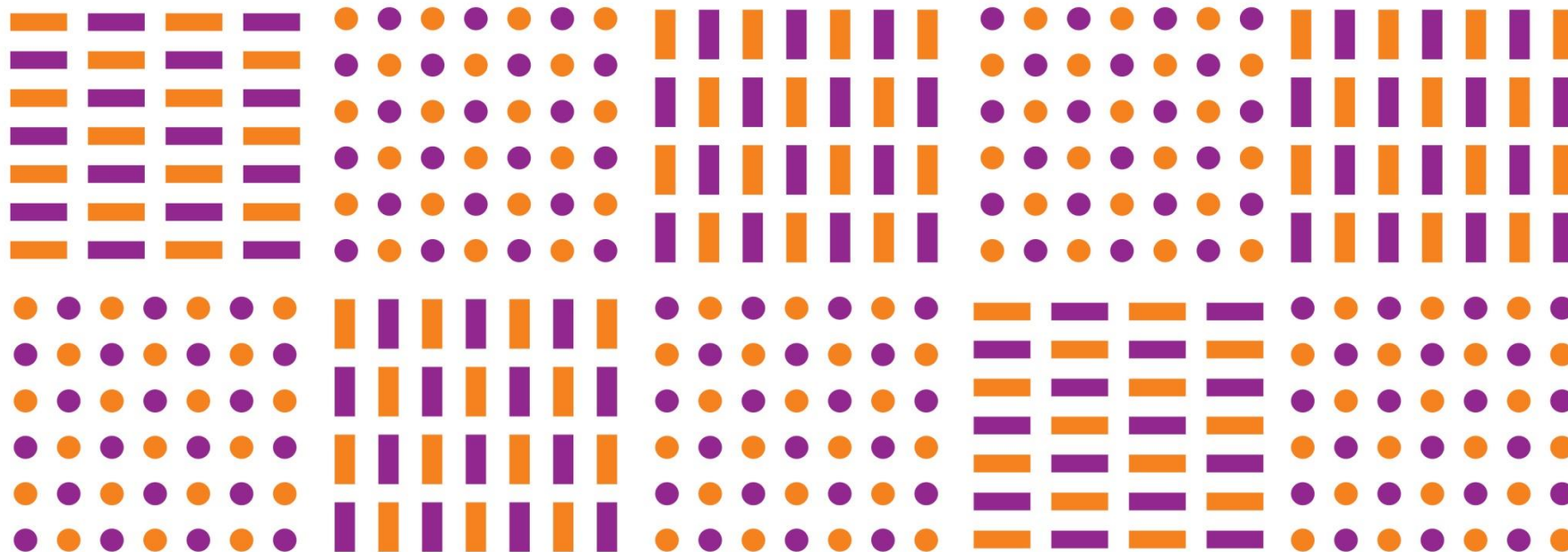


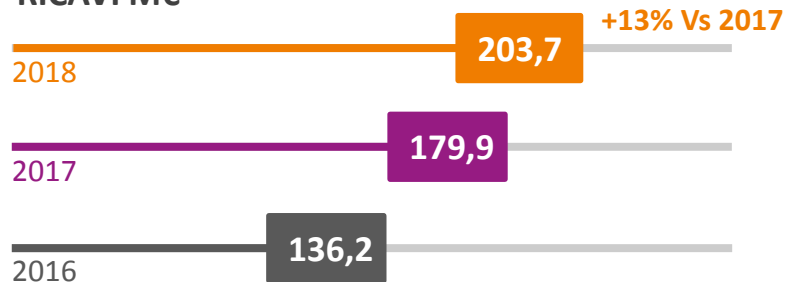
Investor Presentation

Settembre 2019

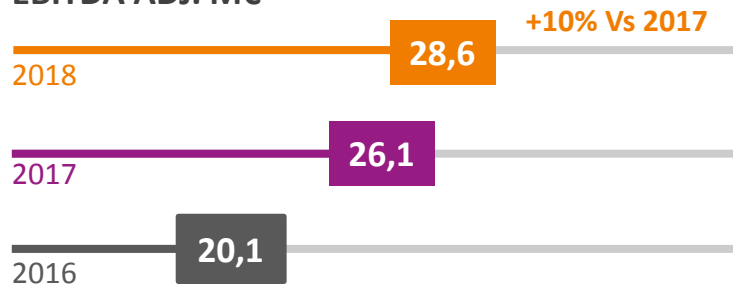


Una storia di Crescita

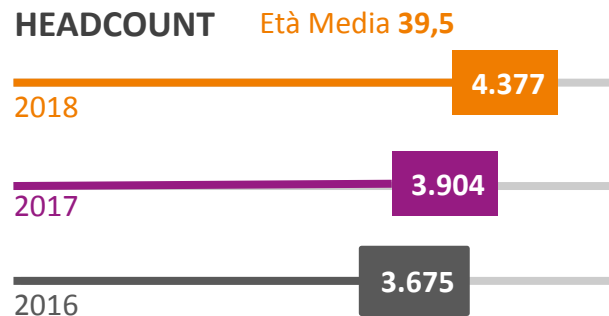
RICAVI M€



EBITDA ADJ. M€



HEADCOUNT



2016 – 2018

