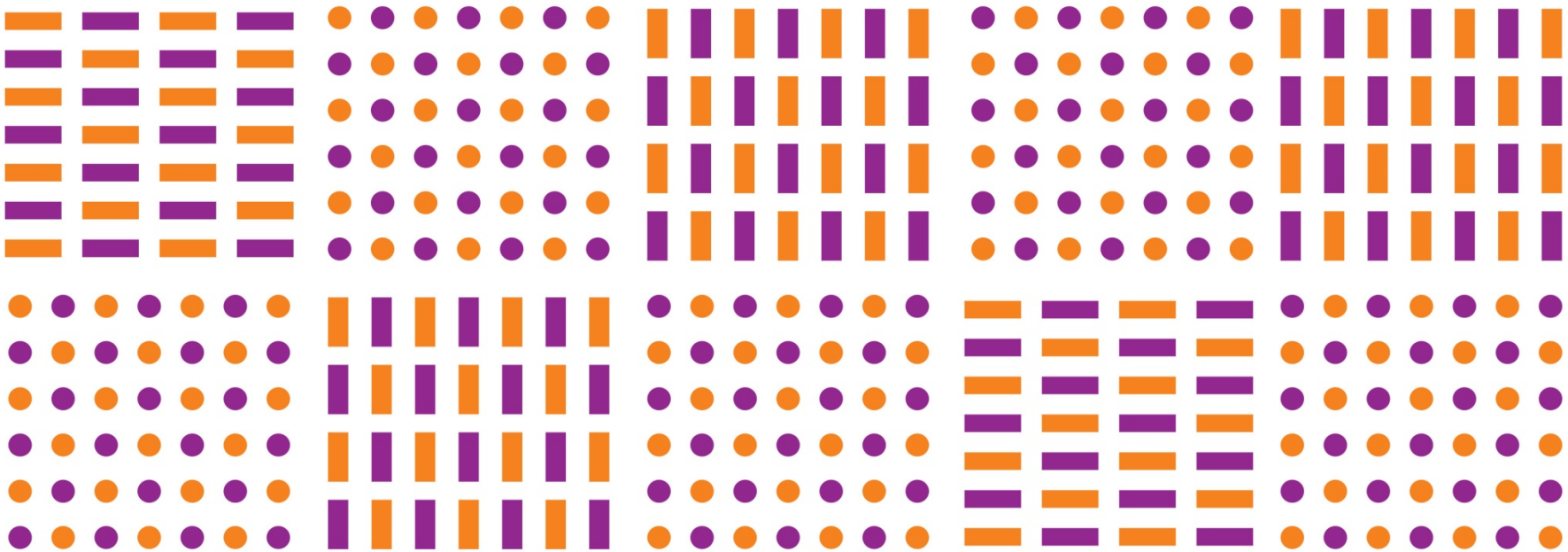
Investor Presentation

Novembre 2019



corporate video

Il contesto Healthcare

Fase di **profonda evoluzione** dovuta a diversi fattori

- invecchiamento popolazione;
- aumento domanda di salute e relativi costi (cronici);
- urbanizzazione;
- carenza risorse e personale sanitario (medici);
- evoluzione tecnologica,…

20% dei costi da **sprechi** e **40%** da **inefficienze** nel coordinamento delle cure.

La sfida: rendere i **sistemi sanitari sostenibili** **contenendo la spesa** e mantenendo o migliorando la **qualità dei servizi**.

Bisogna innovare!

GPI

The Healthcare Partner

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

Accompagnare i provider socio-sanitari nel miglioramento continuo dei processi interni per erogare percorsi di cura puntuali ed efficienti attraverso **software**, **servizi** e **tecnologie** è la nostra **MISSION**

30 anni

di esperienza e crescita.
Nel 2018: 204 M€ di ricavi, EBITDA > 14%, 10 M€ di utile netto,
> 4.300 professionisti, > 1.900 clienti,

In Italia

1° player per i servizi di gestione del CUP.
3° player per il software per la sanità e il sociale.
Unico in grado di creare sinergia fra queste due aree.

Nel mondo

offriamo SW, Tecnologia e Servizi in più di 60 paesi.
6 sedi Austria, Germania, Polonia, Russia, Spagna, Stati Uniti.

L'impresa

combiniamo competenze e capacità di progettazione per fornire soluzioni SW, servizi amministrativi e socio-sanitari, sistemi di automazione della logistica dei farmaci , servizi sistemistici e di desktop management e soluzioni di pagamento e incasso elettronico.

