

INVESTOR DAY

AUDIO WEBCAST – 16 APRILE 2020

gpi

● Agenda

GPI: a Global Partner for a healthy future

Fausto Manzana
Presidente e AD
P.03

Overview e principali risultati FY2019

Matteo Santoro
Direttore Generale

P.10

Piano Strategico Industriale 2020 - 2024

Lorenzo Montermini
Direttore Marketing

P.15

Linee guida M&A

Andrea Mora
Vice Presidente

P.40

Q&A

P.46

01

GPI: a global
partner for
a healthy future

• Il contesto

Healthcare



SANITÀ: UN MERCATO CARDINE

Un settore capace di **condizionare lo sviluppo economico** di un Paese, la **tenuta dei conti pubblici** e la **stessa coesione sociale**



UN MERCATO IN EVOLUZIONE

- **invecchiamento** demografico e aumento **speranza di vita**
- aumento **costi salute** (cronici)
- **urbanizzazione**
- **carenza** risorse e personale sanitario (medici)



SPESA SANITARIA ITALIA 2017

155mld €

(73% PUB - 27% PRIV)

| **9,1%** PIL

(vs 16,9% USA - 11,1% GER - 9,8% UK)

| **20%** dei costi per sprechi
di cui **40%** da inefficienze
coordinamento cure

AUMENTO DELLA DOMANDA DI CURA



LA SFIDA: rendere i **sistemi sanitari sostenibili** contenendo **la spesa**, migliorando la **qualità** dei **servizi**



OPPORTUNITÀ:
RINNOVAMENTO ORGANIZZATIVO E
TECNOLOGICO (**sanità digitale**)
Ripensare i processi e i modelli organizzativi delle Aziende Sanitarie e delle Regioni

- GPI the Healthcare partner

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

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

• Highlights



Storia di crescita

> 30 anni di esperienza, management team con track-record di crescita interna e M&A



Leadership

1° player in Italia: servizi di accesso alle cure

3° player in Italia: soluzioni software per la sanità e il sociale



Presenza Internazionale

soluzioni utilizzate da più di 2200 clienti in oltre 60 paesi



Unicità

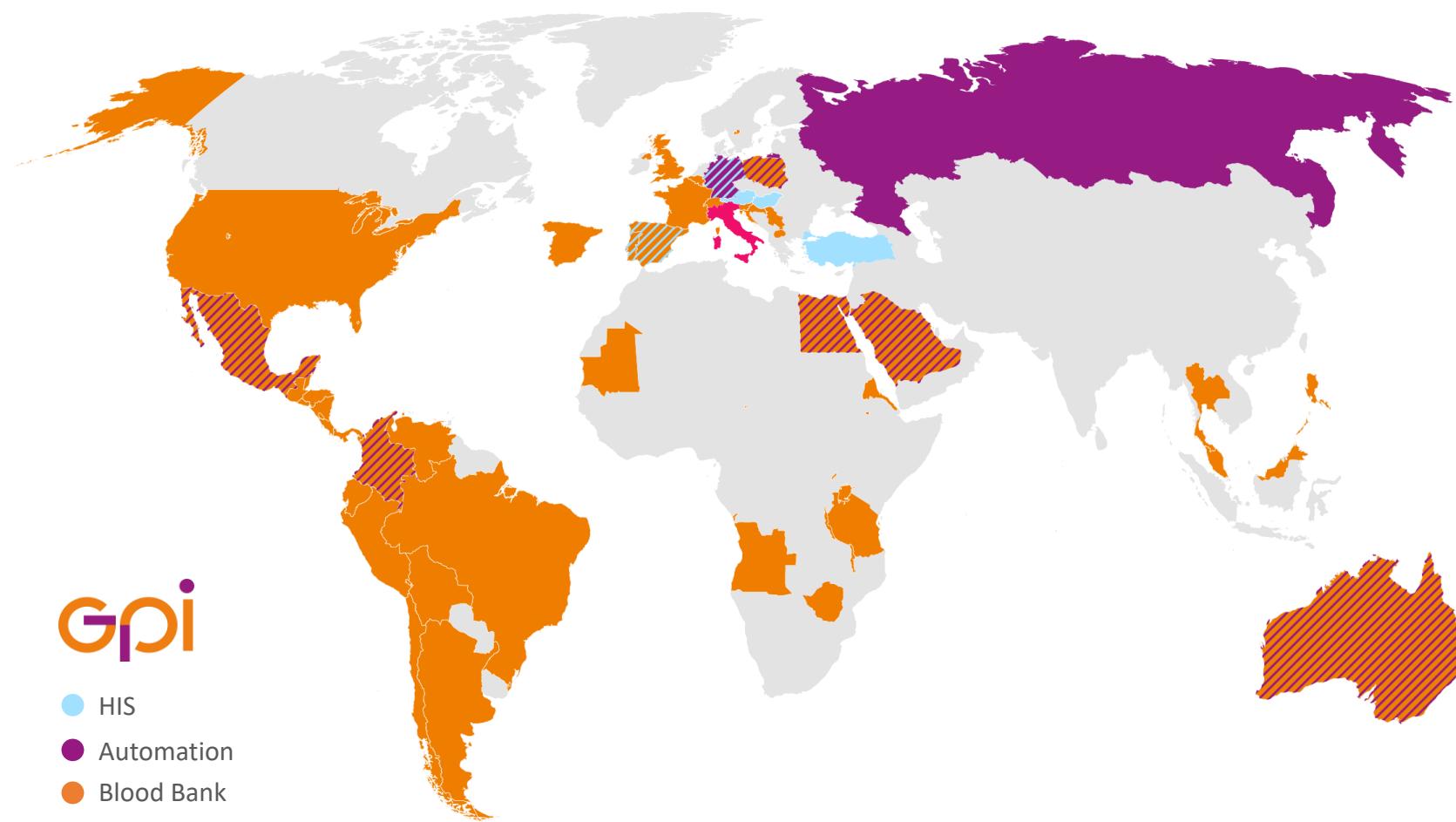
soluzioni integrate di software, tecnologie e servizi per ottimizzare i percorsi clinici, di cura, amministrativi e sociali.



Qualità della vita

il nostro lavoro contribuisce a migliorare la qualità della vita

• Gpi nel mondo



ITALIA
> 40 sedi

SOLUZIONI
WORLDWIDE
> 60 paesi

● Covid-19 azioni in essere e possibili scenari

Emergenza Covid-19, tra le principali priorità

azioni a tutela della salute di dipendenti, collaboratori, fornitori, partner e clienti
gestione implicazioni economico/finanziarie inerenti il business

Due possibili scenari

- emergenza termina nel breve periodo: incremento ricavi ed EBITDA nel 2020
- emergenza perdura a lungo: necessaria revisione dei piani di attività e sviluppo

Ad oggi, ordini confermati e incremento richieste

1. servizi informativi su Covid-19 7/7 h24
2. soluzioni web, app e servizi di contact center per disciplinare accessi a farmacie, supermercati e centri prelievi
3. soluzioni software di screening per gestire l'impiego massivo del tampone naso-faringeo
4. app per guidare pazienti contagiati nelle strutture sanitarie
5. soluzioni di telemedicina per il monitoraggio a distanza dei pazienti cronici