M&A ≈ 65 M€

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



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

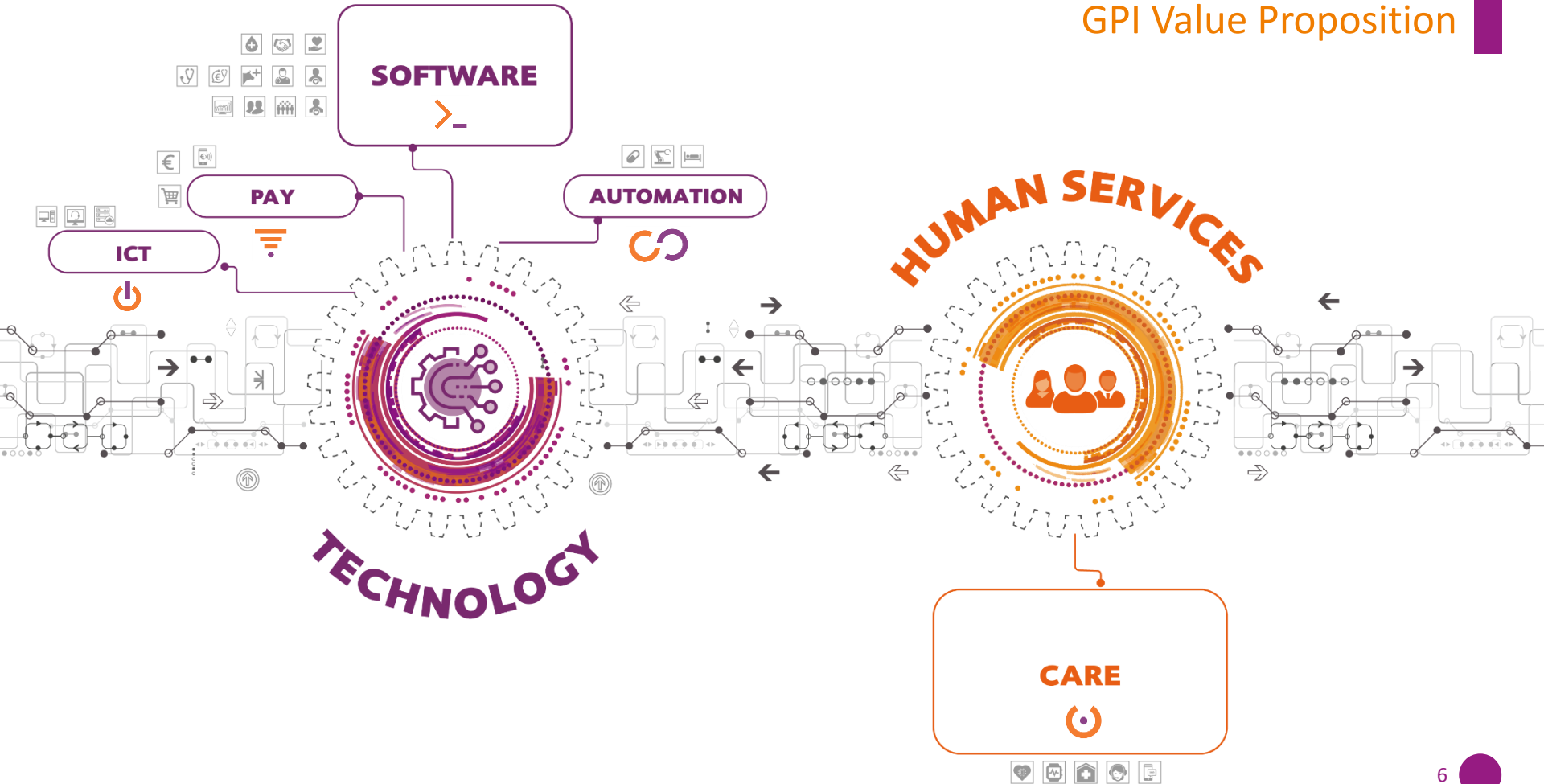
servizi

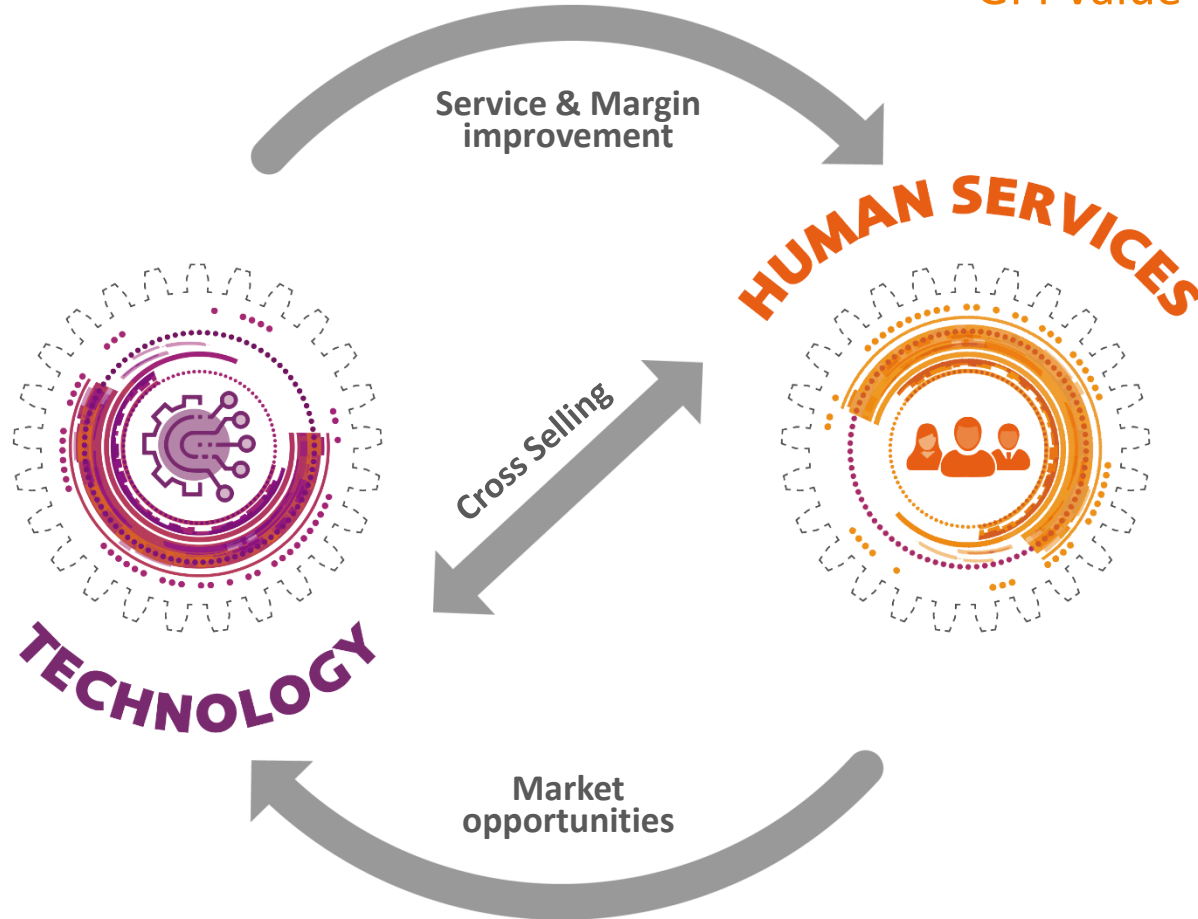
tecnologie

su misura

IL PAZIENTE AL CENTRO





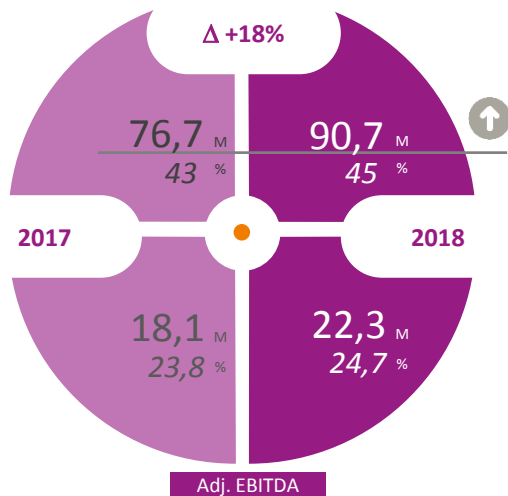