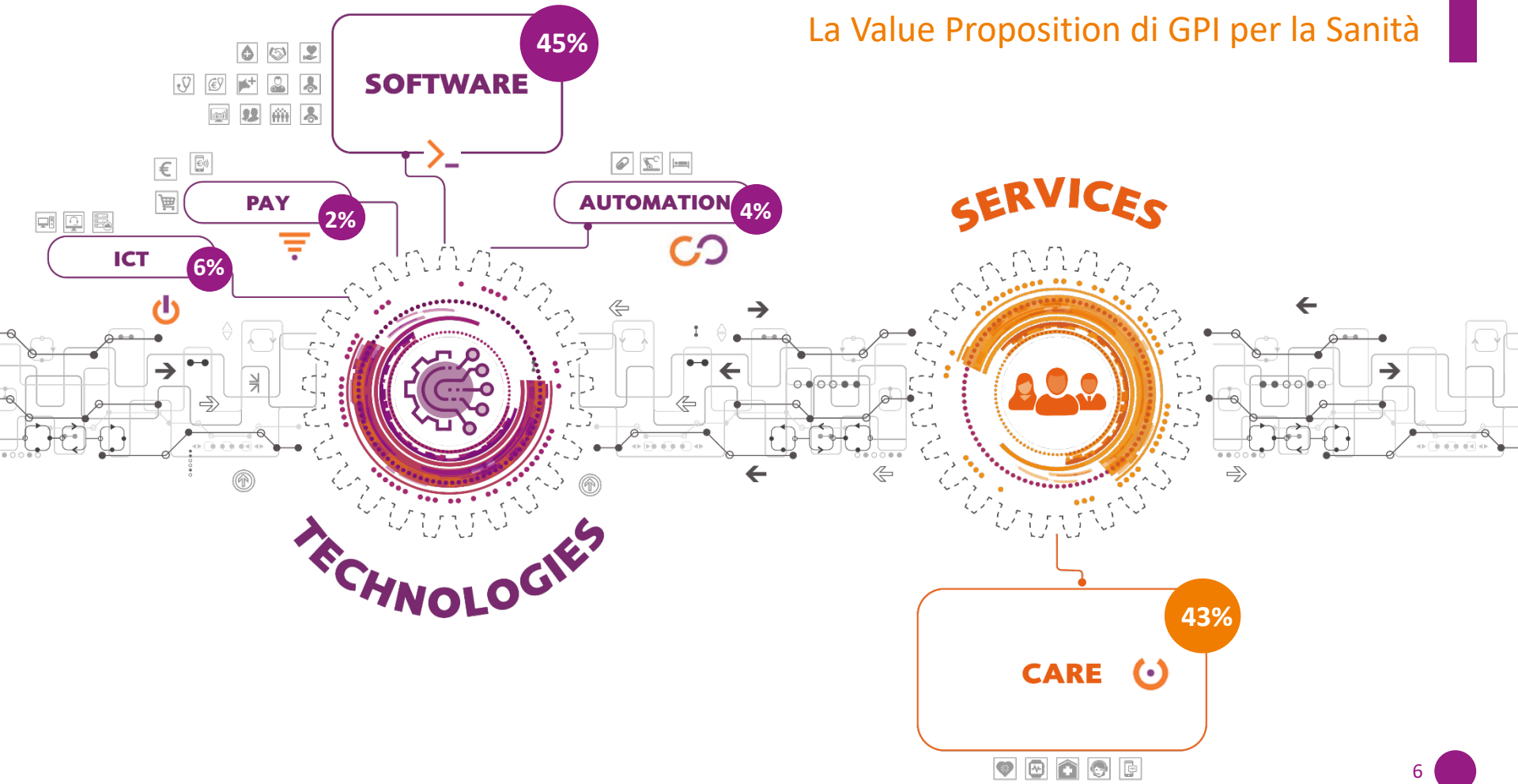
Qualità della Vita

Le nostre conoscenze realizzano soluzioni e servizi che aiutano a migliorare la qualità della vita.

THE HEALTHCARE PARTNER.