● GPI a Global Partner for a healthy future

- La sostenibilità dei sistemi sanitari richiede un ridisegno dei modelli assistenziali e l'impiego delle tecnologie digitali
- Investire nell'ICT per la Sanità significa investire nella nostra salute ed in quella delle future generazioni
- La nostra ambizione per i prossimi cinque anni è quella di **diventare un Partner Globale delle organizzazioni sanitarie in questo percorso di trasformazione e di innovazione dei modelli di assistenza e cura** per continuare a garantire la salute e il benessere delle persone.
 - **Partner sia in Italia che a livello internazionale;**
 - **Partner che costruisce assieme alle organizzazioni sanitarie soluzioni integrate di tecnologie, servizi, esperienze e competenze di dominio, in grado di dare risposte alla nuove domande di salute.**

02

Overview
e principali
risultati
FY2019

● In Evidenza

- Avviata gara **Regione Lazio**:
Sportelli CUP di 12 Aziende Sanitarie/Ospedaliere
(**72 M€** in 2+1 anni)
Contact Centre Regionale CUP (**24 M€** in 1+1 anni)
Care (CUP)
6 milioni in più di cittadini raggiunti
- Aggiudicazione gara **Regione Veneto**:
79 M€ in 5 + 2 anni
27,5 M€ quota GPI (Software: SIO)
8 mila posti letto
- Aggiudicazione 4 gare **Regione Marche**:
4 M€ quota GPI (Software: FSE, CUP, SISTE, DOC)
5 mila posti letto
- Emissione prestito obbligazionario di **30 M€**
vari investitori e CDP anchor Investor

M&A

- Guyot Walser Informatique area **Blood Bank**, 360 strutture sanitarie in Francia
- **Accura** (Gestione Cronicità) e **Business Process Engineering** (Data Protection) In Italia

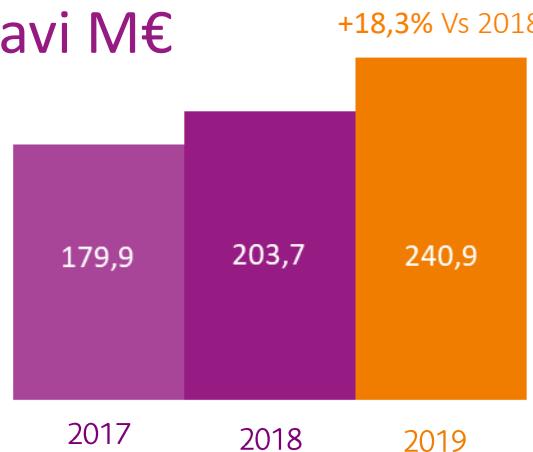
Estero + 16,4% :

nuovi ordini **Automazione Magazzino Farmaci** (> 2 M€):

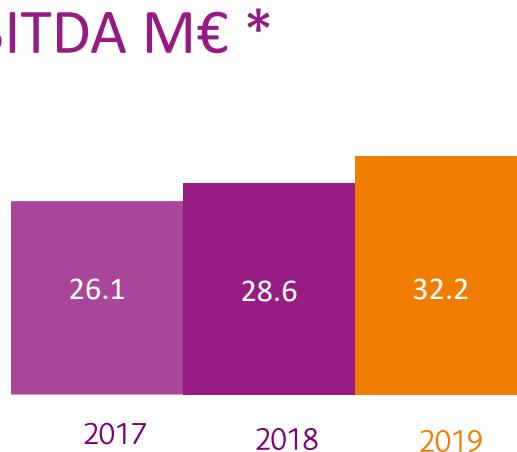
- Austria
- Cina
- Qatar
- Arabia Saudita
- Svizzera
- Ungheria
- Irlanda

● GPI in sintesi

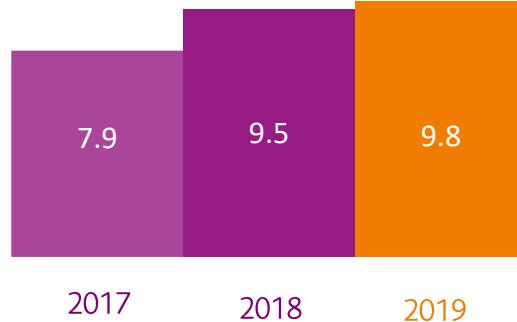
Ricavi M€



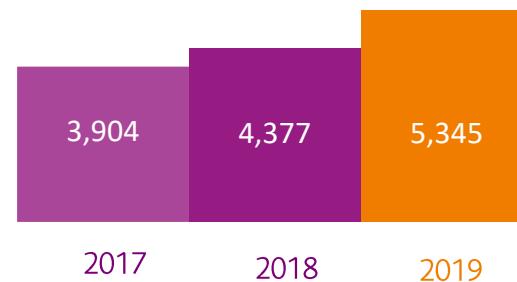
EBITDA M€ *



Utile Netto M€



Personale



Una storia di crescita continua

- Nel 2013 apre il capitale al Fondo Orizzonte ed emette il primo minibond
- A dicembre 2016 fusione per incorporazione della SPAC CFP1 con inizio delle negoziazioni su AIM Italia.
- A dicembre 2018 passa all' MTA
- >75 mln di € di investimenti in operazioni di M&A

*EBITDA 2017 e 2018 al netto di costi straordinari; EBITDA 2019 include effetti IFRS 16

● Significativa crescita nel 2019

Ricavi **+18,3%**, Utile Netto **+3,1%**

Ricavi pari a **240,9 M€, +18,3%** grazie al contributo delle aree:

- Care **+35,0%**
- Altre **+21,2%**
- Sw **+1,2%**

2019 caratterizzato da

- 3 acquisizioni,
- 2 NewCo
- Incorporazione di 1 controllata

EBITDA: 32,2 M€, 14,4% dei Ricavi adj.

Utile Netto: 9,8 M€ +3,1%

M€	2019	2018
Ricavi e altri proventi	240,9	203,7
Ricavi adj. ⁽¹⁾	223,3	192,9
EBITDA	32,2	28,6 ⁽²⁾
EBITDA % su Ricavi adj.	14,4%	14,8%
Risultato ante imposte	12,8	12,8
Risultato Netto	9,8	9,5

(1) *Al netto di RTI*

(2) *Al netto di costi straordinari per quotazione su MTA*

● Highlights Patrimoniali-Finanziari 2019

A3.1 CERVED Rating confermato
A- S&P | A3 di Moody's | A-1 di Fitch

Capitale Circolante Netto

91,3 M€ (75,6 M€ nel 2018):

- incremento imputabile alla crescita dei ricavi e all'acquisizione di importanti commesse a fine esercizio; corrispondentemente, anche i debiti commerciali incrementano (37,8 M€ vs 32,2 M€)
- magazzino prodotti: aumento connesso soprattutto all'ASA Automation (4,8 M€ vs 3,9 M€)

Patrimonio Netto

72,1 M€ (68,6 M€ nel 2018):

- erogazione dividendi 2018
- utile esercizio 2019
- acquisto azioni proprie

Posizione Finanziaria Netta

82,8 M€ (69,2 M€ nel 2018 - incluso effetto IFRS 16)

Investimenti: M&A 1,8 M€ | R&D 7,1 M€

M€	2019	2018
Capitale Circolante Netto	91,3	75,6
Immobilizzazioni	119,4 ⁽¹⁾	105,2
Altre attività / (passività) operative	(55,8)	(50,7)
CAPITALE INVESTITO NETTO	154,9	130,1
Patrimonio Netto	72,1	68,6
Posizione Finanziaria Netta	82,8	61,5 ⁽²⁾
TOTALE FONTI	154,9	130,1

(1) Include 11,8 M€ per effetto IFRS 16

(2) Al netto di 7,7 M€ per effetto IFRS 16

03

Piano
strategico
industriale
2020-2024

● Guidelines metodologiche

- Aderenza alle linee guida di Borsa Italiana nei contenuti del documento;
- Costruzione bottom-up a partire dalle indicazioni strategiche del management > responsabilizzazione della struttura manageriale sugli obiettivi di piano;
- Previsioni fortemente ancorate alla dinamica del mercato, ai trend storici, ai driver di sviluppo del business con un approccio molto «concreto».

