

INVESTOR PRESENTATION

OTTOBRE 2022



Programma

Panoramica del Gruppo

2022 – 2024 Linee Guida Piano Strategico Industriale

Linee guida M&A, Target Economico-Finanziari e
Aumento di Capitale

VISION

Essere protagonisti nel **percorso di trasformazione tecnologica e sostenibile** dei processi di prevenzione, assistenza e cura per la salute e il benessere delle persone

MISSION

Offrire **conoscenze e capacità** per il **miglioramento** dei processi di prevenzione, assistenza e cura attraverso software, servizi e tecnologie a favore degli operatori sanitari e dei pazienti

VALUES



ETICA



CURA DELLA
PERSONA



RESPONSABILITÀ



PASSIONE



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
2700 clienti in oltre 70 paesi

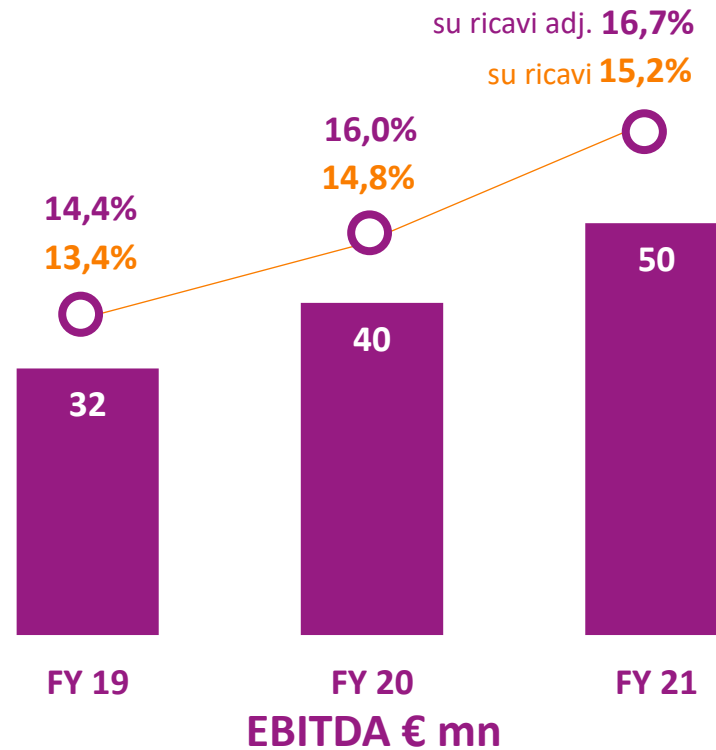
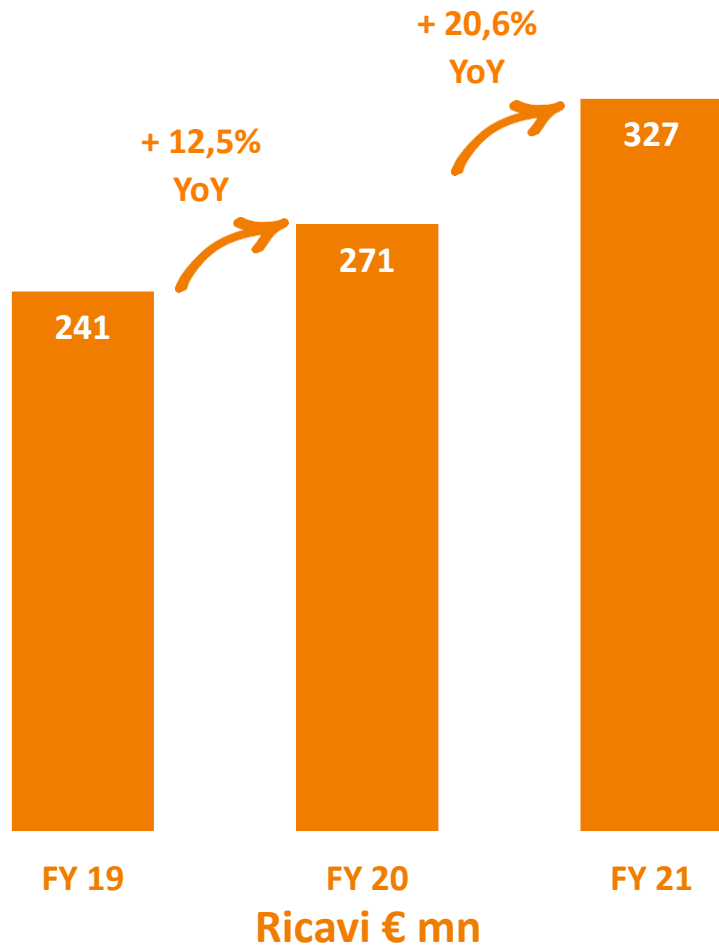
1° player in Italia: servizi
di **accesso alle cure**

