



INVESTOR DAY

14 APRILE 2021

GPI

● Agenda

1. GPI: il partner globale per la Trasformazione Digitale della sanità

Fausto Manzana

Presidente e Amministratore Delegato

2. Risultati FY2020

Andrea Mora

Vice Presidente

3. Evoluzione e sintesi dei target economico-finanziari 2024

Matteo Santoro

Direttore Generale

4. Linee Guida M&A

Andrea Mora

Vice Presidente

5. Q&A

01

GPI: il partner globale
per la Trasformazione
Digitale della sanità

Your global Partner for a better Future

Realizziamo **software, tecnologie e servizi** che aiutano i provider socio-sanitari ad **innovare i modelli di cura, assistenza e prevenzione, ottimizzando i processi e contenendo i costi.**

Una partnership per **rendere i sistemi sanitari sostenibili e migliorare la salute e il benessere delle persone.**



Storia di crescita



Presenza Internazionale



Leadership



Unicità



Qualità della vita

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

soluzioni utilizzate da oltre 2400 clienti in oltre 60 paesi

1° player in Italia: servizi di accesso alle cure

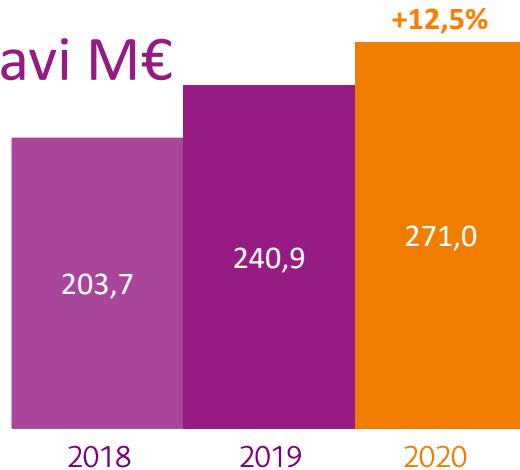
2° player in Italia: soluzioni software per la sanità e il sociale

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

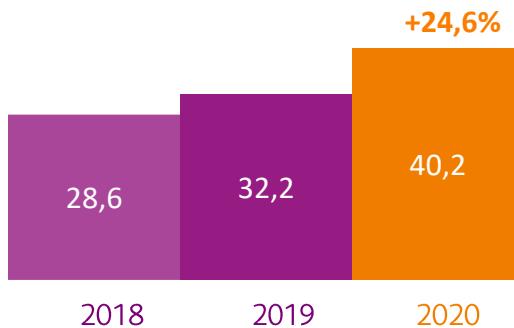
il nostro lavoro contribuisce a migliorare la qualità della vita

● GPI in sintesi

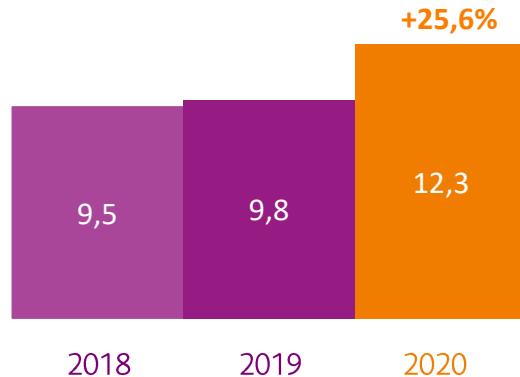
Ricavi M€



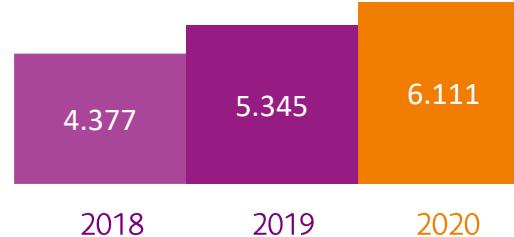
EBITDA M€ *



Utile Netto M€



Personale



Una storia di crescita continua

- Nel 2013 apre il capitale al Fondo Orizzonte ed emette il primo Bond.
- A dicembre 2016 fusione per incorporazione della SPAC CFP1. con inizio delle negoziazioni su AIM Italia.
- A dicembre 2018 passa all'MTA.
- > 100 mln di € di investimenti in operazioni M&A.

*EBITDA 2018 al netto di costi straordinari;
EBITDA 2019 e 2020 include effetti IFRS 16

• 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 CONTINUA EVOLUZIONE

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



SPESA SANITARIA PUBBLICA ITALIA

2020

119 mld €

20% sprechi e inefficienze soprattutto per cattivo coordinamento delle cure

LA SFIDA

SOSTENIBILITÀ DEI SISTEMI SANITARI

1. Risposta alla domanda di grandi fasce di popolazione
2. Risorse limitate



L'OPPORTUNITÀ

DIGITALIZZARE LA SANITÀ

La tecnologia a supporto dei processi e dei nuovi modelli organizzativi nella gestione della salute

● La Visione di Gpi nel mercato della sanità

**Trasformazione Digitale
della Sanità** strategica per

- **Sostenibilità** dei SSN
- **Eguaglianza** accesso alle cure
- **Qualità** del servizio

Da una sanità che mette al centro l'ospedale o la malattia ad una sanità che mette **al centro il paziente**