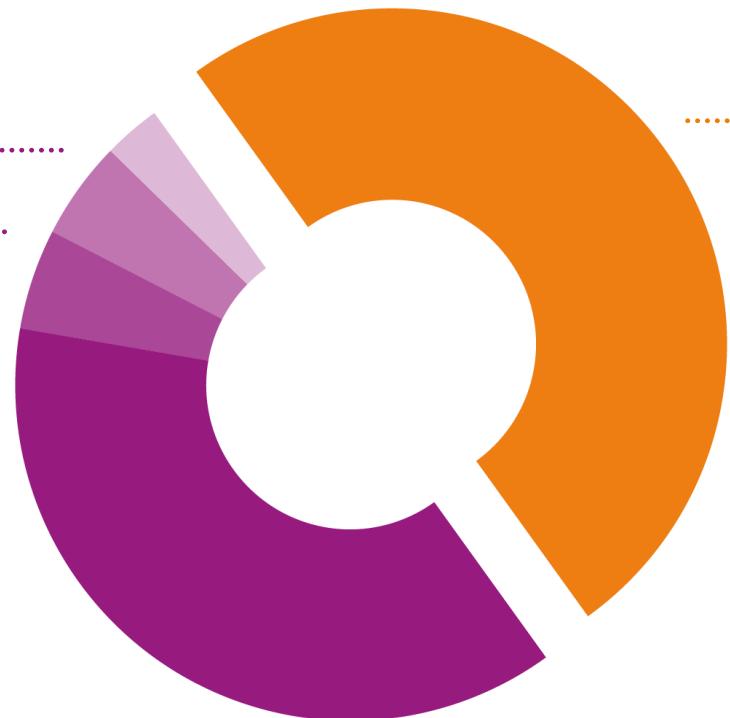
Segmentazione strategica e modelli di business

● Aree Strategiche di Affari

TECNOLOGIES

50,6%

Pay	2,8%
Automation	4,8%
ICT	4,9%
Software	38,1%



SERVICES

49,4%



Nota: % ricavi per ASA su totale ricavi riferiti al FY2019

● Linee d'offerta

ASA Principali



Software

Health Administration	Clinical System	Health Social Care	Blood & Tissue Bank
Human Resources	Continuum Care	Public Administration	Safety & Prevention
Data Analytics	Health Cooperation	PRM	Population Health Management



Care

Healthcare Administration Services	Healthcare Services	Healthcare Technologies	Virtual Care Solutions
------------------------------------	---------------------	-------------------------	------------------------

Altre ASA



Automation

Automated Pharmacy Warehouse	Hospital Pharmacy System	Pharmacy Design Studio	Automated Industry Warehouse
------------------------------	--------------------------	------------------------	------------------------------



DeskTop Services	ICT Services
------------------	--------------

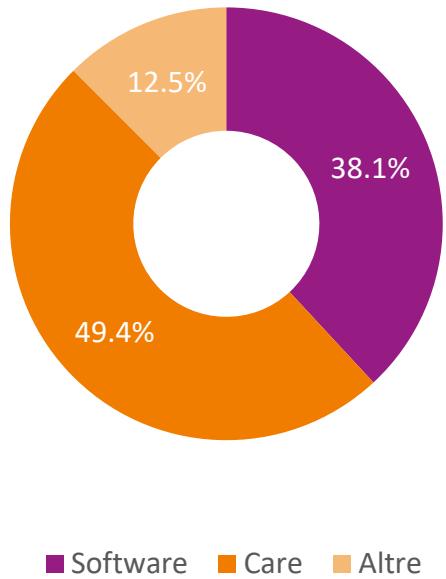


Pay

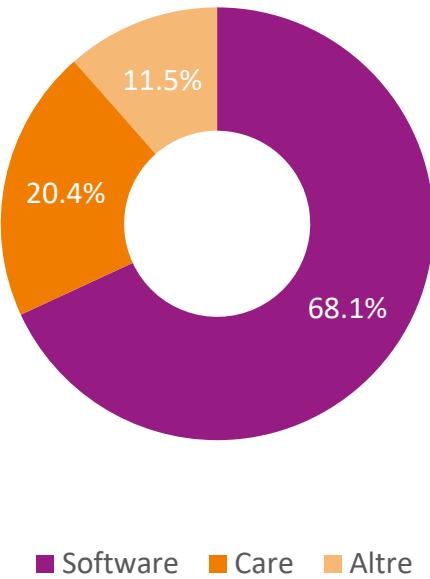
PA Payment Solutions	Retail Payment Solutions
----------------------	--------------------------

● Segmentazione

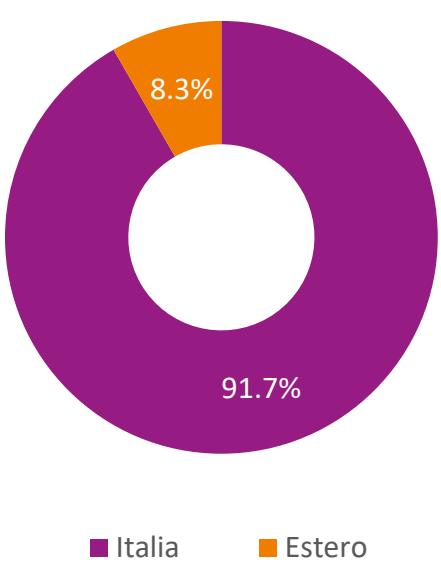
Ricavi per area
strategica di affari



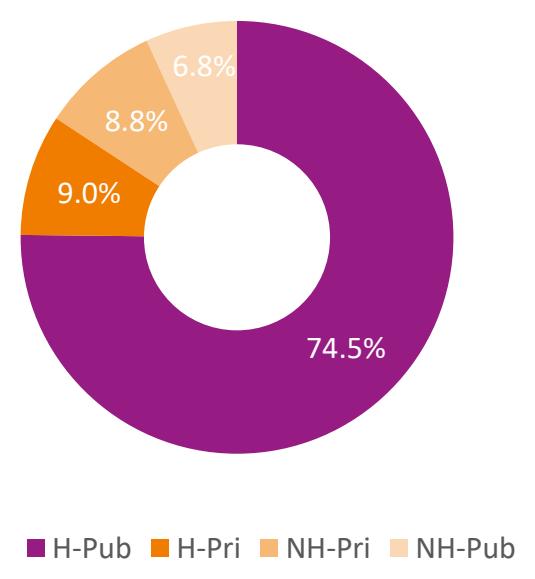
EBITDA per area
strategica di affari



RICAVI per area
geografica



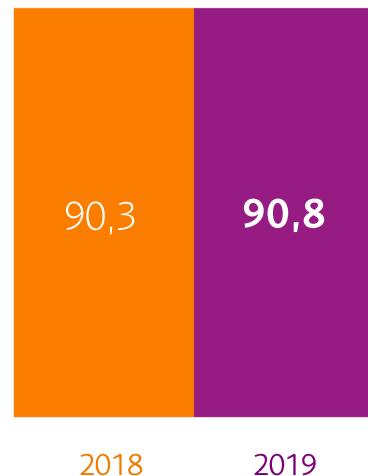
RICAVI per tipologia
di clienti*



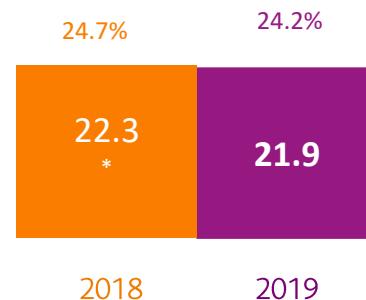
* H-pub: clienti Healthcare Pubblici ; H-Pri: clienti Healthcare Privati, NH-Pub: clienti pubblici non Healthcare; NH-Pri: clienti privati non Healthcare