Le Aree Strategiche di Affari



SOFTWARE

RICAVI

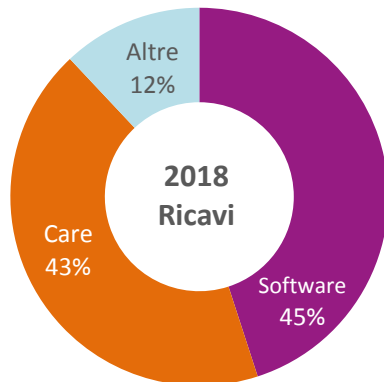
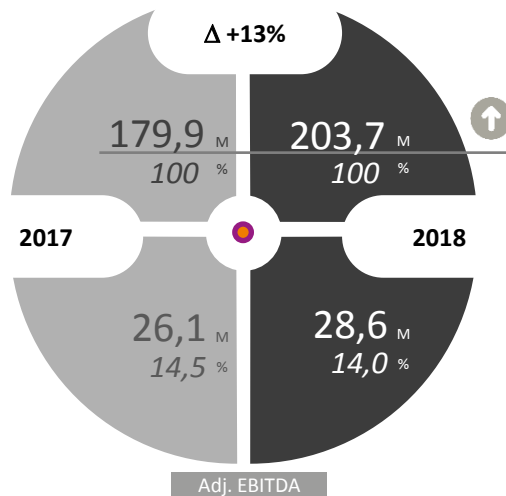


45%

HIS \approx 35%
 ERP \approx 15%
 BLOOD \approx 10%
 HR \approx 10%
 Altre Soluzioni \approx 30%

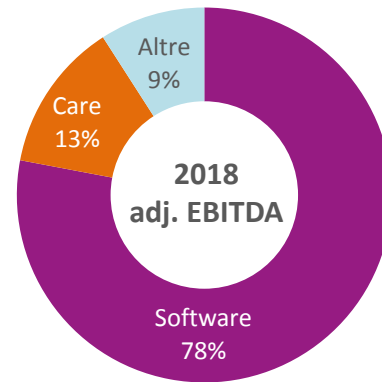