Domicilio / Territorio luogo privilegiato per le cure

**Punto nodale: la presa
in carico del paziente**

- **Proattività**
- **Personalizzazione** delle cure
- **Predittività** attraverso algoritmi di AI

INNOVAZIONE TECNOLOGICA FATTORE ABILITANTE DEL CAMBIAMENTO

02

Risultati
FY2020

● In Evidenza

- Covid-19 e nuove soluzioni / servizi per contrastarlo
- Aggiudicazione gara **Telemedicina Regione Lombardia:** Telemonitoraggio pazienti Covid-19 (>40.000 pazienti)
- Emissione di ulteriori titoli obbligazionari per **20M€** (“GPI S.p.A. - 3,50% 2019-2025” importo nominale compl. 50M€)
- Aggiudicazione gara **Regione Basilicata**
Sw e Servizi CUP + Agenda Digitale Regionale
14,7 M€ | durata 2+2 anni | Gpi 60%
- Aggiudicazione gara **Regione Liguria**
Gestione Multicanale Servizi CUP + Help desk Sanità Digitale
14,9 M€ | durata 5 anni | Gpi 60%
- **30% di gare vinte**
80M€ quota aggiudicata per intera durata appalti

● Principali M&A

1H2020

- **Oslo Italia** (SW Sistemi Direzionali Sanitari, Big Data & Analytics) | **4,3 M€ Ric.** | **30% EBITDA**
- **Umana Medical Technologies**, start up maltese: nanomaterial **tattoo sensors** per il monitoraggio da remoto dei parametri vitali

2H2020

- **Asset Haemonetics società USA quotata NYSE** (SW Blood Bank) | **11,3 M \$ Ric.** | **35% EBITDA** | **100 clienti USA**

1H2021

- **Gruppo Medinfo** (SW Blood Bank) :
3,9 M€ Ric. | **33% EBITDA** | **60 clienti NHS UK, Forze armate Francia e Belgio**

● Crescita a doppia cifra nel 2020

RICAVI: **271,0 M€ +12,5%**

Crescita organica +6,6%, Crescita linee esterne +5,9%

RICAVI ESTERO: **23,9 M€ +20,0%**

Crescita legata principalmente al Blood (Software)

EBITDA : **40,2 M€ +24,6%**

Contributo principale da ASA software

EBIT: **18,9 M€ +25,6%**

20,6 M€ di ammortamenti

(+4,5 M€ vs 2019 principalmente per M&A e R&D)

UTILE NETTO: **12,3 M€ +25,6%**

Variazione positiva della gestione fiscale

(riallineamento dei valori non fiscalmente riconosciuti su alcuni beni /Patent BOX)

M€	2020	2019
Ricavi e altri proventi	271,0	240,9
Ricavi adj. ⁽¹⁾	250,9	223,3
EBITDA	40,2	32,2
EBITDA % su Ricavi adj.	16,0%	14,4%
EBIT	18,9	15,1
Utile Netto	12,3	9,8

Proposta DIVIDENDO 0,50 € p.a.

Pay out ≈64% dell'Utile Netto del Gruppo Gpi

(1) Al netto di RTI

● Highlights Patrimoniali Finanziari 2020

CAPITALE CIRCOLANTE NETTO

109,0 M€ (91,3 M€ nel 2019):

- crescita dei ricavi e impatto sui crediti complessivi per 18,7 M€. Debiti commerciali si riducono di 2,2 M€
- Incremento magazzino (magazzini automatizzati e dispositivi telemedicina +1,3 M€).

PATRIMONIO NETTO

83,3 M€ (72,1 M€ nel 2019):

- utile esercizio 2020
- 41% del CIN finanziato con mezzi propri

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

117,6 M€ (82,8 M€ nel 2019)

- M&A pari a circa 30 M€
- Investimenti tecnici (materiali e immateriali) 13,4 M€ di cui R&D **8,1 M€**

M€	2020	2019
Capitale Circolante Netto	109,0	91,3
Immobilizzazioni	159,7	119,4
Altre attività / (passività) operative	(67,9)	(55,8)
CAPITALE INVESTITO NETTO	200,9	154,9
Patrimonio Netto	83,3	72,1
Posizione Finanziaria Netta	117,6	82,8
TOTALE FONTI	200,9	154,9

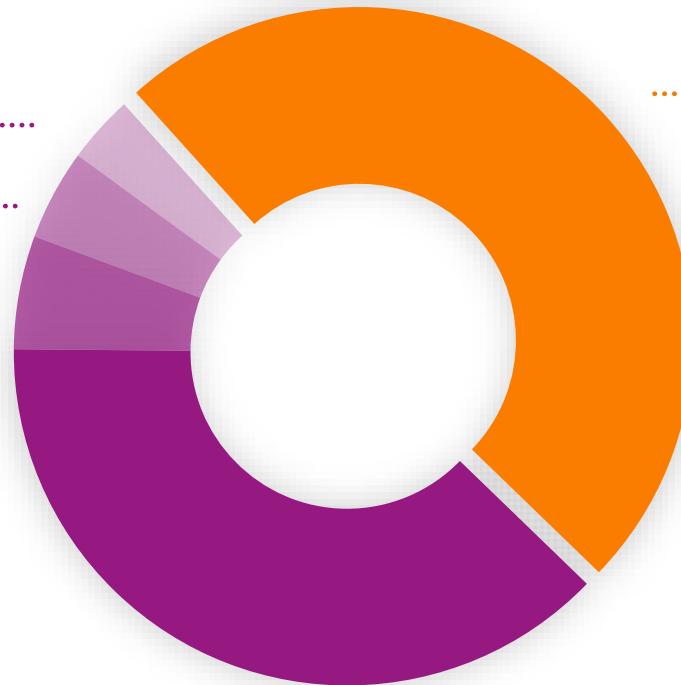
A3.1 CERVED Rating confermato
A- S&P | A3 di Moody's | A-1 di Fitch