● Focus ASA Software

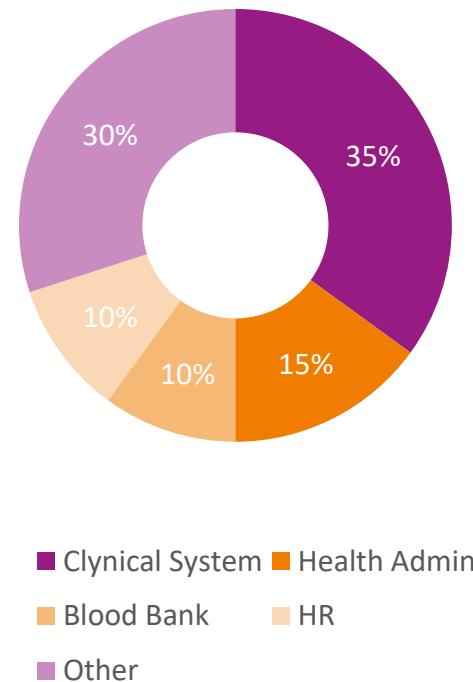
Ricavi Adj. M€



EBITDA M€



Linee di offerta



* EBITDA 2018 rettificato da costi straordinari quotazione al MTA



Hit Ratio Gare**

- 35%

Predditività Ricavi

- 50%

Retention Clienti

- 92%

Durata media dei contratti

- 1-3 anni

Valore medio gare acquisite

- 6-7 mln/€ anno

Posizionamento competitivo

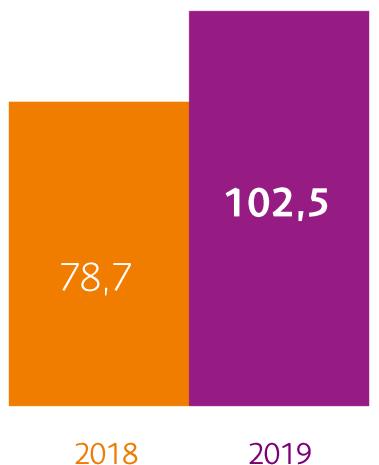
- 3° player ITA

** Hit Ratio inteso come % n° gare vinte su totale n° gare partecipate.
L'Hit Ratio di conversione : % valore GPI gare vinte su valore Base d'Asta
gare partecipate è pari al 6,8%

● Focus ASA Care

Ricavi Adj. M€

Δ +30%



EBITDA M€

4,7%

3,7 *

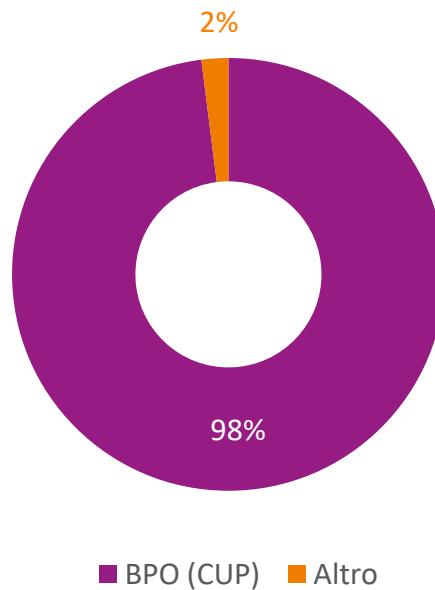
6,4%

6,6

2018

2019

Linee di offerta



* EBITDA 2018 rettificato da costi straordinari quotazione al MTA



Hit Ratio Gare**

• 40%

Predditività Ricavi

• 95%

Retention Clienti

• 97%

Durata media dei contratti

• 4-6 anni

Valore medio gare acquisite

• 10-15 mln/€ anno

Posizionamento competitivo

• 1° operatore ITA

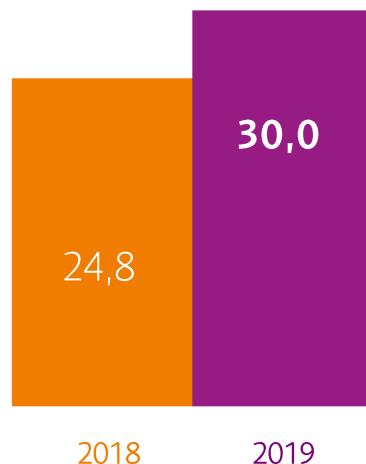
** Hit Ratio inteso come % n° gare vinte su totale n° gare partecipate.
L'Hit Ratio di conversione : % valore GPI gare vinte su valore Base d'Asta
gare partecipate è pari al 6,8%

● Focus altre ASA



Ricavi M€

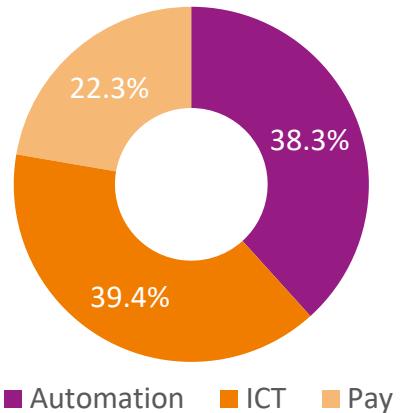
Δ +21%



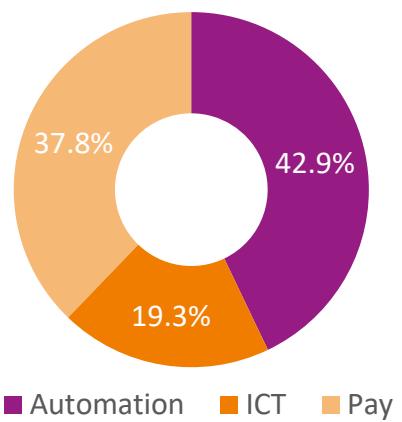
EBITDA M€



2019 RICAVI



2019 EBITDA



Automation

Vendita HW Magazzini Automatizzati (ca. 87%)
e canoni di manutenzione e assistenza (ca. 13%)

- Retail Italia ca. 64%
- Hospital Italia ca. 16%;
- International Hospital & Retail ca. 20%



ICT

Canoni per servizi di Desktop Management (ca. 89%)
altri servizi sistemistici (ca. 11%)

- Clienti Healthcare ca. 77%
- PA non Healthcare ca. 17%
- Altri clienti privati ca. 6%



