranieri, ecc.

● Social/Virtual Care

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

I Clienti

+1.900
Clienti Pubblici e Privati



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



Ict



Pay

+20%

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

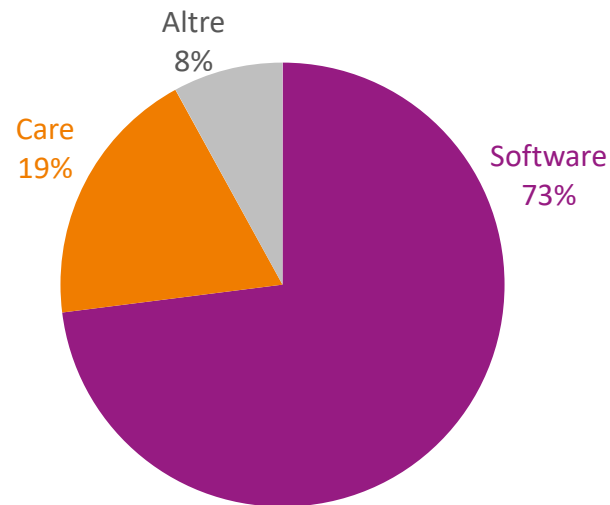


Care

+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.