● Aree Strategiche di Affari

TECNOLOGIE

51,1%

Pay	3,3%
Automation	4,4%
ICT	5,5%
Software	37,9%



SERVIZI

48,9%

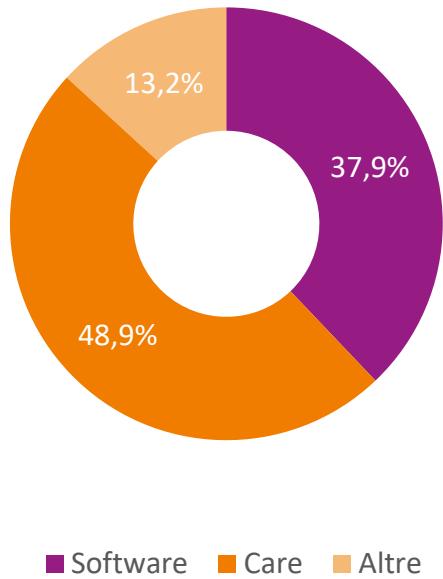


GPI

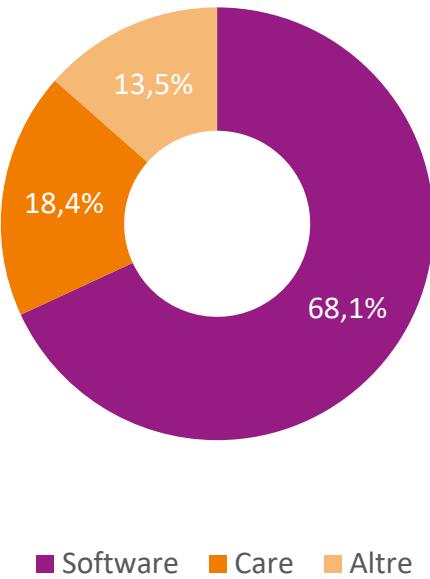
Nota: % ricavi per ASA su totale ricavi riferiti al FY2020