PAY

Servizi di ePayment (ca. 85%), ricavi da noleggio
POS e relativo software (ca. 15%)

- Distribuzione organizzata ca. 50%;
- PAL ca. 23%
- Fornitori servizi basati su POS ca. 17%
- System Integrator ca. 10%



● I Clienti

+2.200
Clienti Pubblici e Privati



2019 74,5%
2018 74,0%

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



2019 9,0%
2018 13,4%

- Case di cura, cliniche private, ...
- Analytics, provider
- Ass. di categoria, assicurazioni
- Cooperative
- Utenti privati
- Farmacie



2019 6,8%
2018 6,3%

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



2019 8,8%
2018 6,3%

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

Mercato di
riferimento e
contesto
competitivo

● Market Analysis Software

Market value

\$60 bn



valore **mercato globale software+servizi IT Healthcare 2018**

47 %	North America	Cagr 18 – 22: 6,1%
28 %	Western Europe	Cagr 18 – 22: 5,4%
10%	Mature Asia/Pacific	Cagr 18 – 22: 4,3%
5 %	Latin America	Cagr 18 – 22: 5,3%
4 %	Greater China	Cagr 18 – 22: 13,3%

|| Fonte: Gartner (2019)

\$0,8 bn*



valore **mercato italiano software+servizi IT Healthcare 2018**

1,4% su mercato globale Cagr 18 – 22: **3,5%**

|| Fonte: Gartner (2019)

€1,7 bn mercato IT HealthCare

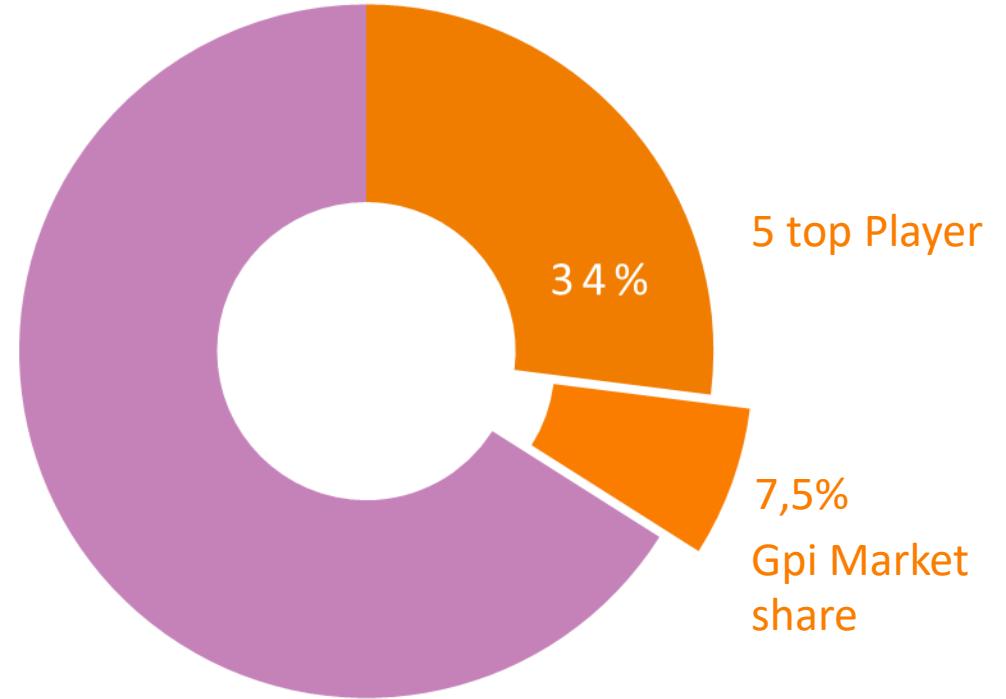
€1,1 bn mercato software+servizi IT HealthCare

|| Fonte: Netics (2019)

● Market Analysis Software

Market Top Player

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°
 exprimia	Digital transformation & servizi ICT per industries, energy, aerospace, Sanità , PA, ...	Attraverso divisione dedicata alla Sanità	5°



● Market Analysis Care

Market value & Player

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 una addressable perché si tratta di servizi internalizzati.

> 28 M cittadini serviti

Società	Breve descrizione	Ranking
	Soluzioni ICT , servizi amministrativi e socio sanitari per i provider di sanità pubblica e privata .	1°
	Servizi di manutenzione per medical device, attivo in 17 paesi.	n.a.
	Servizi BPO (es. pulizie, sicurezza, logistica e servizi sanitari).	n.a.
	Fornitore locale si servizi per la sanità e per il settore educativo , opera nella regione Veneto.	n.a.
	Fornitore locale di servizi per la sanità , opera nella regione Lazio.	n.a.

|| Fonte: Netics (2018)

Intenzioni strategiche e action plan

● Intenzioni Strategiche-corporate

01

SEMPRE PIÙ
GLOBALI

Forte incremento
nel periodo di piano.

Arese geografiche di
crescita:
DACH, Russia, Cina,
Middle Est e America

02

CRESCITA
SANITÀ
PRIVATA

raddoppio del
peso %
segmento

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.

● Intenzioni Strategiche ASA

01.

POSIZIONAMENTO DI MERCATO

consolidamento della posizione di mercato (up-selling e cross-selling),
partecipazione continua a importanti gare di appalto,
partnership strategiche.

02.

INTERNAZIONALIZZAZIONE/TARGET SHIFTING

incremento della quota percentuale di fatturato per l'ASA riferita a clienti
international:
il valore obiettivo è del 20% .

03.

PORTFOLIO PRODOTTI

armonizzazione del portafoglio prodotti,
revisione del processo produttivo ai fini dell'incremento della produttività e
della qualità del prodotto,
innovazione ed evoluzione tecnologica delle piattaforme .

Software >-

KEY ACTIVITIES

- Razionalizzazione portafoglio prodotti
- Evoluzione tecnico-funzionale del portafoglio prodotti
- Smart Programming
- Formazione
- Spinta sull'ingegneria dell'offerta
- Iniziative di MKT per i nuovi target group (H-PRI, International)
- Accordi di distribuzione
- Iniziative mirate di M&A

● Action plan ASA

01.

UP-CROSS SELLING SU CLIENTI DA M&A

strategia marketing e commerciale focalizzata su up/cross-selling verso parco clienti delle soluzioni di recenti acquisizioni (IM, HS, IL, S,..)

02.

INTERNATIONAL SALES

Proseguimento azioni commerciali estere su Blood Bank, TeleMed, Neonatologia e Health Meeting

03.

NUOVI MODELLI DI BUSINESS TARGET H-PRI

Strategia marketing e commerciale con nuovi modelli di Business (SaaS, Pay per Use,..) per target H-PRI, focalizzata sulle soluzioni SIO, Gestione Accoglienza/CUP, Sistema Informativo Socio-Sanitario, Blood Management, HR, Veterinaria

04.

INNOVAZIONE E RAZIONALIZZAZIONE PIATTAFORME

revisione delle procedure di gestione del ciclo di vita del software in accordo ai paradigmi della produzione “agile”, razionalizzazione e innovazione prodotti in termini di aggiornamento tecnologico (es. 5G), UX (mobile/BYOD), scalabilità e configurabilità delle soluzioni nelle seguenti aree:

CLINICAL SYSTEM | BLOOD & TISSUE BANK

PATIENT RELATIONSHIP MANAGEMENT | HEALTH SOCIAL CARE

HEALTH ADMINISTRATION | DATA ANALYTICS

POPULATION HEALTH MANAGEMENT | HUMAN RESOURCES

Software >-

DRIVER DI SVILUPPO

- Retention Medio ('17-'19)
91%
- Predittività Ricavi
50%
- Up/cross selling
2,5%
- Gare/anno
6-7 M€

● Intenzioni Strategiche ASA

01.