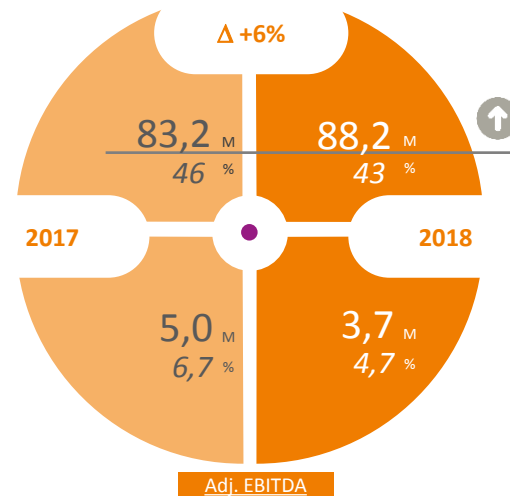
GPI

RICAVI



CARE

RICAVI



43%

Servizi Amministr. \approx 95%
 Altri Servizi \approx 5%

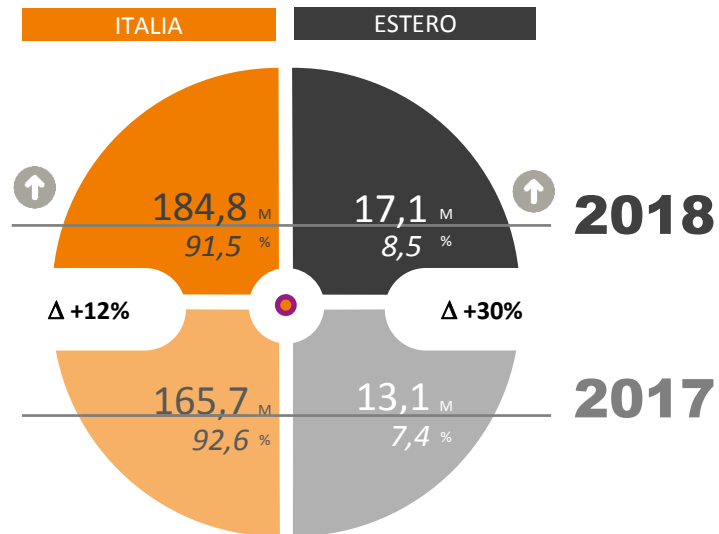
Nota: valori in Euro.

Ricavi

Mercato Domestico vs Mercato Estero



Nota: valori in Euro , solo ricavi netti.