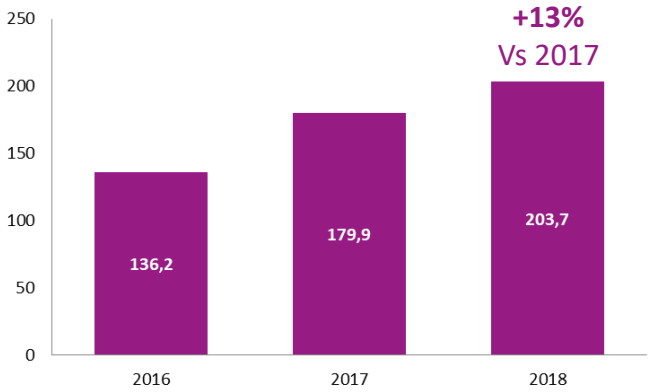
IL PAZIENTE AL CENTRO

La Value Proposition di GPI per la Sanità

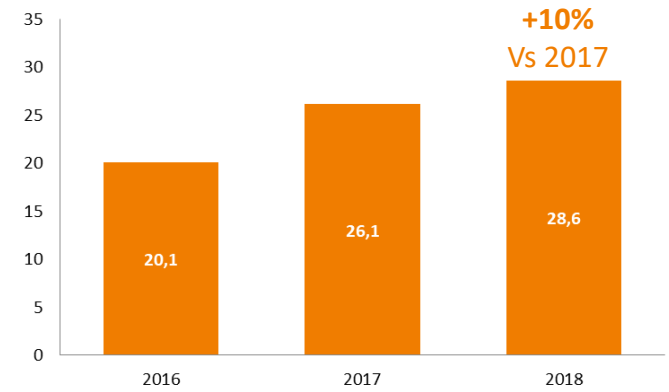


GPI in sintesi

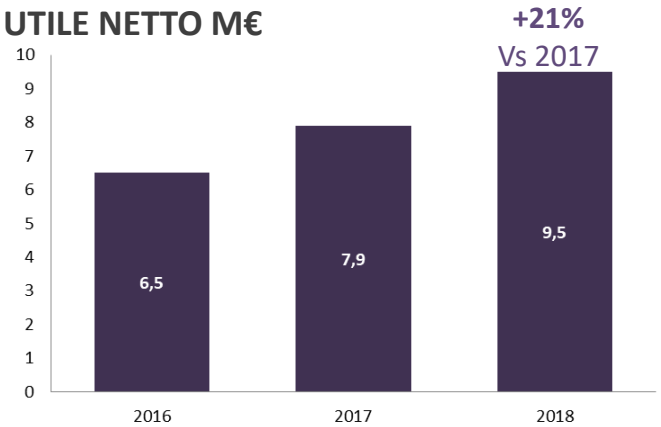
RICAVI M€



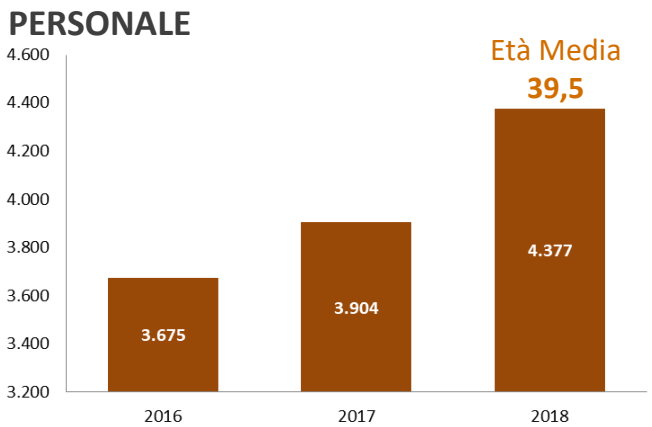
EBITDA ADJ. M€



UTILE NETTO M€



PERSONALE



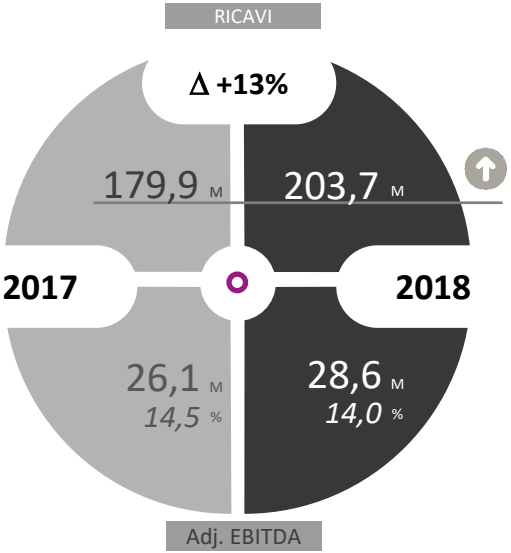
2016 – 2018

M&A ≈ 65 M€

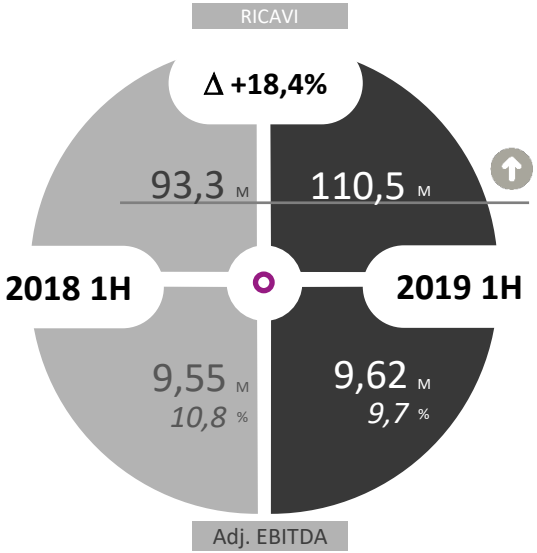
+ 32% CAGR Ric. Totali

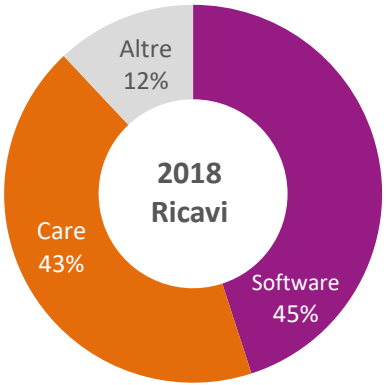
+16% CAGR Ric. organico

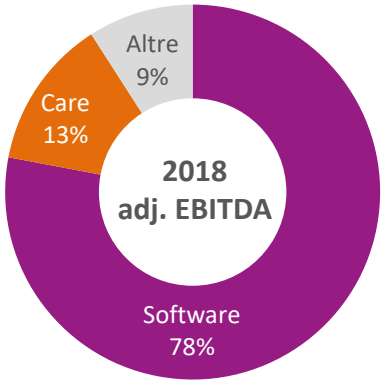