2° player in Italia: **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

● Una storia di crescita continua



Ricavi ricorrenti

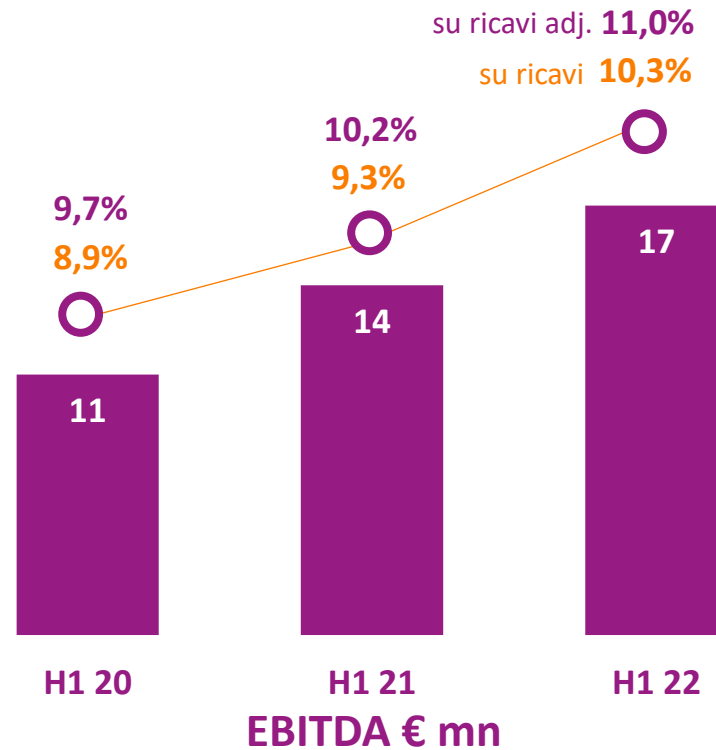
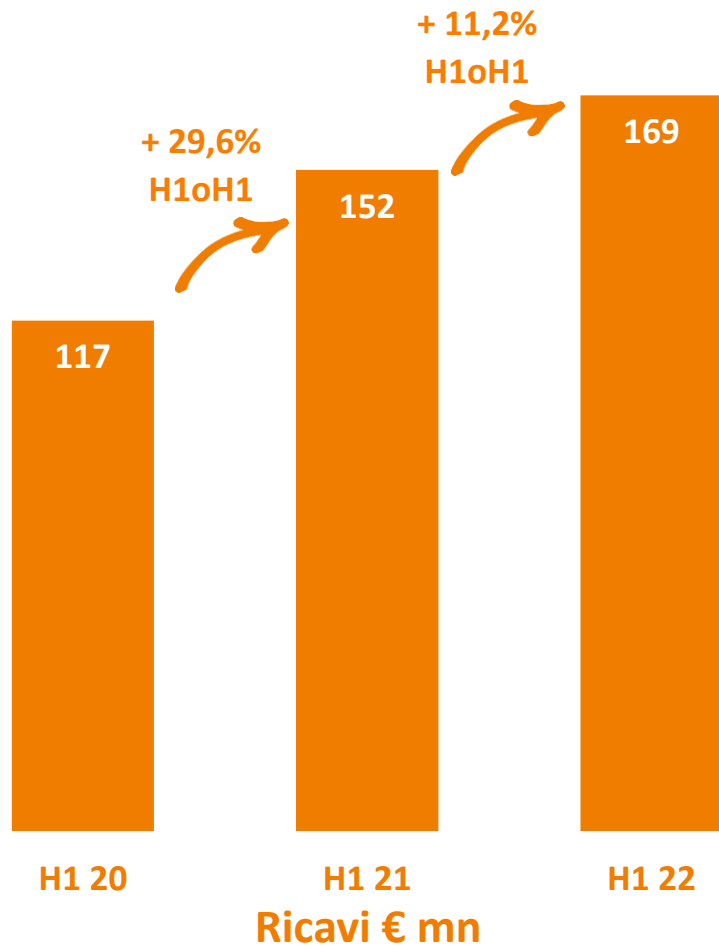


€ 100 mn investimenti in
M&A negli ultimi 5 anni



IFN 31.12.2021
€ 155,4 mn

● Risultati del primo semestre H1 22



Ricavi ricorrenti



€ 100 mn M&A deals
in the last 5 years



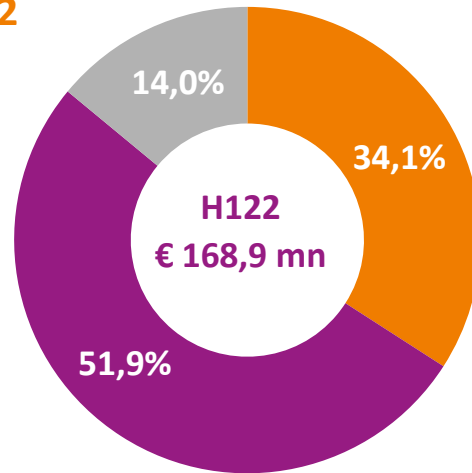
IFN 30.06.2022
€ 170,5 mn

● Analisi Ricavi e EBITDA H1 22

Ricavi per ASA H122

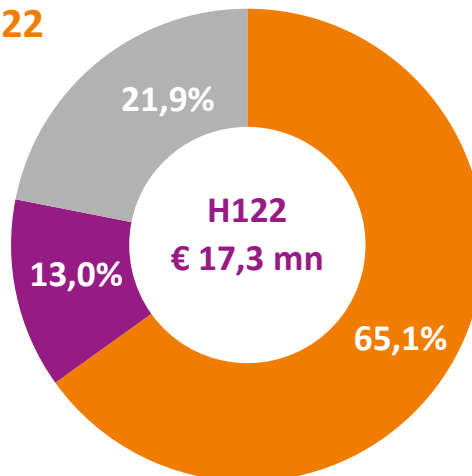
Area Strategica d'Affari

SW
Care
Altre

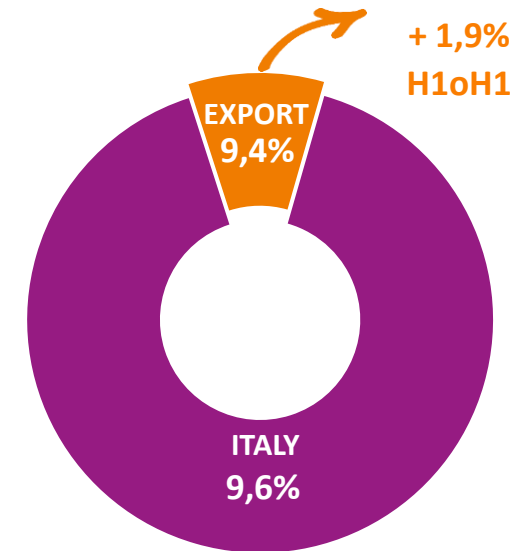


EBITDA per ASA H122

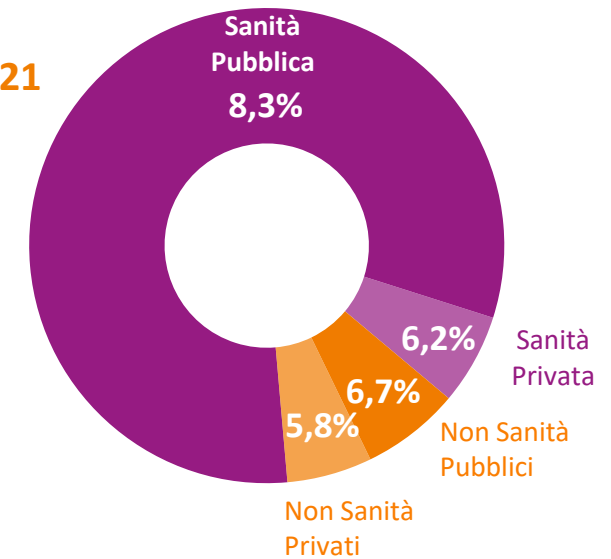
SW
Care
Altre



Ricavi per area geografica H122



Segmentazione per tipologia di client FY21



● Linee d'offerta

Principali ASA

86% dei ricavi totali



Software

- Sistema Informativo Ospedaliero
- Sistema Informativo per la sanità Territoriale
- Sistema informativo Amministrativo
- Sistema Informativo Trasfusionale (Blood Management System)
- Sistema Informativo Direzionale (BI & Data Analytics)
- Altro

Care

- BPO CUP
- Telemedicina
- Altro

Automation

- Magazzino farmaci automatizzato per farmacie private
- Magazzino farmaci automatizzato per ospedali

ICT

- Manutenzione e assistenza Hardware e Software
- Gestione Sistemi on line e on site

Pay

- Pagamenti e mandati elettronici
- Archiviazione sostitutiva

Altre ASA

14% dei ricavi totali





Panoramica del Gruppo

2022 – 2024 Linee Guida Piano Strategico Industriale

Linee guida M&A, Target Economico-Finanziari e
Aumento di Capitale

● Fattori chiave del cambiamento del mercato sanitario globale (1/2)



Demografia e fattori socioeconomici

La **popolazione sta crescendo e invecchiando**, incrementando la domanda di servizi specifici.