● Segmentazione

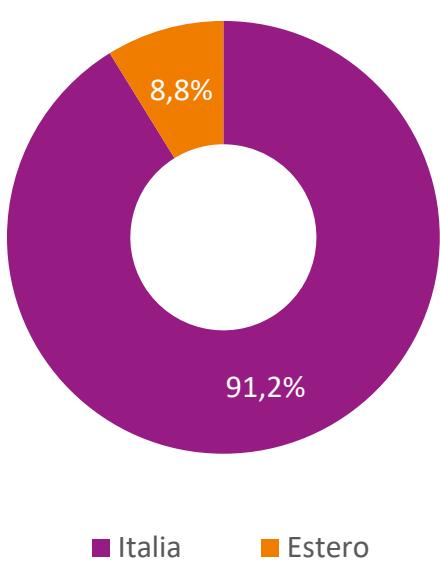
Ricavi per area
strategica di affari



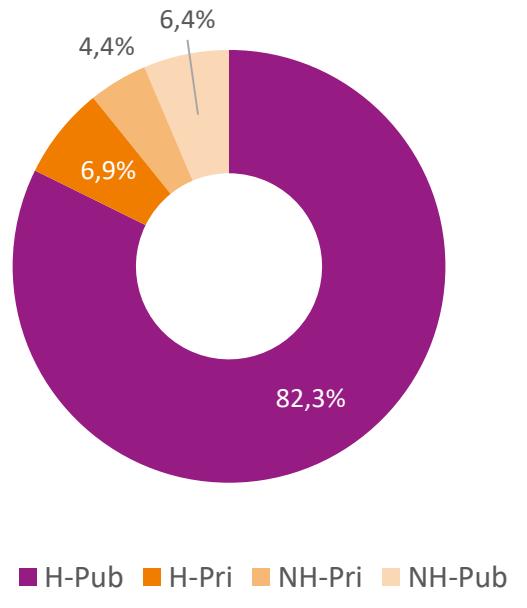
EBITDA per area
strategica di affari



RICAVI per area
geografica



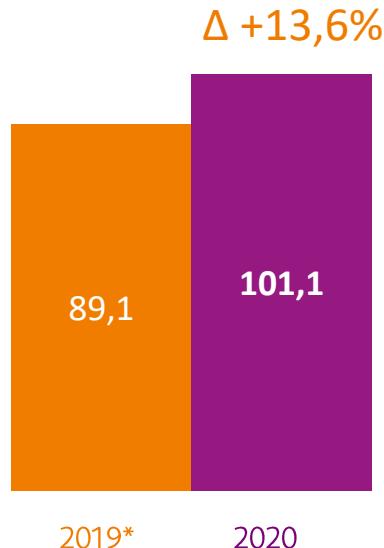
RICAVI per tipologia
di clienti*



* 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

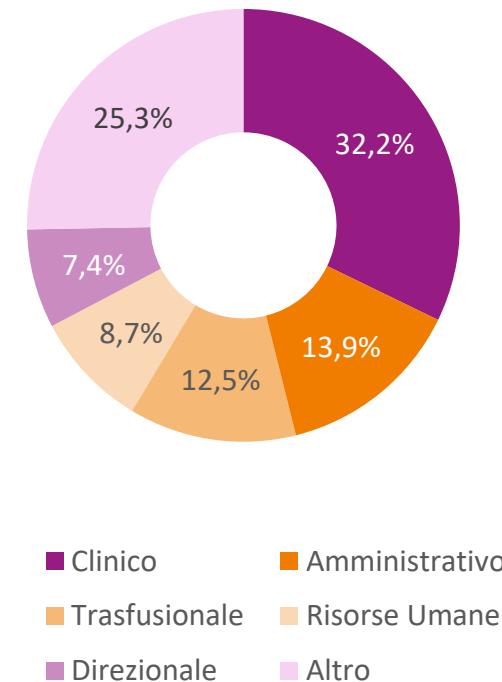
Ricavi Adj. M€



EBITDA M€



Linee di offerta



* RESTATED a seguito della riclassificazione del business della società Xidera sempre più coerente con i servizi di accoglienza sanitaria, che passa dall'ASA Software all'ASA Care



Hit Ratio Gare**

- 30%

Canoni Ricorrenti

- 42%

Durata media dei contratti

- 1-3 anni

Valore medio gare acquisite ('17-'20)

- 20 mln/€ anno

Posizionamento competitivo

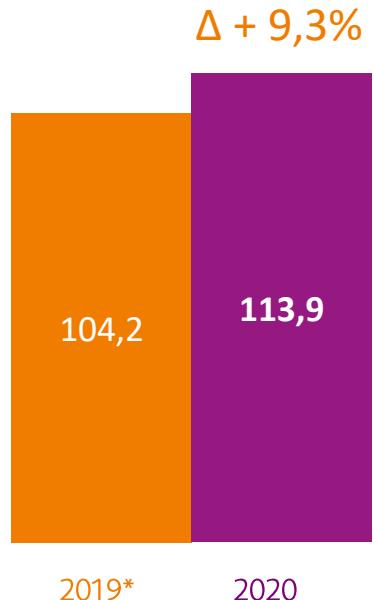
- 2° operatore ITA

** Hit Ratio inteso come % n° gare vinte su totale n° gare partecipate.

● Focus ASA Care



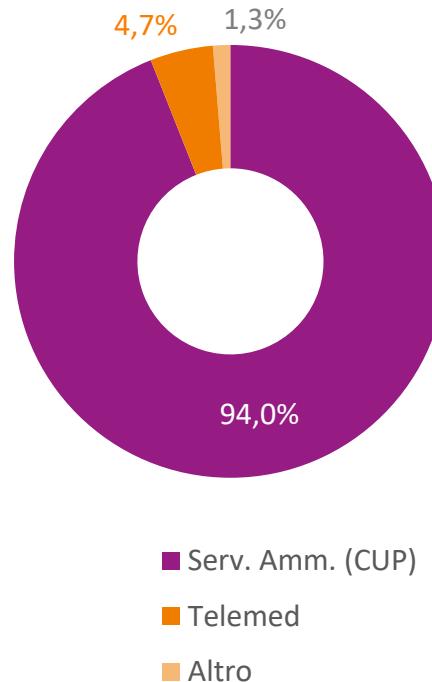
Ricavi Adj. M€



EBITDA M€



Linee di offerta



* RESTATED a seguito della riclassificazione del business della società Xidera sempre più coerente con i servizi di accoglienza sanitaria, che passa dall'ASA Software all'ASA Care

Hit Ratio Gare**

- 37%

Canoni Ricorrenti

- 81%

Durata media dei contratti

- 4-6 anni

Valore medio gare acquisite ('17-'20)