Y o Y

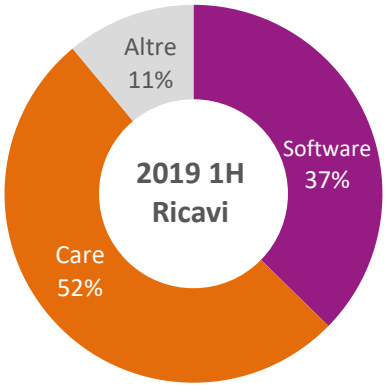


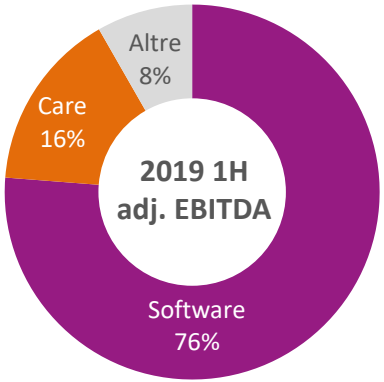
HY o HY







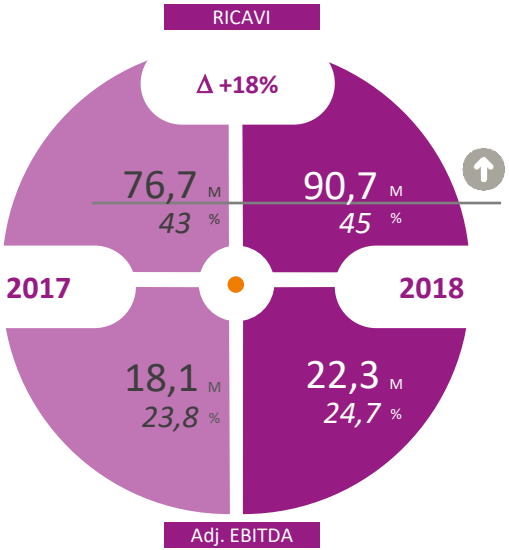




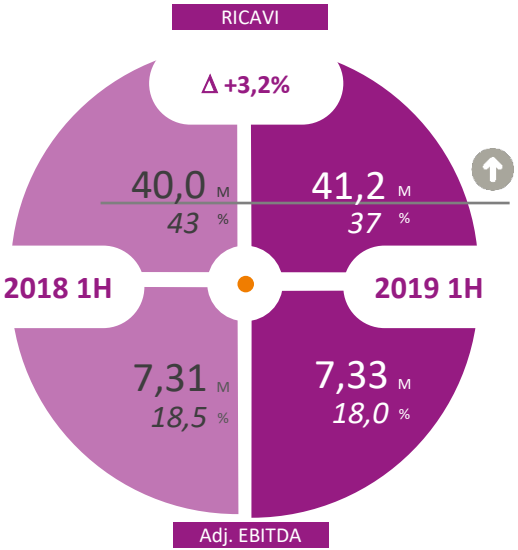
Nota: valori in Milioni di Euro.

SOFTWARE

Y o Y



HY o HY



Offerta

SIO ≈ 35%
Amministrativo ≈ 15%
Trasfusionale≈ 10%
Risorse Umane ≈ 10%
Altre Soluzioni ≈ 30%

3° Player ITA

Leader Amm., Trasfusionale, RU
primi 5 player
34% del mercato

Mercato sw e servizi per la sanità

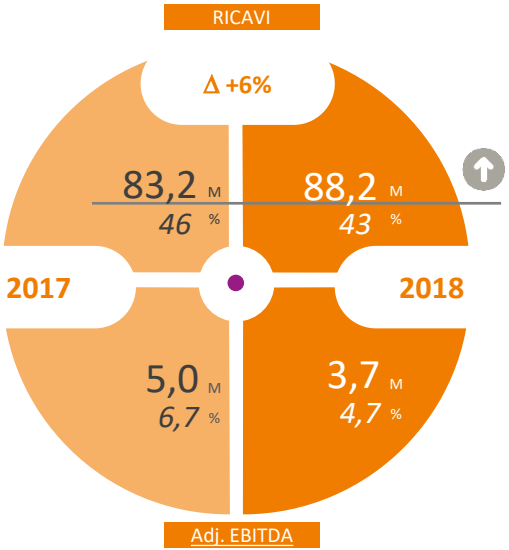
Mondo: **60 mld $**
Cagr 18-22: **6,2%**