CONSOLIDAMENTO DEL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

consolidare la market share sul target H-PUB a livello nazionale e la presenza territoriale oggi in essere (ca. 50% del mercato nazionale) attraverso:

- partecipazione continua a rilevanti gare d'appalto,
- acquisizione diretta di contratti,
- estensione dei contratti di fornitura in corso.

02.

SVILUPPO MERCATO HEALTHCARE PRIVATO

realizzare, definire e commercializzare il portafoglio di nuovi servizi verso il target group privato H-PRI (Cliniche Private, COT, Case della Salute, ecc.) e per la gestione dei percorsi di cronicità.

03.

EVOLUZIONE DELL'INFRASTRUTTURA

evolvere tecnologicamente l'infrastruttura a supporto dei servizi per favorire la multicanalità nell'accesso (sistemi vocali, app, social-engagement) e introdurre algoritmi di intelligenza artificiale per automatizzare alcuni servizi di accoglienza e ridurre il carico di lavoro sull'operatore.

04.

EVOLUZIONE TECNOLOGICA E DI PROCESSO

incrementare l'efficienza nell'erogazione dei servizi di contact-center attraverso l'introduzione di una piattaforma tecnologica per supportare l'attività di programmazione e pianificazione delle risorse umane.

Care



KEY ACTIVITIES

- Estensione dei contratti attivi attraverso l'ampliamento dell'offerta di servizi
- Modellazione di nuovi servizi con innovativi sistemi di remunerazione (share-revenue, pay per use,...)
- Evoluzione tecnologica delle piattaforme di supporto ai servizi
- Promozione della multi-canalità nell'accesso ai servizi
- Iniziative di MKT per il target shifting (H-PUB H-PRI)
- Analisi di mercato

● Action Plan ASA

01.

PARTECIPAZIONE MASSIVA GARE D'APPALTO

Partecipazione al maggior numero possibile di concorsi pubblici;

02.

SVILUPPO RELAZIONI TERRITORIALI

Andando ad aggregare più realtà locali in ottica provinciale o di area vasta in modo tale da promuovere il territorio;

03.

PROMOZIONE DELLA QUALITA' DEL SERVIZIO

Promuovere la competenza organizzativa per rendere appetibile l'offerta del Gruppo come "tecnicamente qualificata" anche se più costosa rispetto a realtà locali

04.

SVILUPPO POPULATION HEALTH MANAGEMENT

Sviluppare una value proposition per il Population Health Management (PHM)

05.

FOCUS SU PRIVATI

Sviluppare iniziative di marketing e commerciali per supportare le attività di up-selling e la penetrazione del mercato privato

06.

INCREMENTO AUTOMAZIONE DEL SERVIZIO

Sviluppi per automatizzare alcuni servizi di accoglienza e ridurre il carico di lavoro sull'operatore.

07.

EFFICIENZA

Acquisire nuova piattaforma IT per il workforce management

Care



DRIVER DI SVILUPPO

- Retention medio '17-19
97%
- Range Predittività Ricavi
98%-45%
- Gare/anno
10-15M€

GPI

● Intenzioni Strategiche Altre ASA

AUTOMATION

INNOVAZIONE DI PRODOTTO E DELLA VALUE PROPOSITION ATTARVERSO OPERAZIONI R&D

realizzare nuove soluzioni tecnologiche (es. sistema automatizzato ceste / armadi per dispositivi medici / ingegnerizzazione kit carrelli, ...) e entrare in nuovi segmenti (es. soluzioni evolute di tipo self-service e vending machine in ambito farmaceutico...).

SVILUPPO MERCATO RETAIL

entrare nel mercato delle grandi catene di farmacie (società di capitale) sia per la parte di automazione che per la parte di arredamento. Attività di cross-selling tra l'offerta Magazzini e e Pharmacy Design Studio.

ICT

PARTNERSHIP STRATEGICHE PER GARE NAZIONALI

sviluppo di partnership strategiche con i big player del mercato (TIM, FastWeb,..)

INNOVAZIONE OFFERTA SU PRIVACY & CYBER SECURITY

nuova value proposition focalizzata sui temi delle privacy & Cyber security su target PAL e Health Care

PAY

SVILUPPO MERCATO PA

servizi di pagamento / incasso elettronico e servizi di conservazione Sostitutiva per la PA

SVILUPPO SMART PAYMENT PER VENDING MACHINE

R&D su tale tema facendo partnership con i produttori dei dispenser e con i sistemi di alternative-micro payment (es. Tinaba, Alipay,...).

SVILUPPO SEGMENTO DELLA RISTORAZIONE ORGANIZZATA

miglioramento posizionamento competitivo

KEY ACTIVITIES

AUTOMATION

- R&D
- cross selling da altre ASA (PAY, Software)
- digital marketing per mercato retail
- Sviluppo servizi di assistenza per mercato international



ICT

- Partnership strategiche
- Innovazione di processo attraverso l'introduzione di piattaforme tecnologiche a supporto dei servizi di DTM



PAY

- Cross selling da ASA Software ed Automation (farmacie)
- Iniziative di R&D per vending machine



● Action Plan Altre ASA

AUTOMATION

formazione rete interna, strumenti VR, aumento budget mktg per fiere ed eventi, rafforzamento rete vendita indiretta, focus su grandi clienti, analisi nuovi mercati, sviluppo o acquisizione monodose. open Innovation con Università e Centri di Ricerca con focus su caricamento farmaci e monodose, integrazione tecnologie Rfid; Razionalizzazione strutture di produzione e degli acquisti; Coinvolgimento controllate per attività commerciale e di post vendita

ICT

Sinergie commerciali e di lobbying intra ASA; Potenziamento degli strumenti IT e delle procedure per la governance della delivery compliant a standard e metodologie internazionali; Razionalizzazione fornitori esterni; Per il perseguitamento dell'obiettivo Cyber Security si intende valutare il perfezionamento di un'iniziativa di M&A

PAY

mktg e vendite per il segmento delle vending machine; evoluzione del servizio di pagamento dei Buoni Pasto Elettronici; reingenerizzazione del software pagamenti PA e promozione soluzioni; Integrazione canali di incasso Alternative Payments; nuova soluzione su POS Android per la Ristorazione Organizzata; nuovo software per il servizio di Conservazione; Partnership per arricchire le funzionalità della soluzione per il settore Vending.