- 24 mln/€ anno

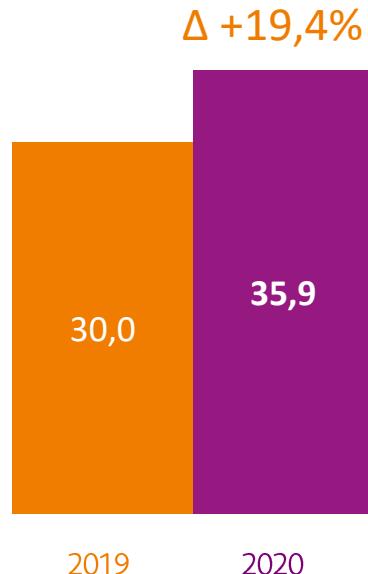
Posizionamento competitivo

- 1° operatore ITA

** Hit Ratio inteso come % n° gare vinte su totale n° gare partecipate.

● Focus altre ASA

Ricavi M€



EBITDA M€



Automation

Vendita HW Magazzini Automatizzati e canoni di manutenzione e assistenza

- Retail Italia
- Hospital Italia
- International Hospital & Retail

ICT

Canoni per servizi di Desktop

Management altri servizi sistemistici

- Clienti Healthcare
- PA non Healthcare
- Altri clienti privati

PAY

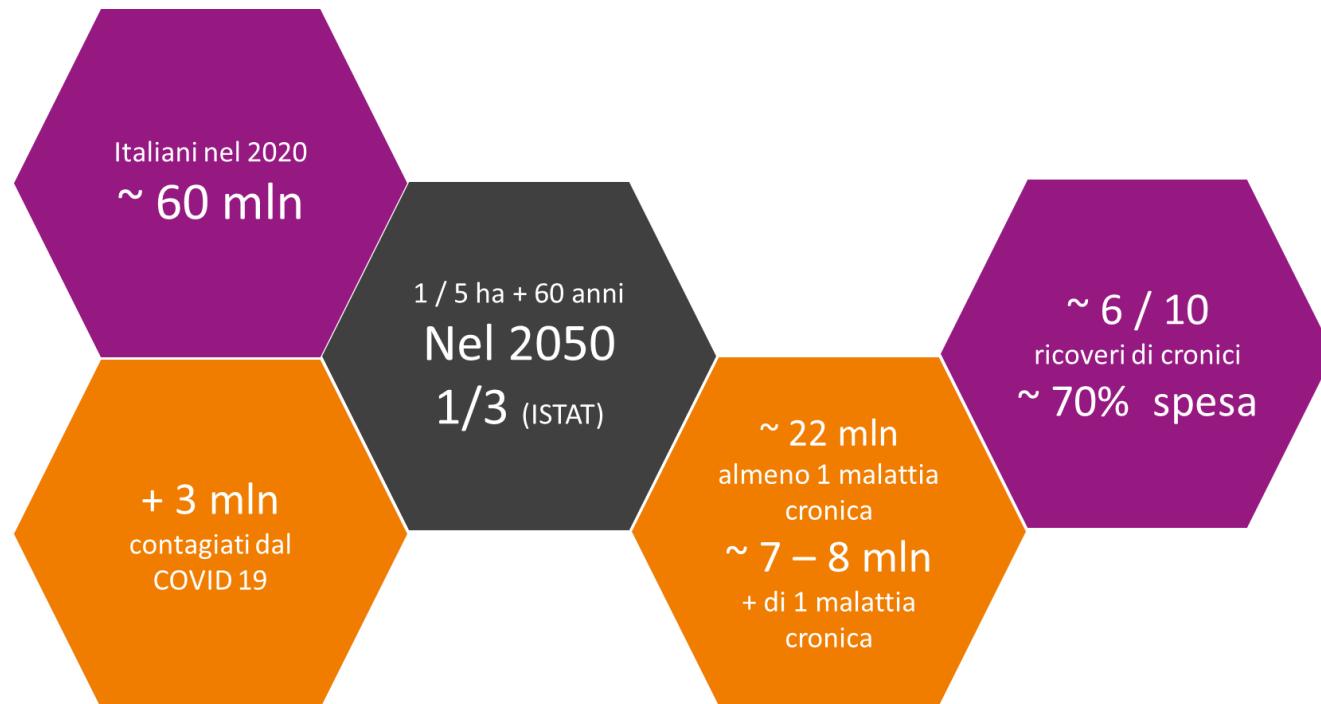
Servizi di ePayment, ricavi da noleggio POS e relativo software

- Distribuzione organizzata
- PAL
- Fornitori servizi basati su POS
- System Integrator

03

Evoluzione e sintesi
dei target economico -
finanziari 2024

● Sostenibilità e mercato Sanità



Il progressivo invecchiamento della popolazione si porterà dietro importanti patologie, spesso associate, con costi indotti probabilmente oltre la soglia di sostenibilità del Sistema Sanitario.

Serve una nuova organizzazione per garantire la sostenibilità futura del sistema sanitario

- Riequilibrare Ospedale e Territorio
- Ampliare il numero di attori coinvolti
- Ridurre le emergenze e promuovere una sanità proattiva

● Continua progressione

Maggiore consapevolezza

Ruolo strategico del Gruppo Gpi nel settore della Sanità.
Mercato in continuo «movimento»

Operazioni industriali / finanziarie per la **aggregazione di imprese** in un mercato sempre più **globale**

Mercato

Evoluzione del modello sanità che sempre più privilegia la **centralità del paziente**

**Esperienza Covid-19 insegna:
la salute è un bene fondamentale per la sostenibilità di tutte le economie.
La risposta deve essere globale.**

● Progetti in periodo Covid

Esperienze che rappresentano la visione del Gruppo in concreto

Virtual Care Regione Lombardia

Software di telemedicina, dispositivi indossabili, servizi di centrale operativa tecnologica e medica per monitorare oltre 55 mila pazienti Covid e/o affetti da patologie croniche

Piano Vaccini Regione Valle d'Aosta

Intelligenza Artificiale, consulenza, innovazione metodologica per stratificare la popolazione e definire priorità di accesso al vaccino tenendo conto di fattori demografici e clinici