Italia: **0,8 mld $**
Cagr 18-22**: 3,5%**

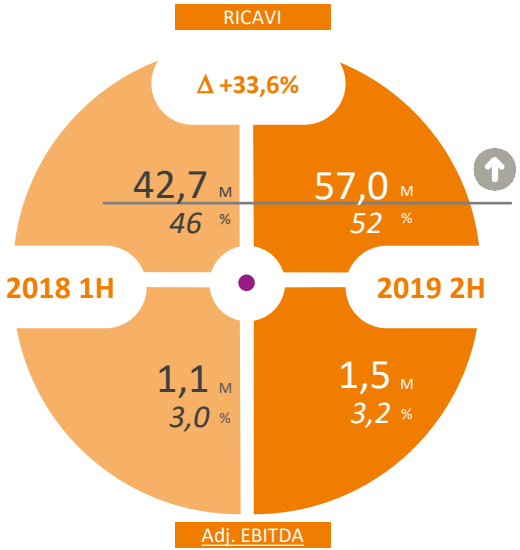
Nota: valori in Milioni di Euro - *Fonti*: Dati Aziendali, Gartner, Netics

CARE

Y o Y



HY o HY



Offerta

Servizi di Prenotazione
Prestazioni Sanitarie ≈ 95%

Telemedicina, Poliambu-
latori, altro ≈ 5%

1° Player ITA

> 28 mln cittadini gestiti
GPI unico Big Player

Mercato Serv. Prenotazione

outsourcing prenotazione prestazioni sanitarie in aumento

Stima 2017: **155 M €**

Nota: valori in Milioni di Euro - *Fonti*: Dati Aziendali, Gartner, Netics

Significativa crescita Ricavi

crescita dei ricavi trainata dall'ASA Care

- Ricavi pari a **110,5 M€**, **+18%** vs 1H18
- **Crescita organica** :
  - Care +33,6%
  - SW +3,2% > mercato (2,7%)
  - Altre +15,0%
- Margini compressi per **diverso mix ASA**, partenza commessa Lazio, integrazione delle acquisite, acquisto materiali
  - EBITDA adj. Care 3,2% (vs 3,0%)
  - EBITDA adj. SW 18,0% (vs 18,5%)
  - EBITDA adj. Altre 6,5% (vs 10,1%)
- **Effetto IFRS 16**: riclassificati 1,2 M€ di locazione e noleggio con ammortamenti (1,1) e oneri finanziari (0,1)

M€	1H2019	1H2018
Ricavi e altri proventi	**110,47**	**93,26**
Ricavi adj.	99,61	88,77
EBITDA	**9,62**	**9,55**
EBITDA %	8,7%	10,2%
EBITDA adj. %	9,7%	10,8%
EBIT	1,8	3,2
Risultato Netto	1,3	1,9

Patrimoniali-Finanziari 1H ’19

A3.1 CERVED **Rating confermato**

A- S&P |A3 di Moody’s | A-1 di Fitch

- **Capitale Circolante Netto**
  - incremento imputabile alla crescita dei ricavi e all’avvio gara Lazio
  - magazzino prodotti a 5,2 M€ da 3,9 M€ nel 2018, per consegna macchinari secondo semestre 2019
- **Immobilizzazioni**
  - IFRS 16 (7,7 M€)
  - investimenti SW progetti in corso
- **Patrimonio Netto**
  - erogazione dividendi 2018 (versati in 1H 2019) e utile 1H 2019
  - Il Gruppo sta sostenendo il proprio CIN con un contributo dei mezzi propri pari al 44%
- **Posizione Finanziaria Netta**
  80,8 M€ (57,2 M€ al 30/06/18 e 61,5 M€ al 31/12/18 + 7,7 M€ per effetto IFRS 16)
- **Investimenti:** M&A 1,3 M€ | R&D 5,6 M€

M€	2019 1H	2018 FY
Capitale Circolante Netto	84,6	75,6
Immobilizzazioni	115,1	105,2
Altre attività / (passività) operative	(55,0)	(50,7)
CAPITALE INVESTITO NETTO	**144,6**	**130,1**
Patrimonio Netto	63,8	68,6
Posizione Finanziaria Netta	80,8	61,5
TOTALE FONTI	**144,6**	**130,1**

In evidenza

- Avviata gara da 18 lotti Regione Lazio:
  72 M€ in 2 anni + estensione di 1 anno **(CUP)**
  6 milioni in più di cittadini raggiunti

- **Aggiudicazione Gara Veneto:**
  79 M€ in 5 + 2 anni
  27,5 M€ quota GPI (SIO)
  8 mila posti letto

- **> 1.900 clienti** *
  - da 81,2% a **74,0%** Sanità Pubblica
  - da 9,4% a **13,4%** Sanità Privata
  - da 5,5% a **6,3%** Enti Pubblici non sanità
  - da 3,9% a **6,3%** Altri Privati

* dati ricalcolati a seguito nuova classificazione clienti

- **Ricavi Estero 7,7 M€ +2,7%**
  1H 2019 vs 1H 2018

- **M&A in Francia** (Guyot Walser Informatique area **Blood Bank**, **360 strutture sanitarie** clienti)