I **costi sanitari stanno crescendo** più **velocemente** della crescita economica.

Per contenere i costi in ambito sanitario, le cure **Value-based** stanno acquisendo valore nei mercati US ed europeo.



Aspettative dei consumatori

I consumatori preferiscono **velocità, convenienza e servizi personalizzati**.

I millennials preferiscono **servizi self-service** tramite canali digital.

I consumatori ricercano **trasparenza** in modo tale da poter comparare le offerte.



Landscape tecnologico

Il rapido sviluppo della tecnologia e l'innovazione stanno accelerando e **cambiando il modo di vivere delle persone**.

L'**innovazione tecnologica porterà cambiamenti sfidanti** in ambito sanitario, sia in termini di accesso che di convenienza.

Sono previsti importanti investimenti in nuove tecnologie.

● Fattori chiave del cambiamento del mercato sanitario globale (2/2)



Regolamentazioni e normative

Le nuove regolamentazioni relative alla **interoperabilità** sono sfidanti per i provider.

La pressione del governo nel migliorare la **cost transparency** e le **regolamentazioni** proposte per fermare i costi è in continua crescita.



Convergenza e nuovi attori

Le **Big tech** vedono il mercato della sanità come la nuova frontiera per diversificarsi.

Nuovi player con capitali da investire stanno entrando nel mercato.

I cittadini stanno prediligendo **servizi privati** a causa dell'incremento dei costi e dei tempi di attesa dei servizi sanitari pubblici.



Dinamiche operative

L'attuale **carenza di clinici** sta incrementando il livello di competizione per **attrarre e mantenere i talenti**.

Le **nuove tecnologie** stanno sfidando le **dinamiche operative** e la **cultura** affinché evolvano rapidamente.



● Sanità Digitale: la soluzione per il mercato sanitario

Punti deboli della Sanità, attuale contesto



Carenza di personale medico (medici, infermieri)



Processi macchinosi e difficili da coordinare



Necessità di nuove modalità di cure (percorsi clinici custom-made e da remoto)



Difficoltà nel catturare i dati in modo strutturato e digitale

Soluzioni Digital Health

AUTOMAZIONE

SOFTWARE GESTIONALI

TELEMEDICINA

ARTIFICIAL INTELLIGENCE & DATA ANALYTICS

Impatti ed efficientamenti



Ottimizzazione delle risorse e impatto su ospedalizzazione media



Facilitazione dei processi e conseguente miglioramento della patient journey

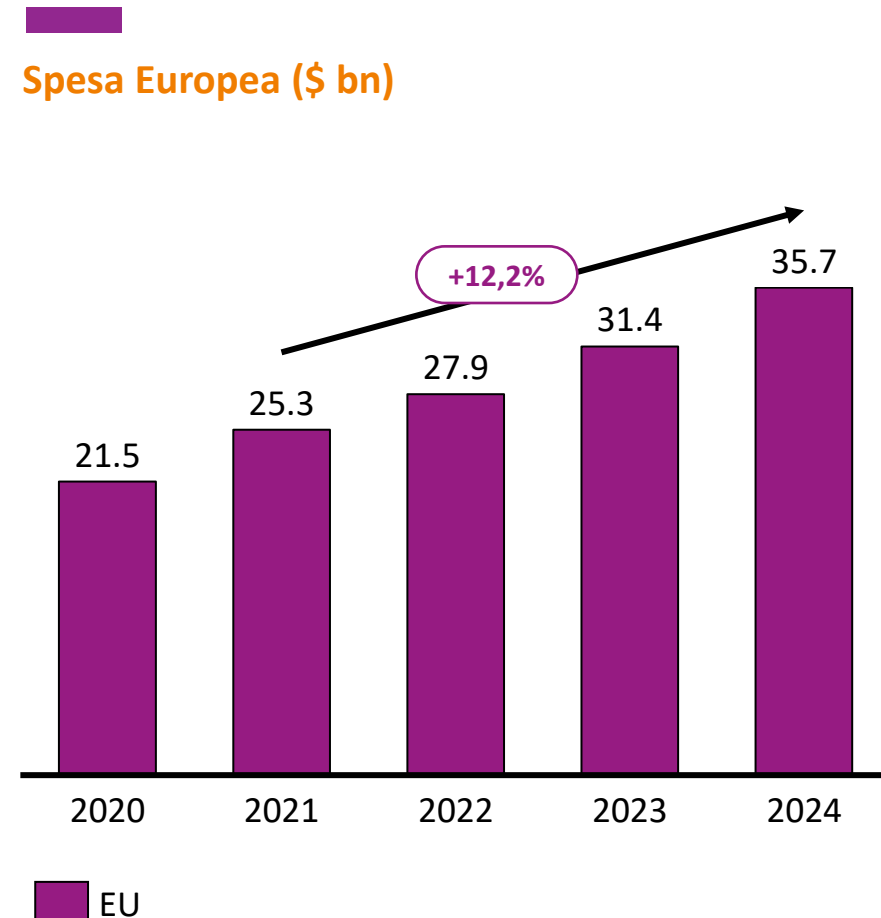
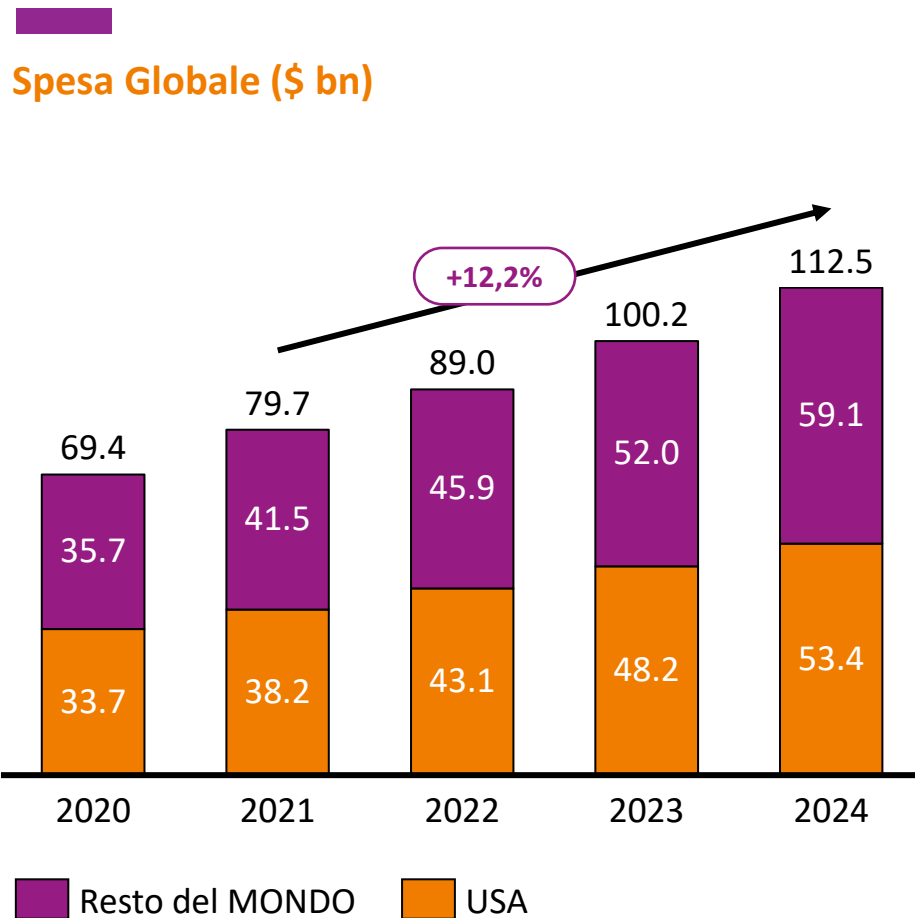