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
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

- Acquisizione **Servizi CUP** Regione Lazio:
72 M€ in 2 anni + estensione di 1 anno
- **R&D**: introduzione delle tecnologie di **Machine Learning** nell'ecosistema applicativo GPI in particolare per il **Chronic Care Model**.
- Ingresso nel mercato della PA con soluzioni di **pagamenti/incassi elettronici** (ASA PAY)
- Passaggio al listino principale **MTA**

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)

Outlook 2019

RICAVI > 230 M



Software

+ 5%

- Nuovi affidamenti / estensioni



Automation



Ict



Pay

+20%

- Consolidamento del target H_PUB con appalto Regione Lazio
- Aumento Target H_PRI

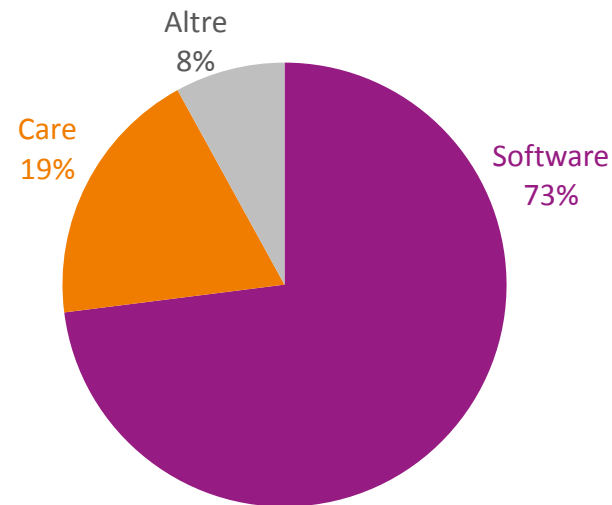


Care

+20%

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

EBITDA > 14%



Investor Presentation

Scenario competitivo, Modello di Business e linee guida strategiche 2020-2022



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 || Fonte: Gartner (2018)

\$0,8 bn

> valore **mercato italiano software+servizi IT Healthcare** (2018)
1,41% rispetto al mercato globale || Fonte: Gartner (2018)



€1,7 bn mercato IT HealthCare






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

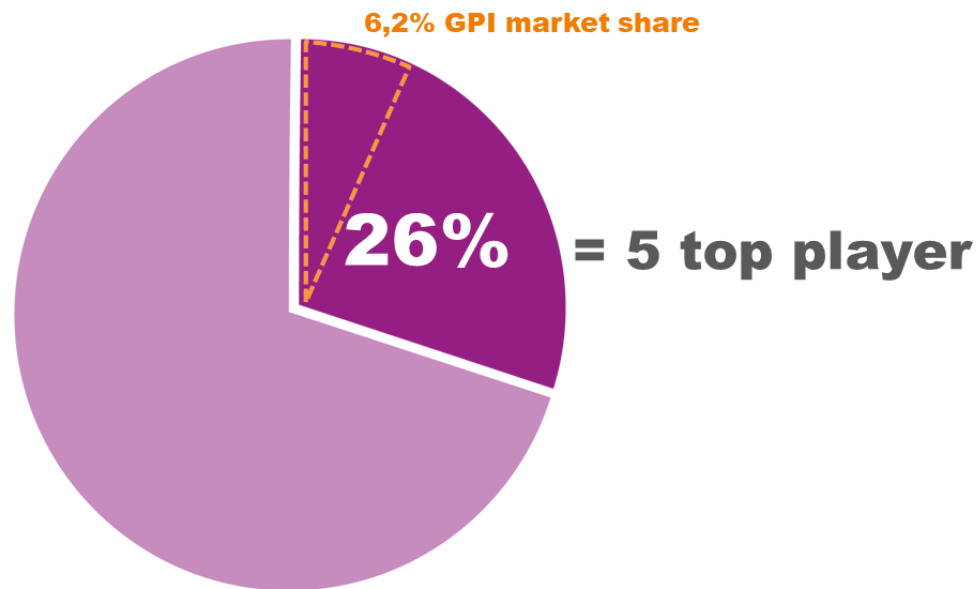
2018-2022 > **CAGR di 4,75%** || Fonte: Gartner (2018)

Market Analysis | Software

MARKET SHARE

Mercato SW e Servizi Italia 2017

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



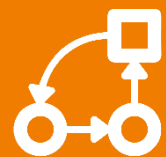
> valore **mercato italiano servizi amministrativi** (2017)

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.