- Nuovi ordini **Automazione Magazzino Farmaci** (**> 2 M€**):
  - **Austria**
  - **Cina**
  - **Qatar**
  - Arabia Saudita
  - Svizzera
  - Ungheria
  - Irlanda

Outlook 2019

RICAVI > 230 M

Software

+ 5%

- Nuovi affidamenti / estensioni

Care

+30%

- Consolidamento del target Sanità Pubblica con appalto Regione Lazio
- Aumento Target Sanità Privata

Automation

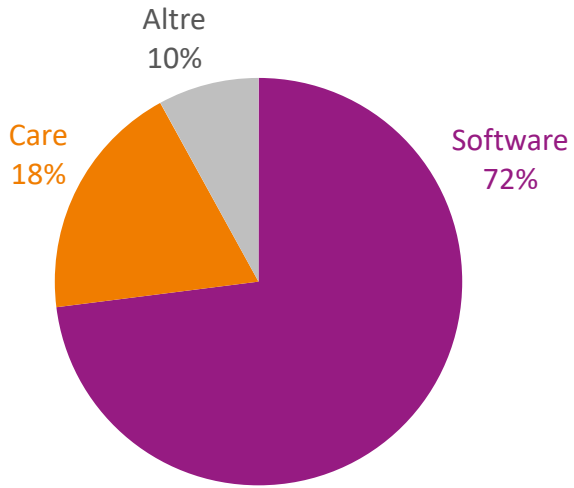
Ict

Pay

+25%

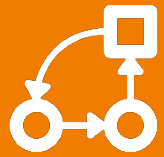
- Aumento automation sul mercato retail Italia ed Estero
- Sviluppo PA con consolidamento business pagamenti e incassi elettronici

EBITDA ≈ 14%



Investor Presentation

Modello di Business e linee guida strategiche 2020-2022



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**

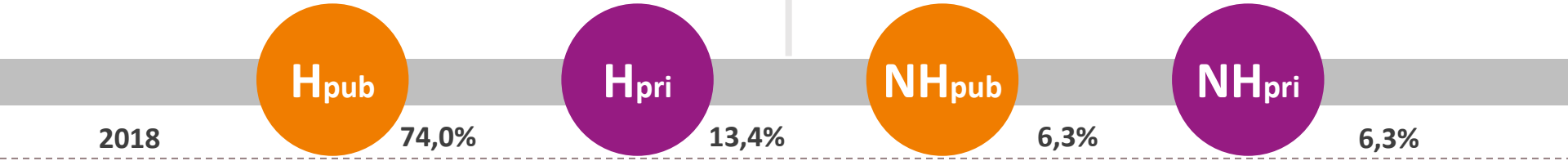
  Servizi ausiliari a carattere amministrativo, quali ad esempio: prenotazione di prestazioni sanitarie, Contact&Call Centre, front-end/sportello, segreteria, intermediazione culturale per cittadini stranieri, ecc.

- **Social/Virtual Care**

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

I Clienti

+1.900
Clienti Pubblici e Privati



- Aziende sanitarie
- Aziende ospedaliere
- Provider pubblici (in house)
- Regioni, Province (sanità)

- Case di cura, cliniche private, …
- Analytics, provider
- Ass. di categoria, assicurazioni
- Cooperative
- Utente privato
- Farmacie

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

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

Principali Clienti

AZIENDE SANITARIE / OSPEDALIERE

Azienda Provinciale per i Servizi Sanitari – Provincia Autonoma di Trento

Azienda Ospedaliera Universitaria Padova

Regione del Veneto – ULSS3 Serenissima

Regione del Veneto – ULSS2 Marca Trevigiana

Ospedale Niguarda Ca' Granda

Regione del Veneto – ULSS9 Scaligera

Sistema Sanitario Regionale – ASL Roma 1

Gemelli – Fondazione Policlinico Universitario A. Gemelli – Università Cattolica del Sacro Cuore

ASL Napoli 1 – Regione Campania – Azienda Sanitaria Locale Napoli 1

SAIM

ASL FG – Azienda Sanitaria Locale

Comune di Milano

ENTI REGIONALI

Servizio Sanitario Regionale Emilia-Romagna – Azienda Unità Sanitaria Locale di Bologna

Lombardia Informatica

Regione Toscana

AREU – Azienda Regionale Emergenza Urgenza – Regione Lombardia

Regione Marche

Regione Abruzzo

Regione Lazio

PRIVATI

Fondazione Poliambulanza

Fondazione Don Carlo Gnocchi Onlus

Bambino Gesù Ospedale Pediatrico

Maticmind – make it easy

Fastweb – un passo avanti

Gruppo San Donato

INTERNAZIONALI

KABEG

Barmherzige Brüder Österreich

nahdi

Universitäts Herzzentrum

health.gov.mt

The Chaim Sheba Medical Center at Tel HaShomer – Sheba – Academic Medical Center Hospital