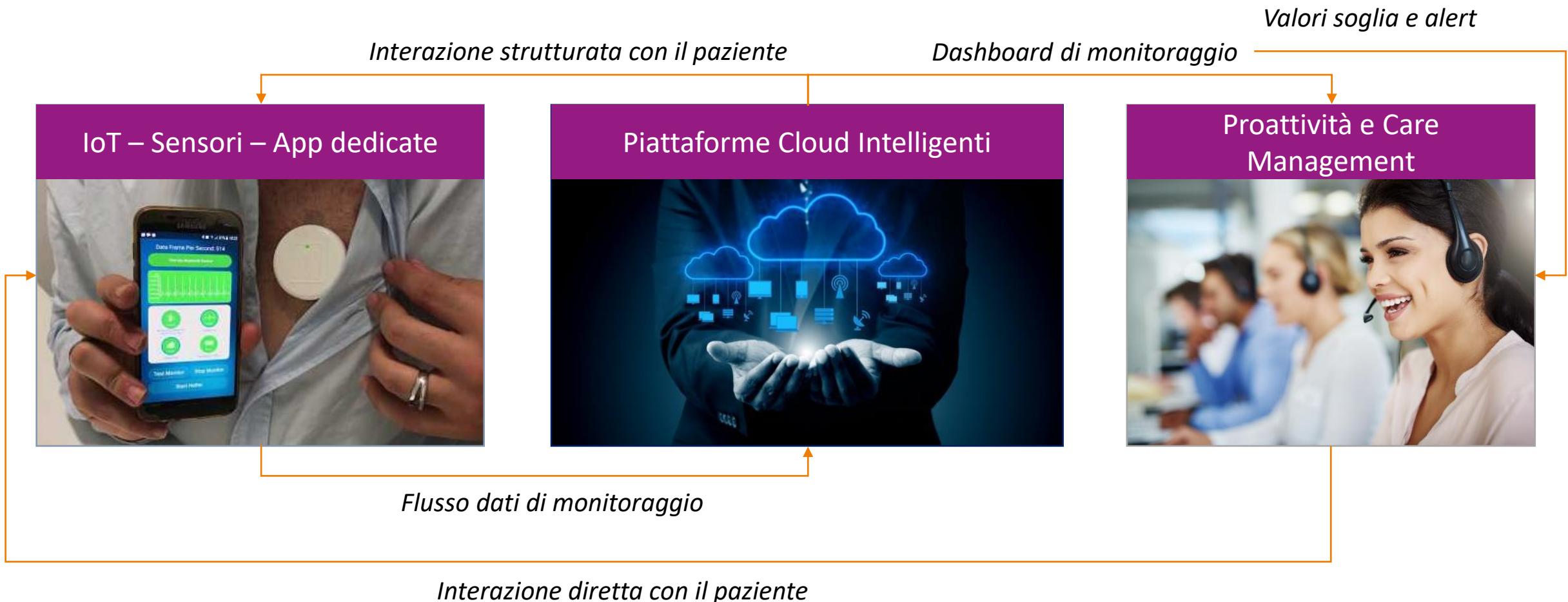
Drive-in Tamponi Regione Lazio

Soluzioni software e dispositivi per la gestione delle code, servizi ICT e servizi di Contact Center per migliorare il processo di accesso alla Diagnostica anti-Covid passando da ore a qualche minuto nei tempi di attesa

Il punto nodale è la PRESA IN CARICO del paziente.

Integrare il valore delle persone Persone con quello delle Tecnologie.