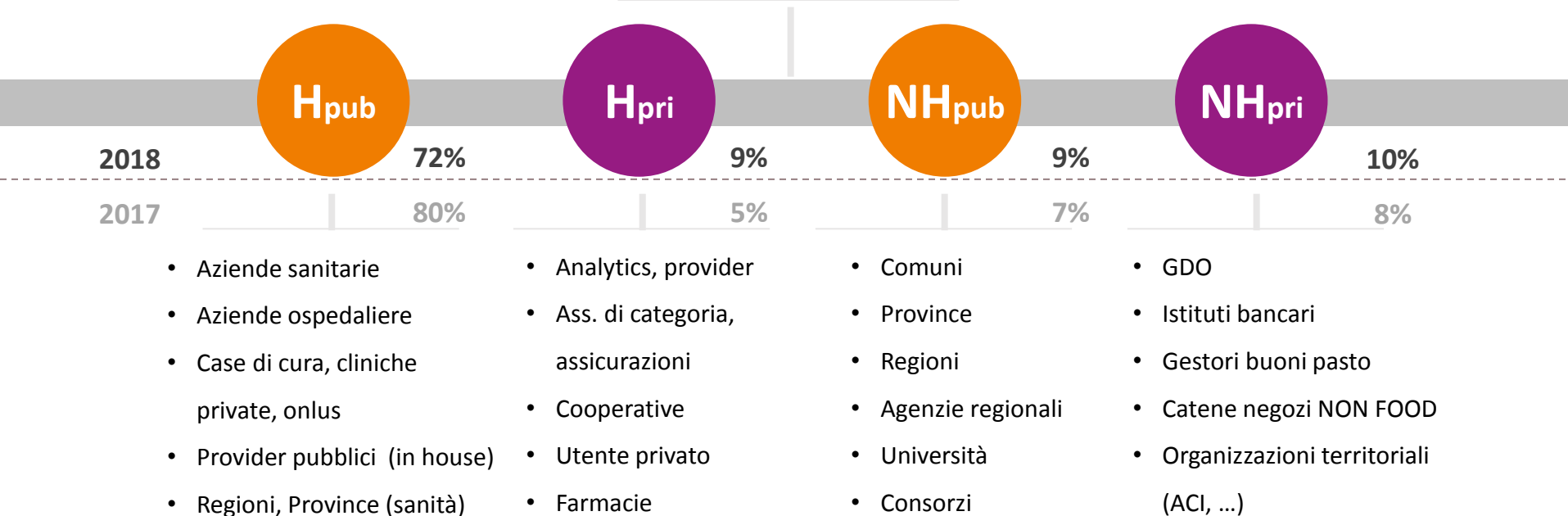
● Social/Virtual Care

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



I Clienti

+1.900
Clienti Pubblici e Privati



Principali Clienti

AZIENDE SANITARIE / OSPEDALIERE



ENTI REGIONALI



Regione Toscana



PRIVATI



INTERNAZIONALI



ITALIA

> 40 sedi

SOLUZIONI WORLDWIDE

> 60 paesi



Australia



Arabia Saudita



Austria



Brasile



Cile



Emirati Arabi Uniti



Germania



Giordania



Messico



Perù



Polonia



Regno Unito



Russia



Spagna



Stati Uniti d'America



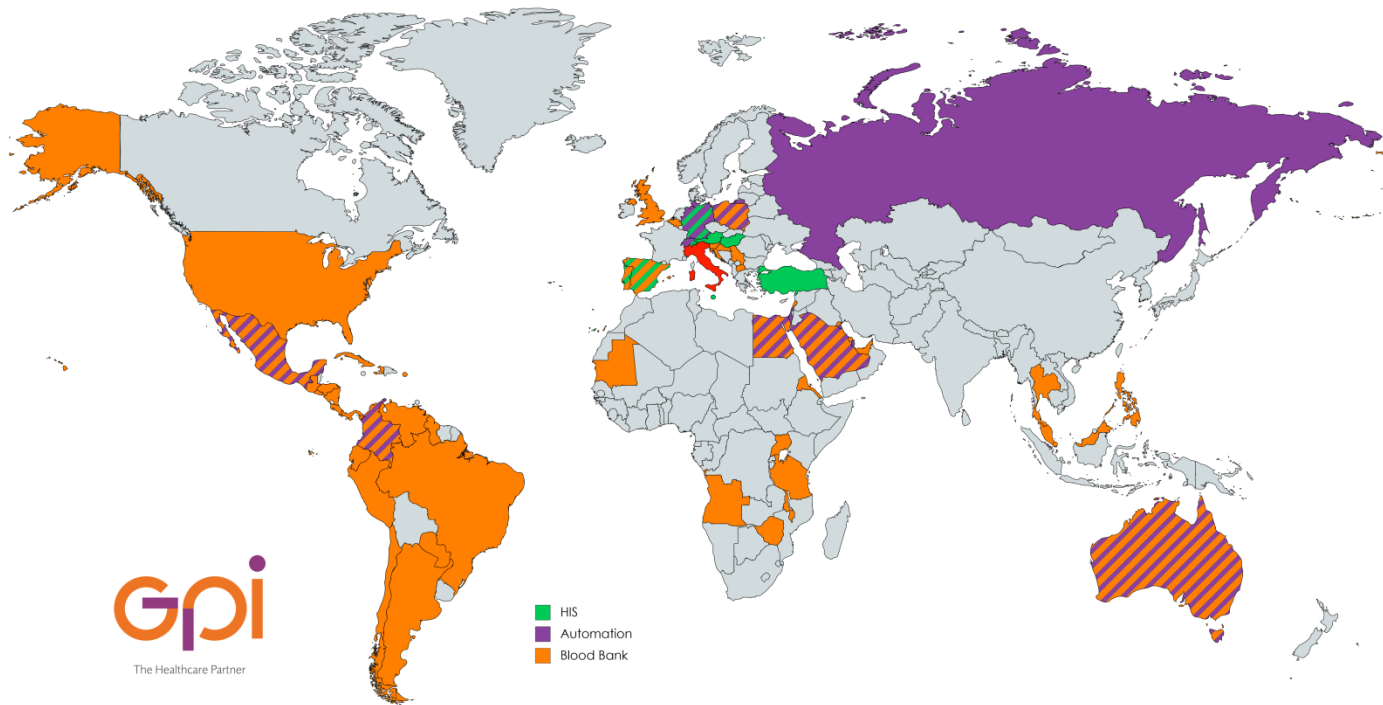
Svizzera



Turchia



Ungheria



Elevata visibilità: 68% 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

Promettente portafoglio su core business



Software



- **10,8 milioni** di euro di gare acquisite/anno negli ultimi 3 anni
- Portafoglio gare da mettere a ricavo nel **2019-2021: 38 milioni**



Care



- **20,3 milioni** di euro di gare acquisite/anno negli ultimi 3 anni
- Portafoglio gare da mettere a ricavo nel **2019-2021: 68 milioni,**



745 M€ di gare in attesa di aggiudicazione a cui GPI ha partecipato al 31/12/2018





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** tra le componenti di **servizio, sw e tecnologiche** per rispondere proattivamente all'evoluzione dei modelli di cura e della domanda di salute.

Investor Presentation

Strategie M&A 2019

VISION



MISSION

Il nostro percorso di M&A

GPI nasce nel 1988 e cresce nel tempo, grazie ad acquisizioni e alleanze strategiche.

Nel **2013** entra nella compagine azionaria Orizzonte SGR S.p.A.

A dicembre **2016** ha efficacia la fusione per incorporazione della SPAC Capital for Progress 1 con contestuale inizio delle negoziazioni su **AIM Italia** delle azioni e dei warrant GPI.

Il **2017** si è svolto nel solco delle linee guida tracciate nel piano di sviluppo industriale: le operazioni di **acquisizione e compartecipazione** sono proseguite e si è avviato un progetto di semplificazione della struttura societaria