CHMH – Centenario Hospital

Kantonsspital Aarau

המרכז הרפואי שערי צדק – Shaare Zedek Medical Center

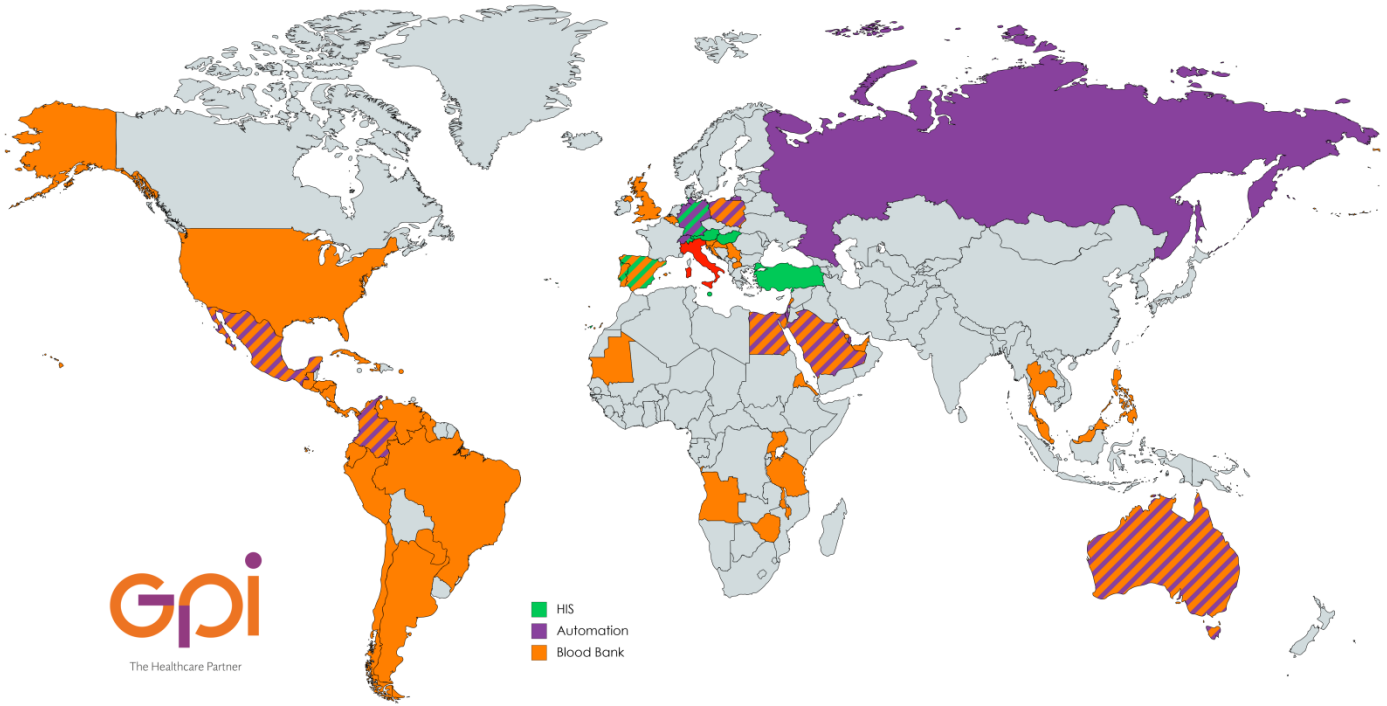
ITALIA

> 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

Software

Modello di Business

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

Care

Modello di Business

- Ricavi = **canone annuale fisso + € 1-3 a contatto (o mix)**
- **3-6 anni** durata media contratti
- **95%** dei Ricavi da **canoni ricorrenti**
- **> 97% tasso di conferma dei clienti**

Strategic Guidelines 2020-2022

Linee guida strategiche 2020-2022

01

SEMPRE PIÙ GLOBALI

- +300% nel triennio (M&A società Software 20-30 M€ di ricavi).
- *Aree geografiche di crescita:* DACH, Russia, Cina, Middle Est e America

02

CRESCITA SANITÀ PRIVATA

- raddoppio del peso % segmento

da 9% a 18% circa private Healthcare.

03

LEADERSHIP MERCATO SW SANITÀ ITALIA

- Grandi appalti regionali e nazionali
- M&A
- Focus R&D su Machine Learning e su digital transformation

04

DA PRODOTTI /SERVIZI A SOLUZIONI INTEGRATE

- Maggiore integrazione servizi | sw | tecnologie per rispondere all'evoluzione dei modelli di cura e della domanda di salute.

05

DA PROVIDER A PARTNER

- Natura multi-business con il contributo di tutte le ASA.