Maggiore integrazione e adozione modello operativo patient - centric

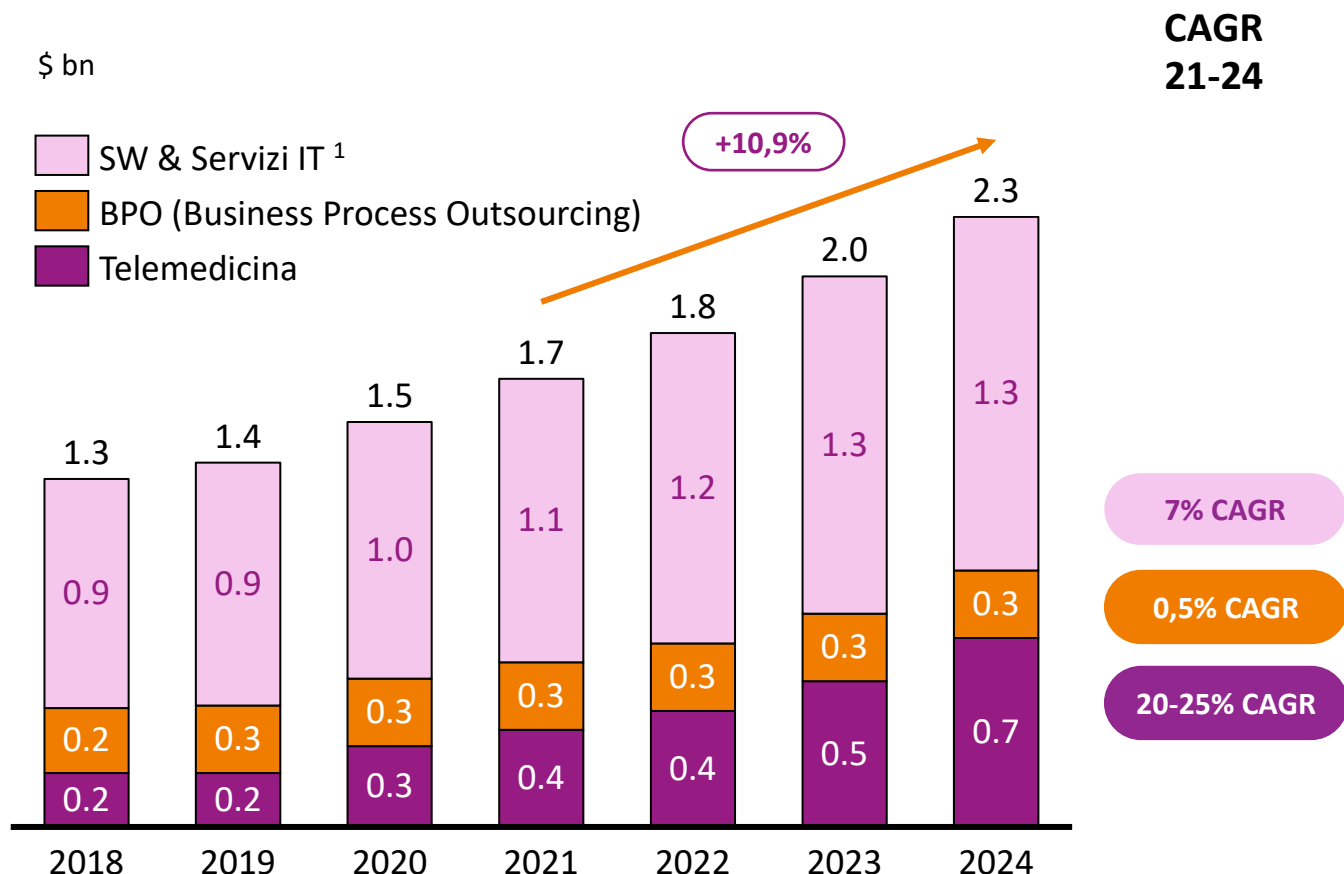


Migliore e costante monitoraggio del percorso clinico

Il mercato globale Software e Servizi IT in ambito sanitario è in forte crescita, soprattutto in USA e in Europa



● Sanità digitale e BPO in Italia



Effetti potenziali del PNRR sul mercato italiano della sanità digitale

€ 5,8 bn

2021-2026 Fondi dedicati alla digitalizzazione della sanità di cui:

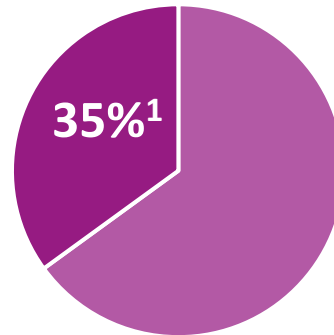
- € 3,6 bn per l' ICT
- € 1,0 bn per la telemedicina
- € 1,2 bn per attrezzatura medica
- € 0,07 bn per la cybersecurity