A dicembre **2018**: passaggio al **MTA**





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 ☹️

Investment opportunity

Leadership e Unicità

Crescita e Visibilità

Tecnologia e Servizio

Evoluzione mercato/cliente

Opportunità di M&A

GPI IN BORSA

15.909.539 Azioni Ordinarie (ISIN: IT0005221517)

Bloomberg: GPI:IM

Prezzo: 8,24 (30 Ago 2019)

Capitalizzazione: M€ 131,1 (30 Ago 2019)

AZIONARIATO (19 Lug 2019)

- FM SRL: 64,86%
- Azioni Proprie: 0,76%
- Flottante: 34,87%

ANALYST COVERAGE

Intermonte SIM (05/04/2019)

Target Price: 13,00 € (da 12,80 €) - Rating: OUTPERFORM

Banca Akros (02/05/2019)

Target Price: 14,10 € - Rating Buy

UBI Banca (08/05/2019)

Target Price: 12,72 € (da 12,05 €) - Rating: BUY

IR Top Reserach (25/06/2019)

Target Price: 13,36

WARRANT GPI

Codice: WGPI - ISIN: IT0005221475

N. warrant in circolazione: 2.368.380

Rapporto di Esercizio: 1:1

Prezzo di Esercizio: 9,50 €

Prezzo soglia: 13,30 €

Book a Company Visit

YOUR INVESTOR DAY IN GPI

investor.relations@gpi.it



LIMITAZIONE DI RESPONSABILITÀ

Il materiale in questa presentazione è stato preparato da GPI S.p.A. ("GPI" o "la Società") senza verifica indipendente; si tratta di informazioni generali di base sulle attività correnti di GPI alla data di questa presentazione. Tali informazioni sono fornite in forma sommaria e non pretendono di essere complete. Questa presentazione è fornita a solo scopo informativo e non costituisce un'offerta o una sollecitazione di un'offerta di acquisto o vendita di titoli, né ci sarà alcuna vendita o acquisto di titoli in qualsiasi giurisdizione in cui tale offerta, sollecitazione o vendita dovesse risultare illegale prima della registrazione o qualifica ai sensi delle leggi sui titoli di tale giurisdizione. È destinata esclusivamente alla presentazione agli investitori ed è fornita a solo scopo informativo. Questa presentazione non contiene tutte le informazioni che potrebbero essere rilevanti per un investitore.