● Una nuova Architettura di Soluzioni Integrate



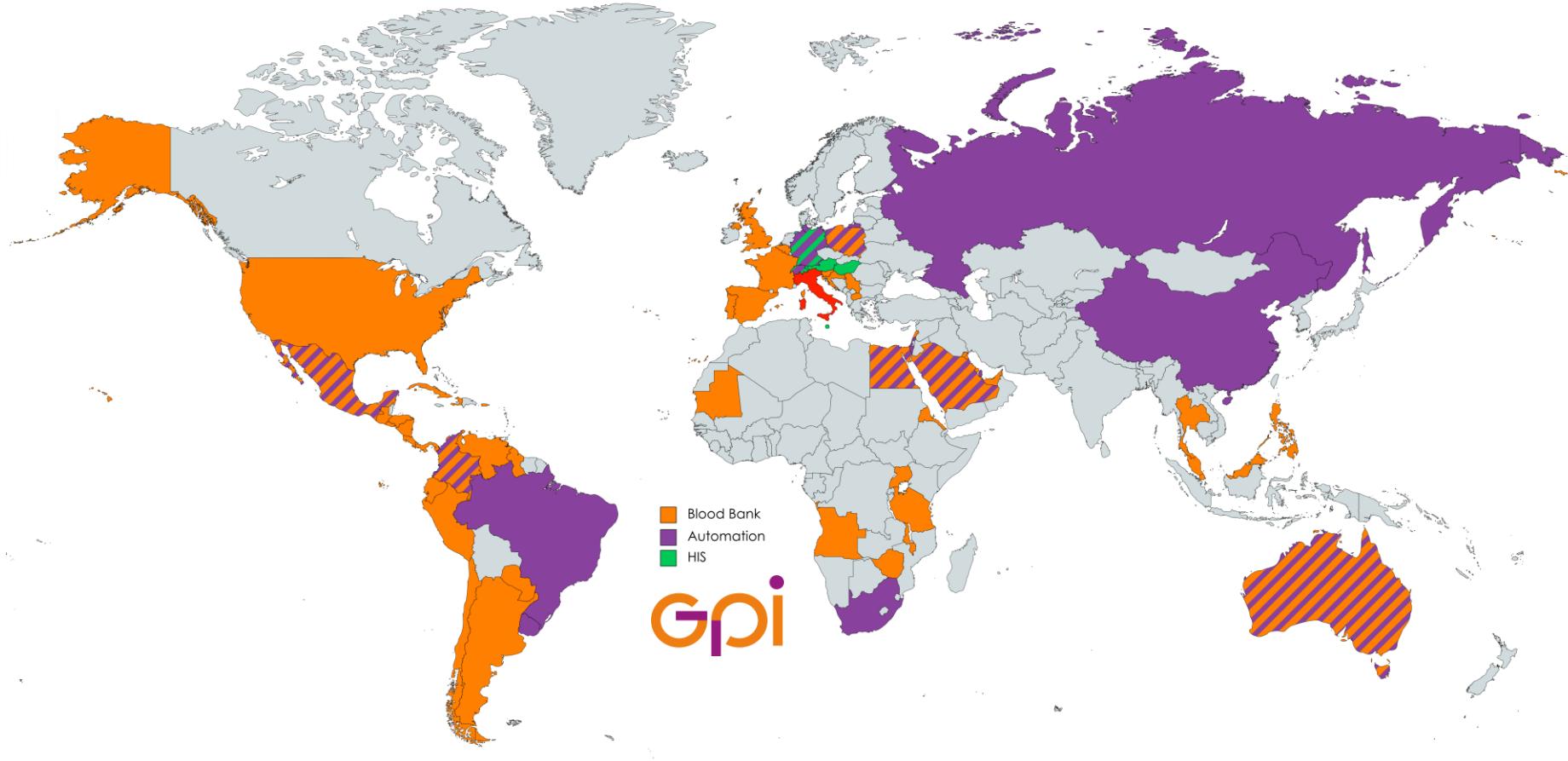
● Guidare la crescita

- Mercato della **Sanità italiana** ancora caratterizzato da **lentezza**
- Essere **più Globali** è una necessità oltre che un'opportunità
- Nonostante periodo Covid-19 conclusi **M&A per crescere all'estero**
 - Asset Haemonetics/Gpi USA
 - Medinfo Francia

Software per il Blood Management System, ambito strategico per i sistemi sanitari dei paesi

- Ricavi proforma >20 M€
- Presenza in 50 paesi
- Gpi nella Top 5 a livello globale

● Presenza e Soluzioni worldwide



ITALIA
>> 50 sedi

SEDI ESTERO
Austria, Francia,
Germania, Malta,
Polonia, Russia,
Spagna, USA

SOLUZIONI
WORLDWIDE
> 60 paesi

● Conferma dei 5 pillar strategici PSI 2020-2024

01

SEMPRE PIÙ
GLOBALI

Forte incremento
nel periodo di
piano.

Aree geografiche
di crescita:
Europa
Continentale e
Americhe

02

CRESCITA
SANITÀ
PRIVATA

Raddoppio del
peso %
segmento

M&A

Focus R&D su
Machine Learning
e su digital
transformation

03

LEADERSHIP
MERCATO
SW SANITÀ
ITALIA

Grandi appalti
regionali e
nazionali

M&A

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

● Tendenziali del mercato Software e Servizi IT

Market value

71,3 Bn\$



stima mercato globale software e servizi IT Healthcare 2020
+1% 2020/2019

CAGR 20 – 24: **9,7%** (stime Gartner Q4 2020)

CAGR 19 – 23: **7,5%** (stime Gartner pre Covid Q4 2019)

0,81 Bn\$



stima mercato italiano software e servizi IT Healthcare 2020
-6% 2020/2019

CAGR 20 – 24: **3,9%** (stime Gartner Q4 2020)

CAGR 19 – 23: **6,6%** (stime Gartner pre Covid Q4 2019)

In discussione risorse economiche straordinarie
Recovery Plan: prima ipotesi **20 Miliardi** per area **SALUTE**
Telemedicina, innovazione e digitalizzazione dell'assistenza sanitaria

● Aggiornamento Target economico - finanziari 2024

A seguito dell'attività di M&A, della crescita organica e della crisi sanitaria innescata dalla pandemia Covid-19, sono stati aggiornati i principali target economico-finanziari al 2024, mantenendo immutato l'impianto strategico del PSI 2020-2024.