● Scenario competitivo in Italia – Principali aziende

Software

Company	Focus su Sanità
 Dedalus HEALTHCARE SYSTEMS GROUP	✓
	✓
 ENGINEERING	Con divisione sanità dedicata
 Reply santer	Controllata di Reply
	Con divisione sanità dedicata

mercato Addressable
ca. € 1 bn
5 Top Players

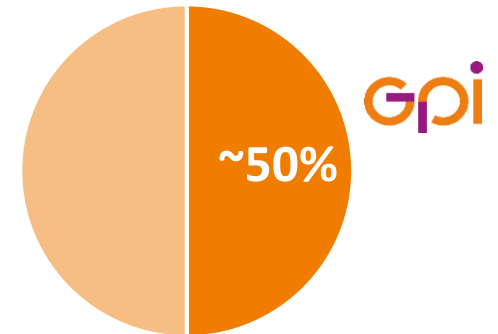


BPO CUP (Business Process Outsourcing)

Company

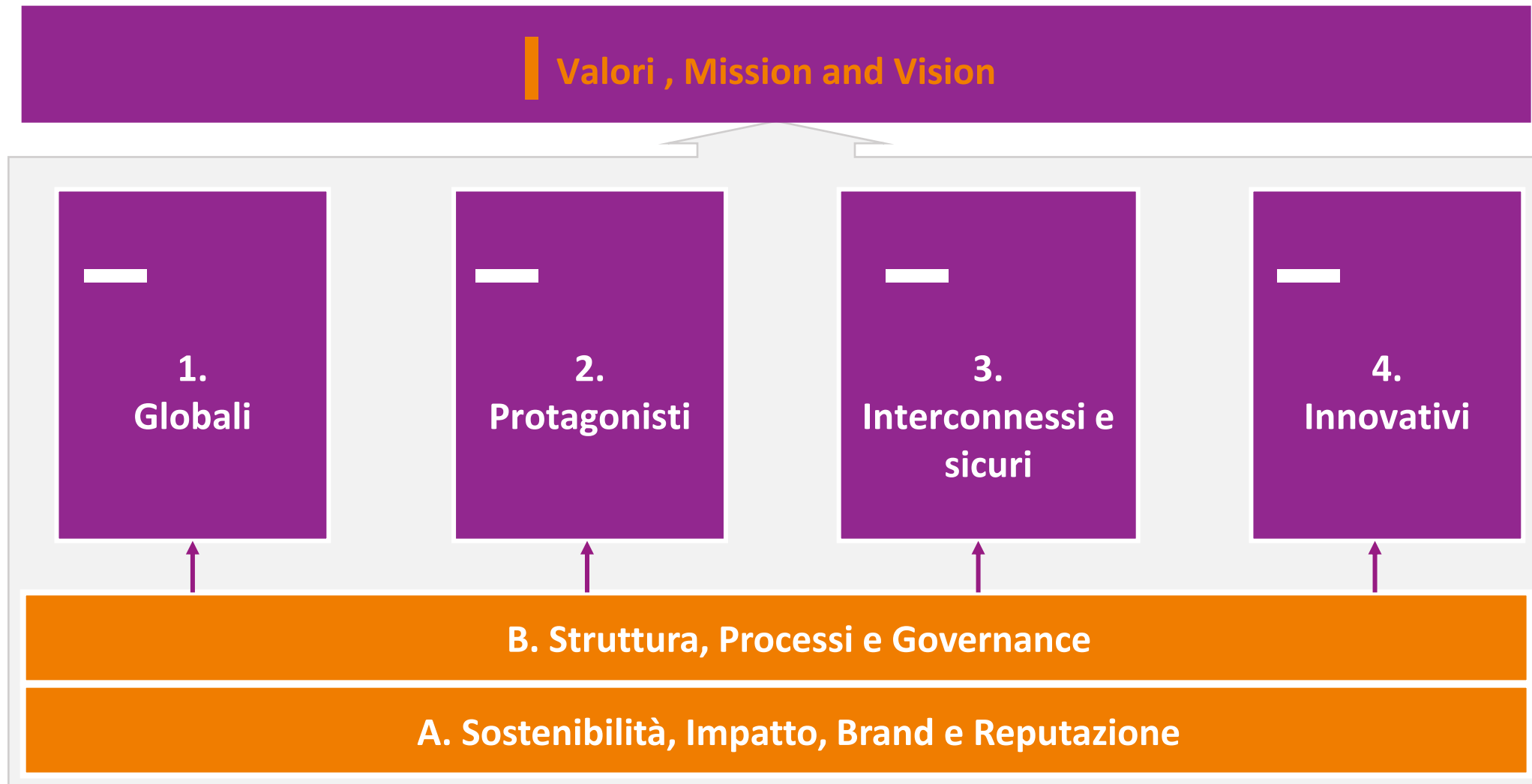




Gpi copre circa
29 milioni di cittadini
con i propri servizi

- **Pilastri del Piano Strategico Industriale 2022 – 2024**



● Iniziative strategiche



● Pilastri del Piano Strategico Industriale 2022 – 2024

A

**Sostenibilità,
Impatto, Brand e
Reputazione**

- Sviluppare e implementare **un piano di sostenibilità con particolare riferimento alla componente sociale, in ambito salute**, misurando gli impatti potenziali tramite metriche definite (SDG n°3 buona salute agenda 2030 ONU).



- Sostenibilità del sistema sanitario
- Sicurezza, salute e benessere delle persone

Core



- Capacità di delivery e continuità dei servizi
- Cybersecurity
- Innovazione e relazioni con i partner strategici
- Gestione dei fornitori

Priority



- Reperimento di risorse qualificate e valorizzazione delle professionalità
- Attenzione per il territorio
- Efficienza energetica e decarbonizzazione
- Diversità e inclusione
- Leadership e cultura aziendale
- Rispetto dei valori etici e delle regole

B

**Struttura, Processi
e Governance**

- Allineare la struttura organizzativa in modo coerente con le nuove esigenze di mercato anche da un punto di vista dello sviluppo e/o reperimento delle competenze chiave.
- **Ottimizzare i processi interni di Gpi per rendere l'azienda più agile e veloce** per adattarsi ai cambiamenti del mercato.
- Sviluppare una **governance chiara e adatta alla crescita anche per linee esterne**.

● Software



Iniziative Strategiche



INCREMENTO VOLUME D'AFFARI IN ITALIA

- **Rafforzare ulteriormente la presenza sul mercato nazionale** evolvendo la propria offerta per coprire tutte le esigenze del **mercato per la trasformazione digitale della sanità** e tramite la partecipazione a gare pubbliche.