Investor Presentation

Strategie M&A

VISION

MISSION

Il nostro percorso di M&A

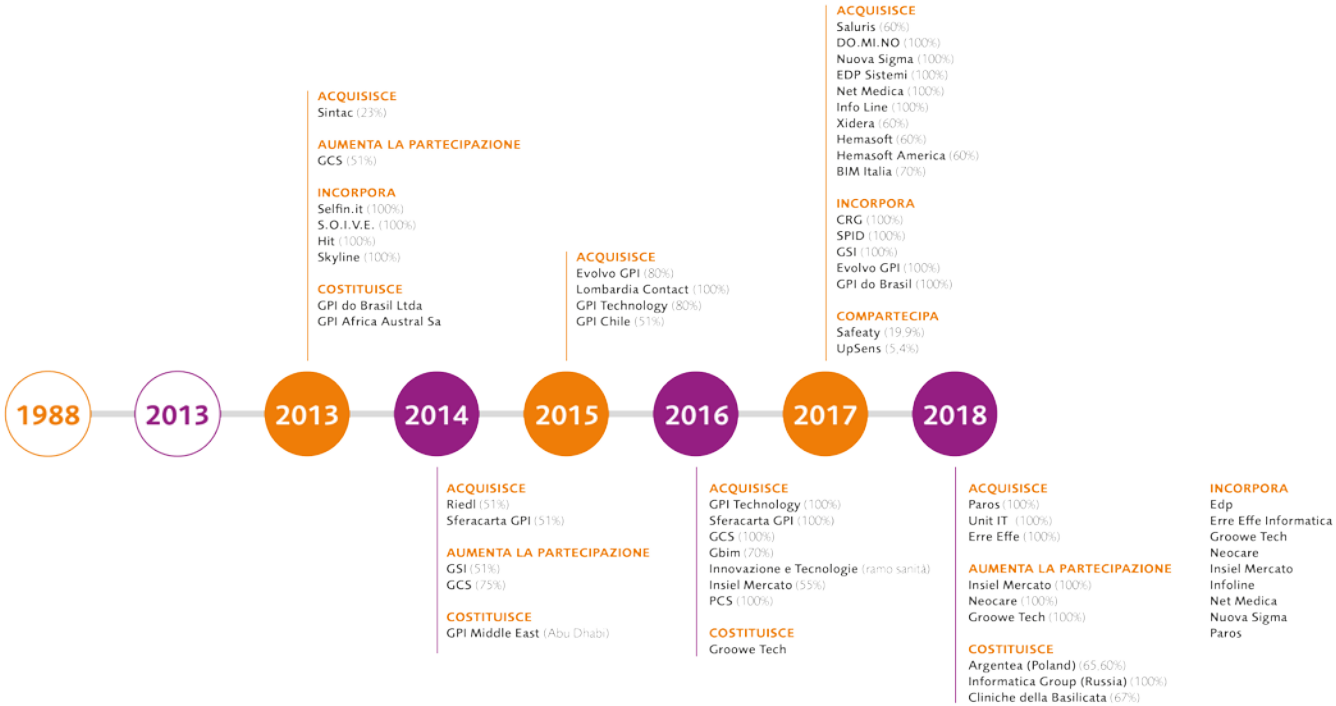
GPI nasce nel 1988 e cresce nel tempo, grazie ad acquisizioni e alleanze strategiche.

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**



Borsa Italiana

Linee guida di M&A

MERCATO

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

Linee guida di M&A

INTEGRAZIONE

TEAM INTERNO

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

Linee guida di M&A

TARGET

ITALIA

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

ESTERO

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

Linee guida di M&A

RISORSE

- **BOND** 😀
- **FINANZIAMENTO TRADIZIONALE** 😀
- **WARRANT** ?
- **AZIONI / AZIONI**
  - Big Player 😀
  - Esteri 😖

Opportunità di investimento

- Leadership e Unicità
- Crescita e Visibilità
- Tecnologia e Servizio
- Evoluzione mercato/clienti
- Opportunità di M&A

GPI IN BORSA

15.909.539 Azioni Ordinarie (ISIN: IT0005221517)
Bloomberg: GPI:IM
Prezzo: 7,40 € (14 Nov 2019)
Capitalizzazione: 117,7 M€ (14 Nov 2019)

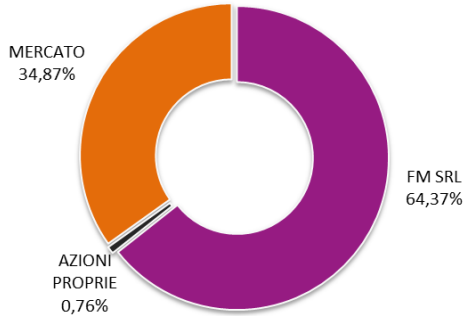
TARGET PRICE ANALISTI

Intermonte SIM (10/10/2019):	11,40 €
Banca Akros (10/10/2019):	12,60 €
UBI Banca (10/10/2019):	11,20 €
IR TOP Research (24/10/2019):	12,35 €

DIVIDENDI

2016 0,30 € p.a.| 2017 0,30 € p.a. | 2018 0,33 € p.a.

AZIONARIATO



Book a Company Visit

YOUR INVESTOR DAY IN GPI

investor.relations@gpi.it

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

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, 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.