Nuovi target calcolati a parità di perimetro di consolidamento al 31/12/2020

Target precedenti

>295 M€
CAGR 19-24 > 4%



>15,0%



≤ 1xEBITDA

2024

RICAVI

EBITDA MARGIN

PFN

Target aggiornati

>330 M€
CAGR 20-24 > 5%



>16,5%

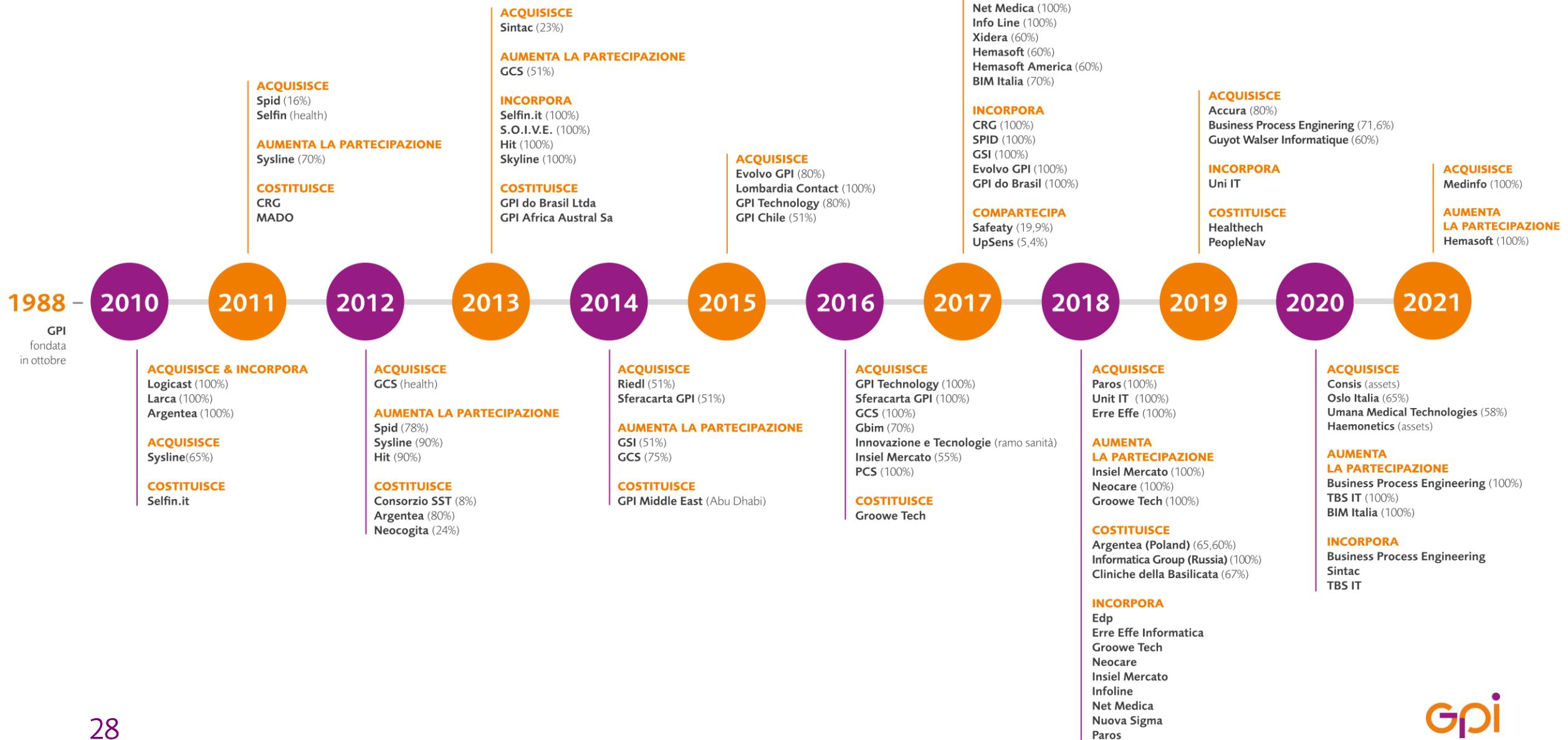


≤ 1xEBITDA

04

Linee Guida
M&A

● Percorso storico di M&A



- Linee guida M&A

Diventare player di riferimento europeo

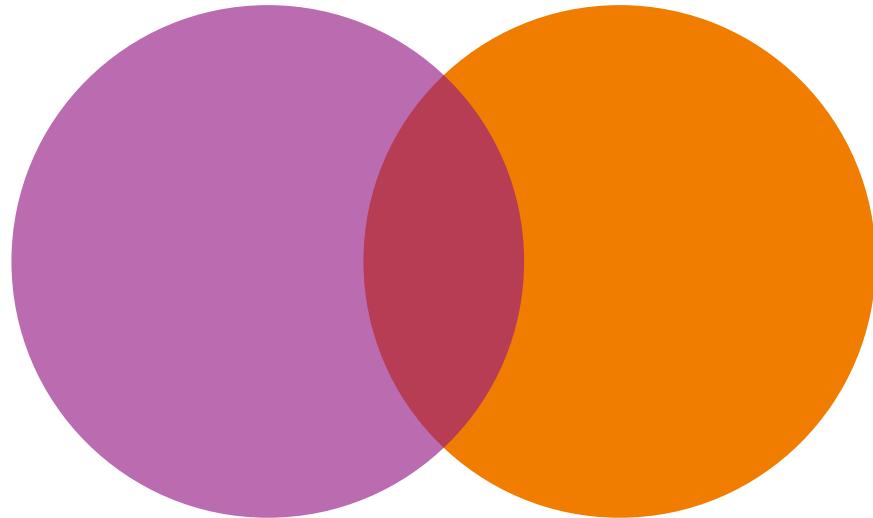


- Evoluzione portafoglio Prodotti e Servizi / Territori



- Società Strutturate Software
- Evoluzione portafoglio prodotti Software Blood Management System

- Linee guida M&A



RISORSE

- WARRANT
- PRESTITI OBBLIGAZIONARI
- FINANZIAMENTO TRADIZIONALE

05

Q&A

● Contatti IR



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

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

Lorenzo Giollo
C. +39 340 8223333
lorenzo.giollo@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, 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.