RAZIONALIZZAZIONE E INNOVAZIONE OFFERTA

- **Consolidare piattaforme tecnologiche** e portafoglio prodotti per ottimizzare i costi di manutenzione e **focalizzare le linee di investimento.**
- **Acquisizione di aziende di nicchia / Startup (Italia)** per poter incrementare il livello di innovazione.
- **Innovazione dell'offerta tramite investimenti in R&D (AI First!).**



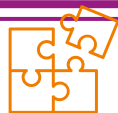
DIVENTARE LEADER DI MERCATO GLOBALE NEL BLOOD

- **Crescita per linee esterne (M&A).**
- **Incremento quota di mercato tramite up-selling e cross selling.** Integrazione con settore LIS attualmente non coperto da Gpi, ma sul quale è in corso un'operazione di M&A.
- **Rafforzare la presenza sul mercato americano** tramite completamento **certificazione FDA.**

Care & Virtual Care



Iniziative Strategiche



**CONSOLIDARE
POSIZIONAMENTO BPO
NEL MERCATO PUBBLICO E
PRIVATO**

- **Consolidamento del mercato pubblico.** Nonostante le previsioni degli analisti parlino di un mercato fermo, di fatto il mercato è in costruzione grazie al potenziale di esternalizzazione dei servizi dei clienti e grazie alla spinta del COVID-19.
- **Incremento quota di mercato privato.** A causa dell'allungamento dei tempi di attesa del SSN dovuto all'emergenza sanitaria, le prestazioni in forma privata sono in crescita.



**DIVENTARE UN
OPERATORE DI
RIFERIMENTO A LIVELLO
NAZIONALE E ABILITATORE
DI PROGETTI DI VIRTUAL
CARE**

- **Diventare operatore di riferimento nazionale e abilitatore di progetti in ambito Virtual Care** capitalizzando il vantaggio competitivo dato dall'accordo quadro Consip e sfruttando le risorse straordinarie del PNRR
- **Diventare partner nella «messa a terra» di strutture di prossimità** (Organizzazione per distretto tramite l'attivazione di COT - centrali operative territoriali), per coordinare i servizi domiciliari con quelli sanitari.



**PIATTAFORMA DI
TELEMEDICINA PER
RESTARE CONNESSI CON I
PAZIENTI**

- Consolidare un'unica **piattaforma E2E di TELEMEDICINA** che si adatti al contesto applicativo, erogando diversi servizi di patient monitoring, Patient Portal, Televisita, IoT multiparametrici, Teleconsulto, Imaging - **incorporando centrali operative e sanitarie.**

● ICT, Automation & Pay



Iniziative Strategiche



NUOVO APPROCCIO PER LA CYBERSECURITY

- Diventare **partner End 2 End per la Cybersecurity** offrendo servizi di consulenza fino alla fornitura di servizi.



INNOVAZIONE PER L'AUTOMAZIONE DELLE FARMACIE PRIVATE ED OSPEDALIERE

- **Investimenti R&D** per sviluppo di nuovi prodotti e incremento competitività in settori non automatizzati (magazzini a media rotazione) e utilizzo di algoritmi di Intelligenza Artificiale rendendo i sistemi predittivi (fabbisogno ordini).
- **Consolidare partnership strategiche** con Università e Startup per entrare in nuovi mercati con basso livello di competition.



AMPLIARE LA PRESENZA NEL SETTORE DEI PAGAMENTI DIGITALI

- **R&D su sistemi di smart-payment** in ambito retail, in particolare GDO.
- Innovare **soluzioni per pagamento al tavolo / split payment**.