DRIVER DI SVILUPPO

AUTOMATION

- Italia Retail (H-PRI, NH-PRI)
- Italia Hospital (H-PRI, H-PUB)
- International attraverso Riedl
- International attraverso rete GPI

ICT

- Backlog ordini
- Estensione contratti
- Nuovi contratti

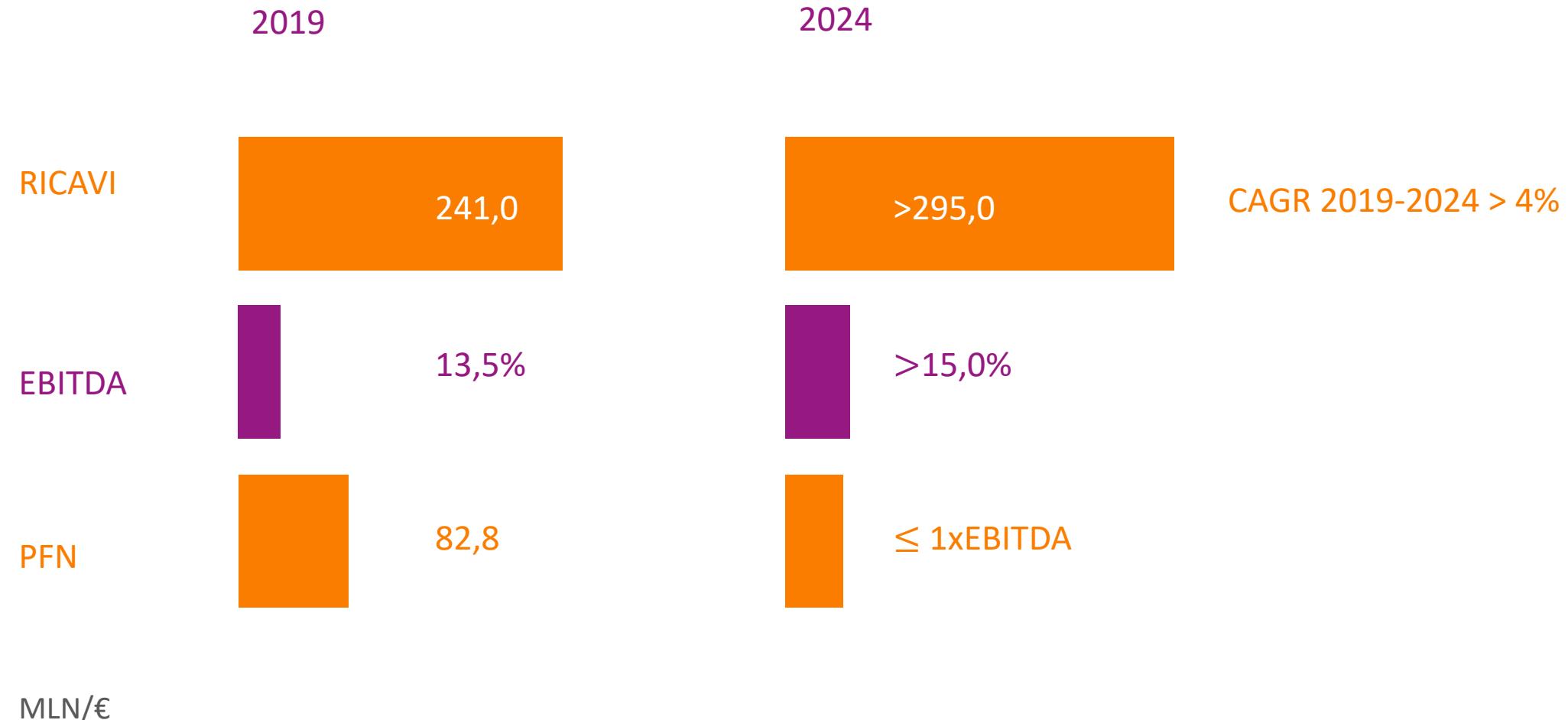
PAY

- GDO e PA (recurring)
- Nuovi servizi PA
- Nuovi servizi GDO
- Vending Machine

Principali obiettivi economico finanziari 2024

● Obiettivi economico - finanziari 2024

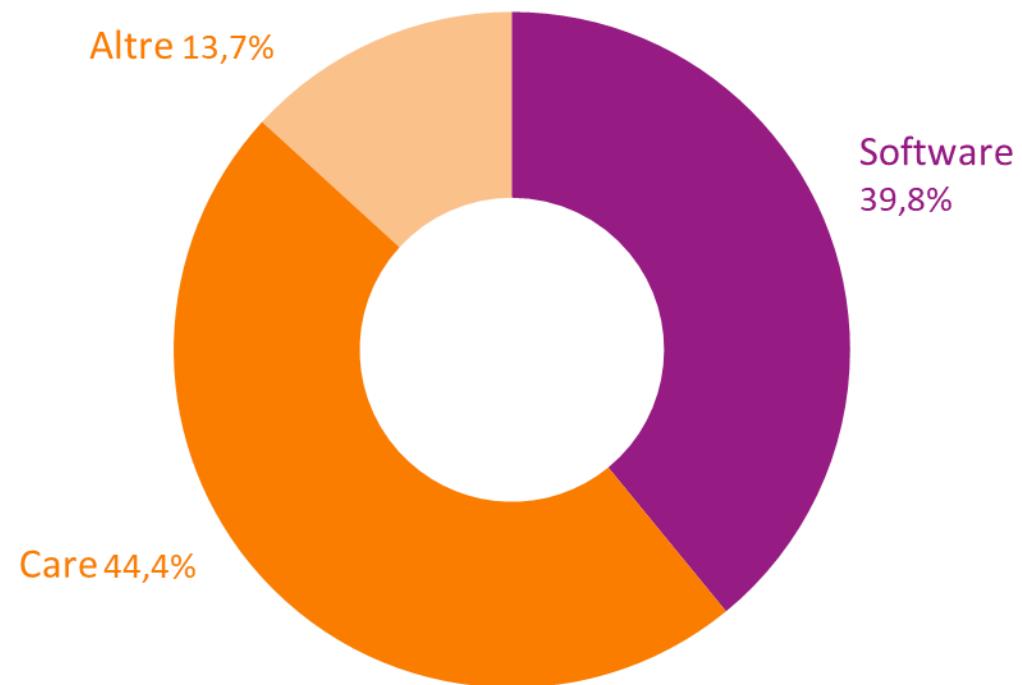
A parità di perimetro di consolidamento al 31/12/2019