Le informazioni contenute in questa presentazione, comprese le informazioni finanziarie previsionali, non devono essere considerate come consigli o raccomandazioni agli investitori o potenziali investitori in relazione alla detenzione, all'acquisto o alla vendita di titoli o altri prodotti o strumenti finanziari e non tengono conto di particolari obiettivi di investimento né della situazione finanziaria. Prima di agire, è necessario considerare l'adeguatezza delle informazioni in relazione a tali argomenti e, in particolare, si dovrebbe richiedere una consulenza finanziaria indipendente. Tutti i titoli e le transazioni di prodotti o strumenti finanziari comportano rischi, che includono, tra gli altri, il rischio di sviluppi avversi o imprevisti del mercato, finanziari o politici e, nelle transazioni internazionali, il rischio valutario. Le informazioni contenute in questa presentazione sono confidenziali e vengono fornite all'utente esclusivamente per informazione e non possono essere riprodotte, ritrasmesse o ulteriormente distribuite a qualsiasi altra persona o pubblicate, in tutto o in parte, per qualsiasi scopo. Questa presentazione è distribuita solo ed è diretta solo a (A) persone negli stati membri dello Spazio Economico Europeo (diversi dal Regno Unito) che sono "investitori qualificati" ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera e), del Direttiva 2003/71/CE (come modificata e corredata di eventuali misure di attuazione applicabili in ciascuno Stato membro); (B) nel Regno Unito, Investitori qualificati professionisti dell'investimento che rientrano nell'articolo 19 (5) dell'Ordinanza del 2005 (promozione finanziaria) dell'Ordine dei Servizi finanziari e dei mercati e/o società con un elevato patrimonio netto, e altre persone a cui può essere lecitamente comunicata, di cui all'articolo 49, paragrafo 2, lettere da a) a d), dell'Ordine; e (C) altre persone per le quali questa presentazione possa essere distribuita e diretta legalmente in base alle leggi applicabili (tutte le persone di cui ai punti da (A) a (C) sopra indicate come "persone rilevanti"). Le informazioni contenute in questa presentazione possono includere considerazioni previsionali. Mentre la Società ritiene di avere una base ragionevole per fare previsioni in questa presentazione, GPI avverte che le previsioni non sono garanzia di prestazioni future e che i suoi effettivi risultati operativi, le condizioni finanziarie e di liquidità e lo sviluppo di il settore in cui GPI opera possono differire materialmente da quelli realizzati o suggeriti dalle dichiarazioni contenute in questa presentazione o in dichiarazioni del management di GPI. Inoltre le performance passate non sono un'indicazione affidabile delle prestazioni future. GPI non si assume alcun obbligo di aggiornare o rivedere pubblicamente le previsioni, sia come risultato di nuove informazioni o per qualsiasi altro motivo. Le informazioni e le opinioni contenute in questa presentazione o nelle dichiarazioni della direzione di GPI sono fornite alla data di questa presentazione o altra data altra, se indicato, e sono soggette a modifiche senza preavviso. Nessun affidamento può essere posto per qualsiasi scopo sulle informazioni contenute in questa presentazione. Nessuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, viene fornita da GPI, dalle sue controllate o dai rispettivi consulenti, funzionari, dipendenti o agenti, per quanto riguarda l'accuratezza delle informazioni o delle opinioni o per qualsiasi perdita in qualunque modo derivante, direttamente o indirettamente, da qualsiasi uso di questa presentazione o dei suoi contenuti. Questa presentazione non è diretta o destinata alla distribuzione o all'uso da parte di alcuna persona o entità che sia cittadina o residente o che si trovi in una località, Stato o altra giurisdizione in cui tale distribuzione, pubblicazione, disponibilità o uso sarebbero contrarie a leggi o regolamenti o che richiederebbero qualsiasi registrazione o licenza all'interno di tale giurisdizione.

Contatti IR



Fabrizio Redavid

C. +39 335 1035499
fabrizio.redavid@gpi.it

Lorenzo Giollo

C. +39 340 8223333
lorenzo.giollo@gpi.it

Via Ragazzi del '99, 13 - 38123 Trento

T +39 0461 381515

investor.relations@gpi.it



Maria Antonietta Pireddu

Via C. Cantù, 1 - 20123 Milan
Tel. +39 02 45473883/4
m.pireddu@irtop.com