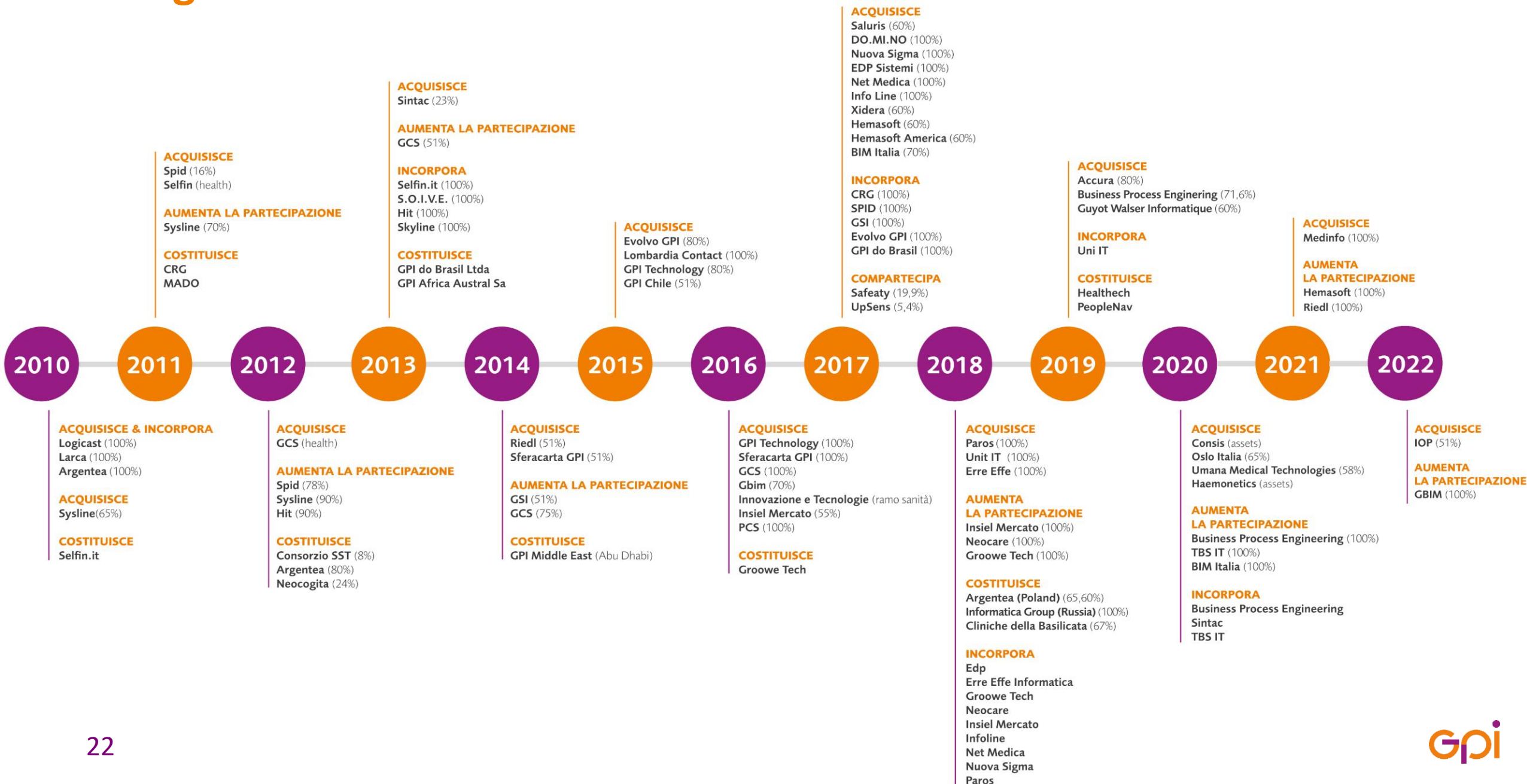


Panoramica del Gruppo

2022 – 2024 Linee Guida Piano Strategico Industriale

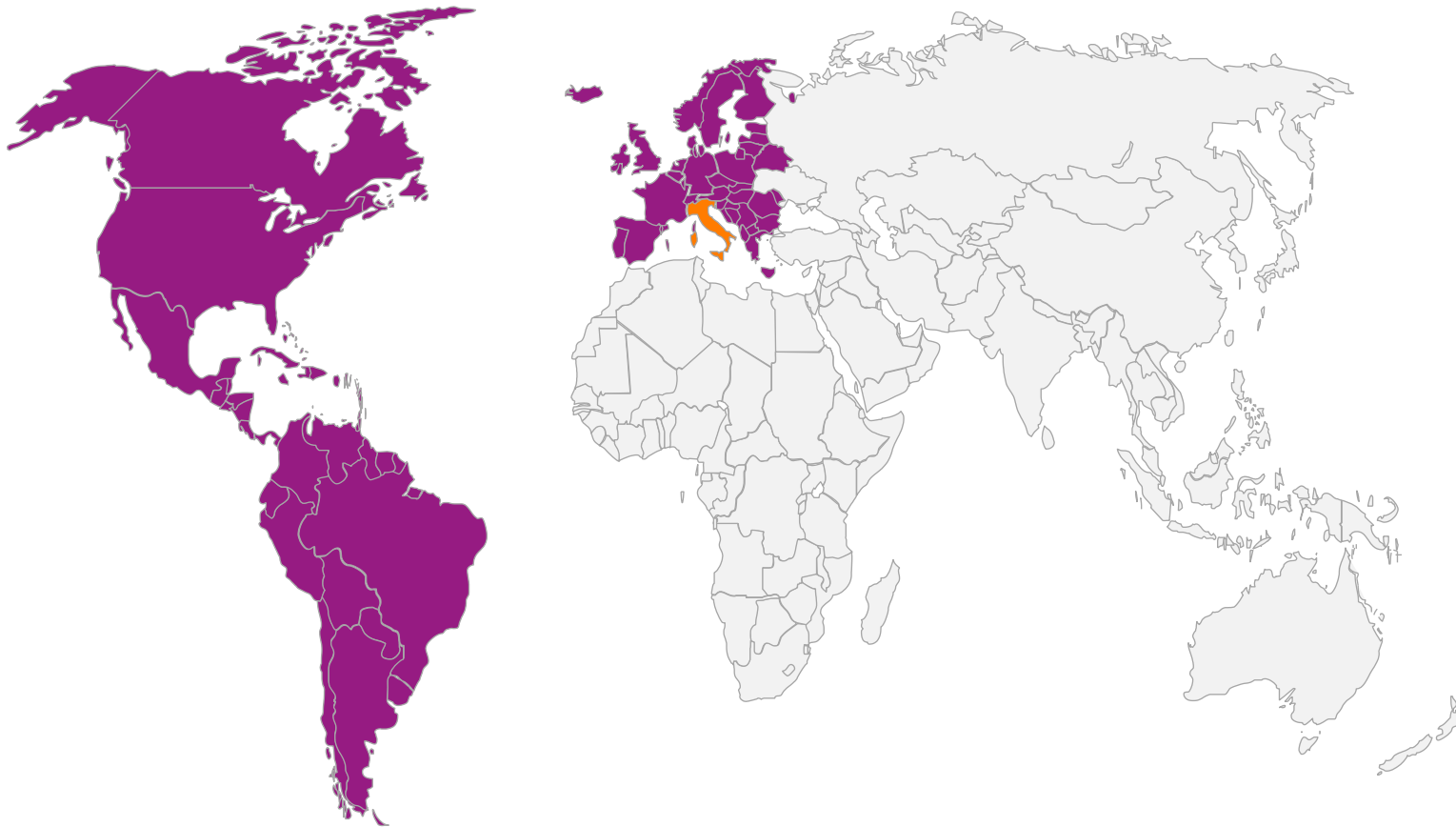
**Linee guida M&A, Target Economico-Finanziari e
Aumento di Capitale**

● Significativa storia di M&A



● Linee guida M&A

Diventare uno dei maggiori attori a livello Europeo



GPI

Si prevede di investire in società che producono soluzioni **software** sia all' **estero** che in **Italia** per ampliare il portafoglio prodotti



Target: **società internazionali di software** che operano principalmente in ambito :