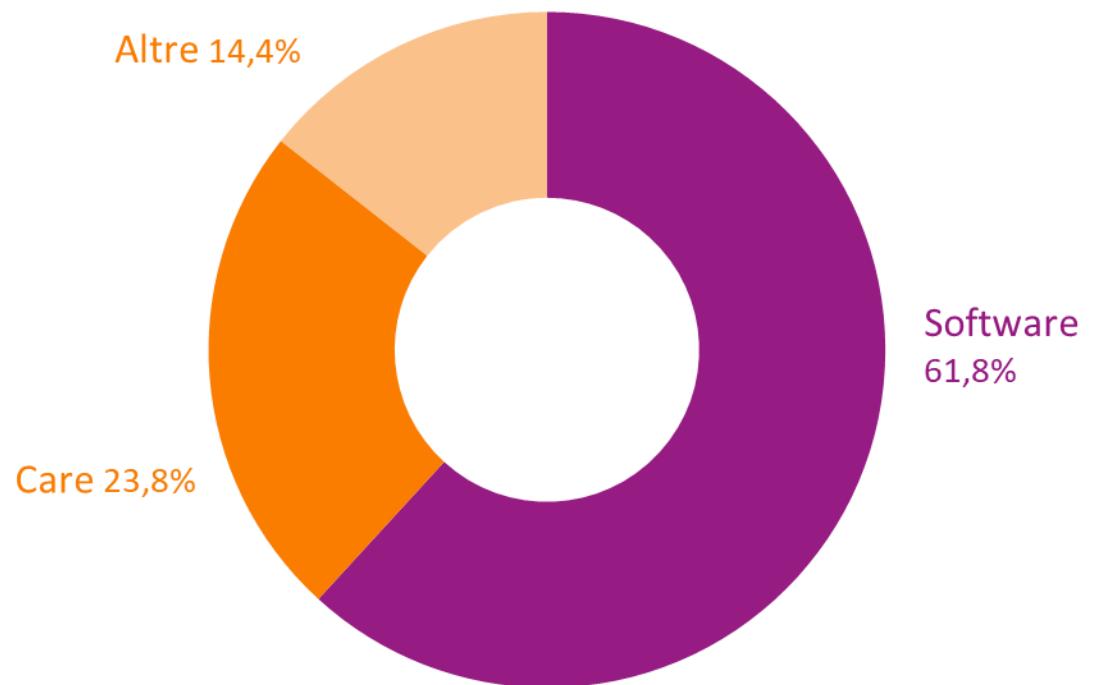
● Ricavi ed EBITDA 2024

Break down per ASA, a parità di perimetro di consolidamento al 31/12/2019

Ricavi per area strategica di affari



EBITDA per area strategica di affari



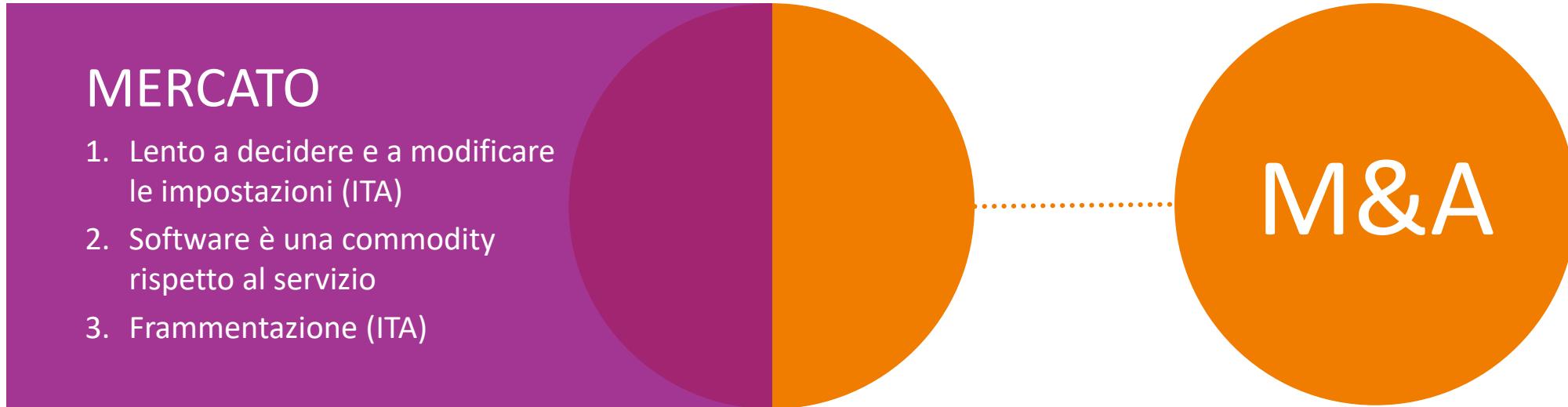
04

2020-2024
Linee guida
M&A

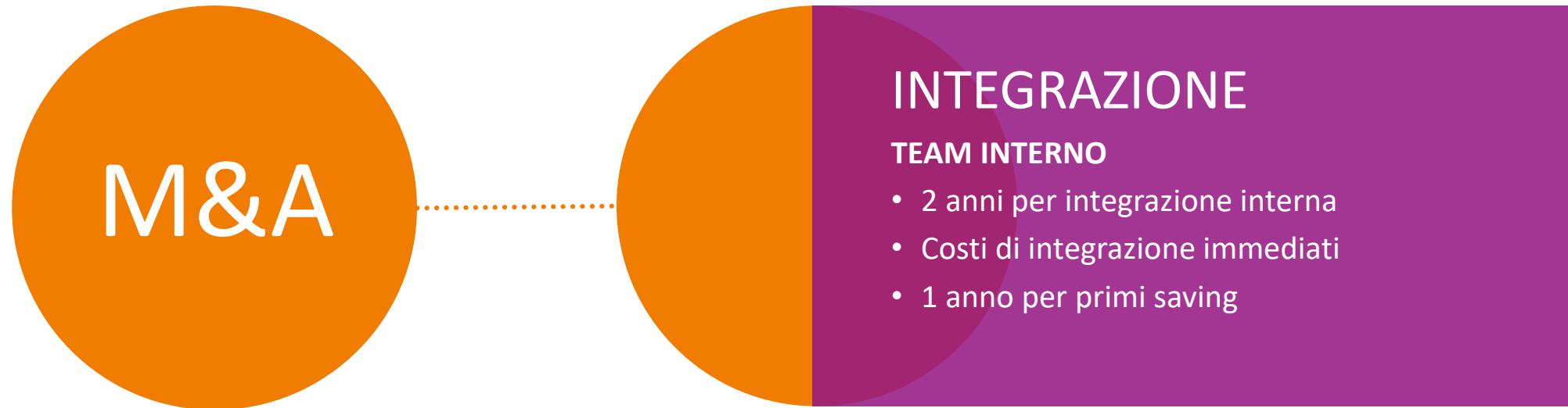
● Percorso storico di M&A



● Linee guida M&A



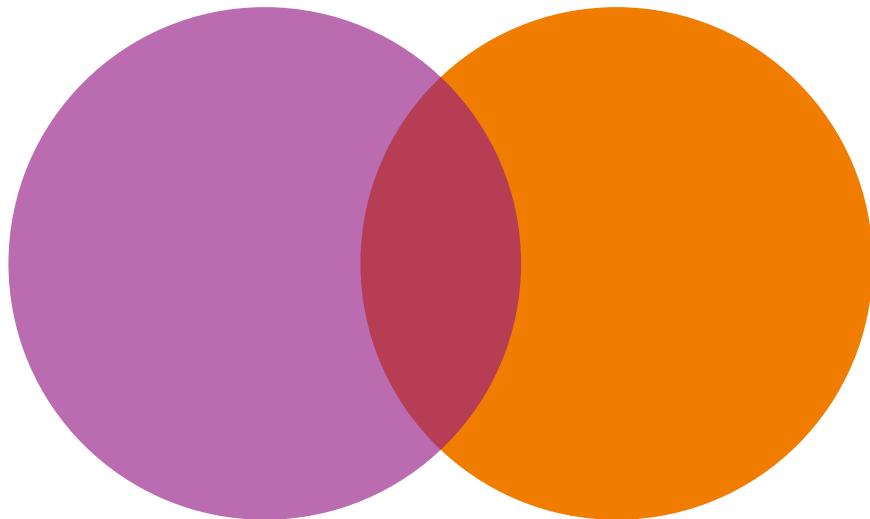
- Linee guida M&A



● Linee guida M&A



- Linee guida M&A



RISORSE

- **BOND**
- **FINANZIAMENTO TRADIZIONALE**
- **WARRANT**
- **AZIONI / AZIONI**
 - Big Player
 - Esteri

05

Q&A

● Contatti IR



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

Via Ragazzi del '99, 13 - 38123 Trento
T +39 0461 381515
investor.relations@gpi.it

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



Maria Antonietta Pireddu
Via Bigli, 19 - 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.