Trasfusionale

Laboratorio di Analisi

HR /PA

Con un **EBITDA margin > 16%**



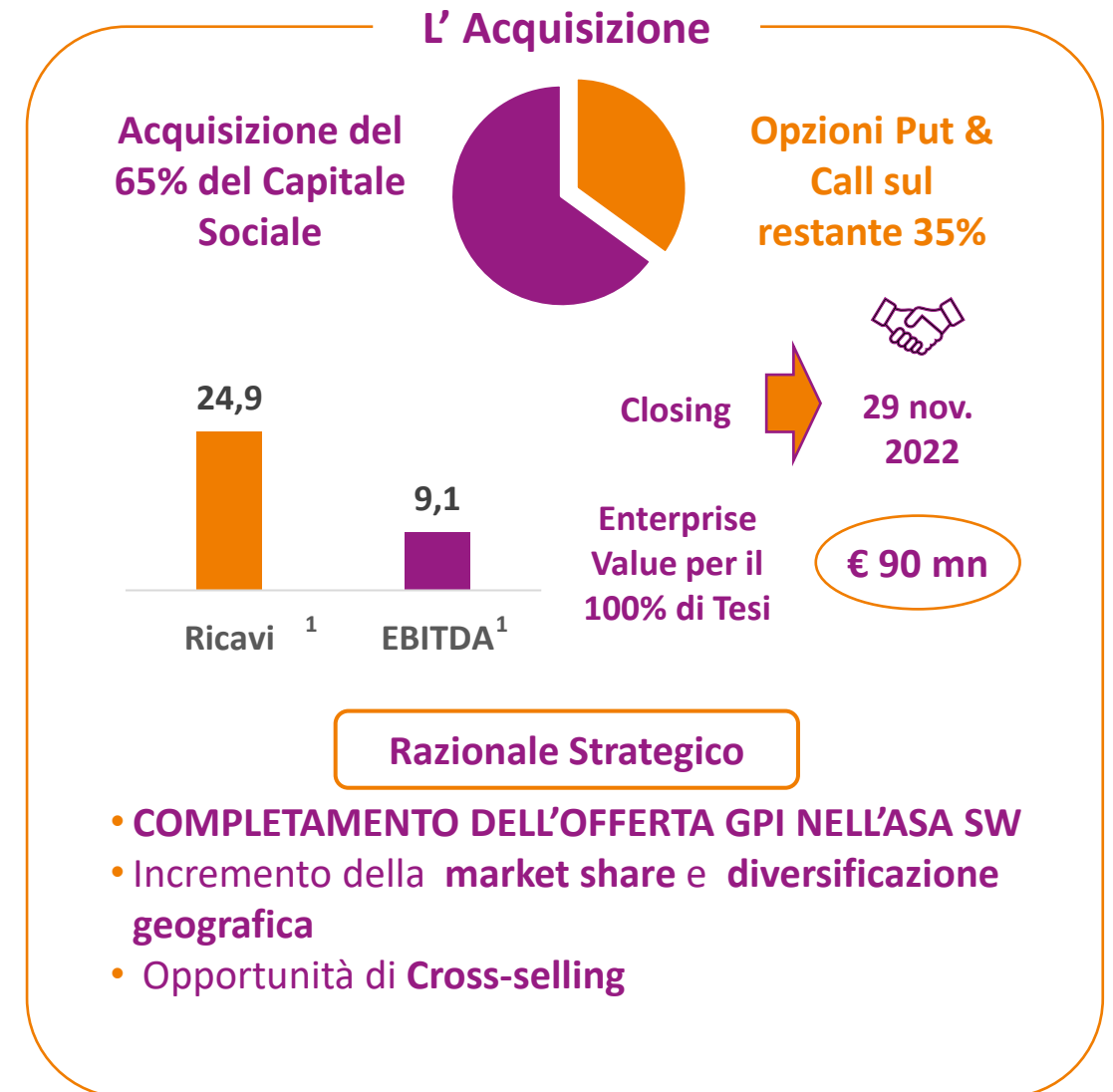
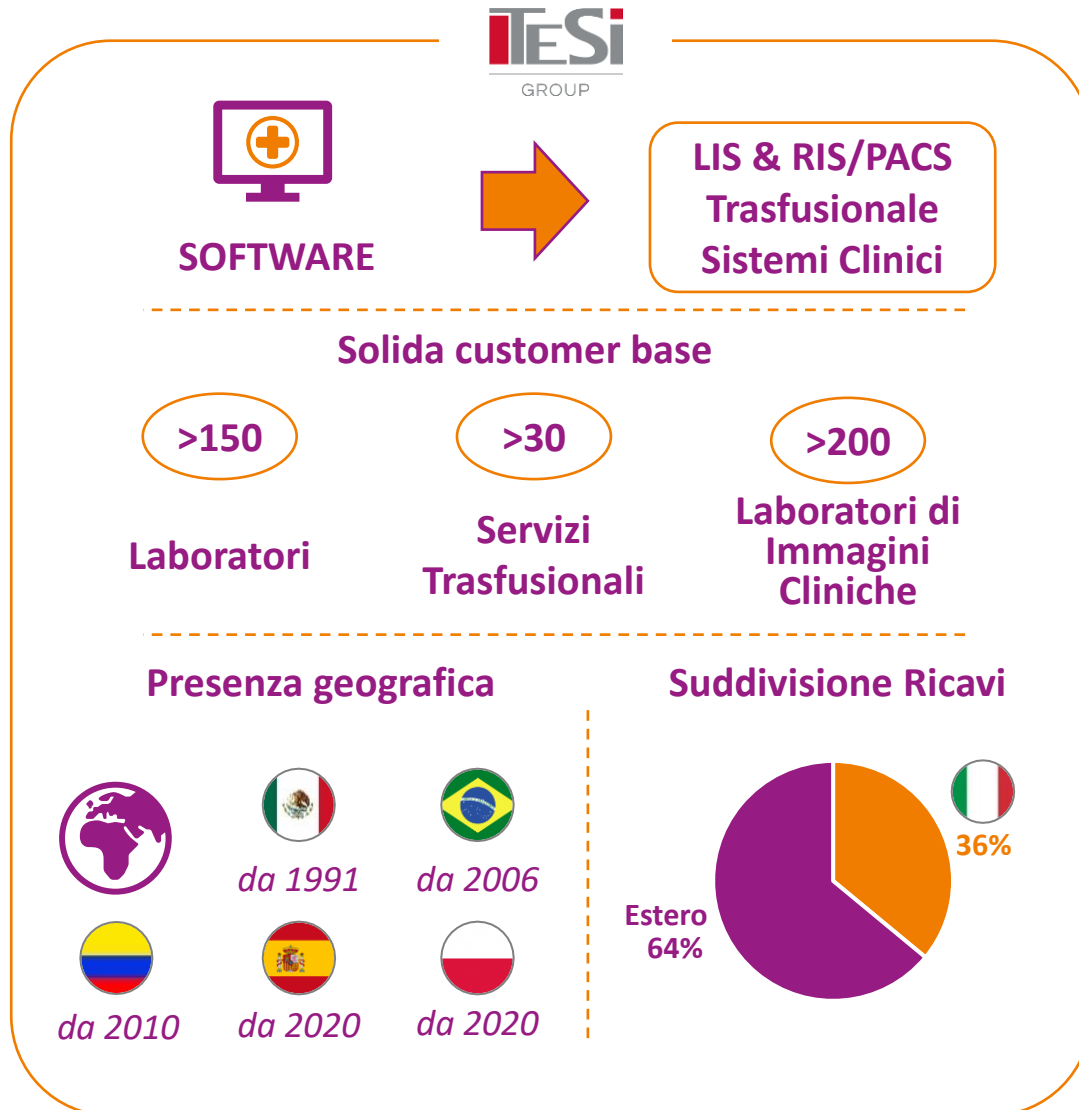
Evoluzione del portafoglio prodotti :

Software

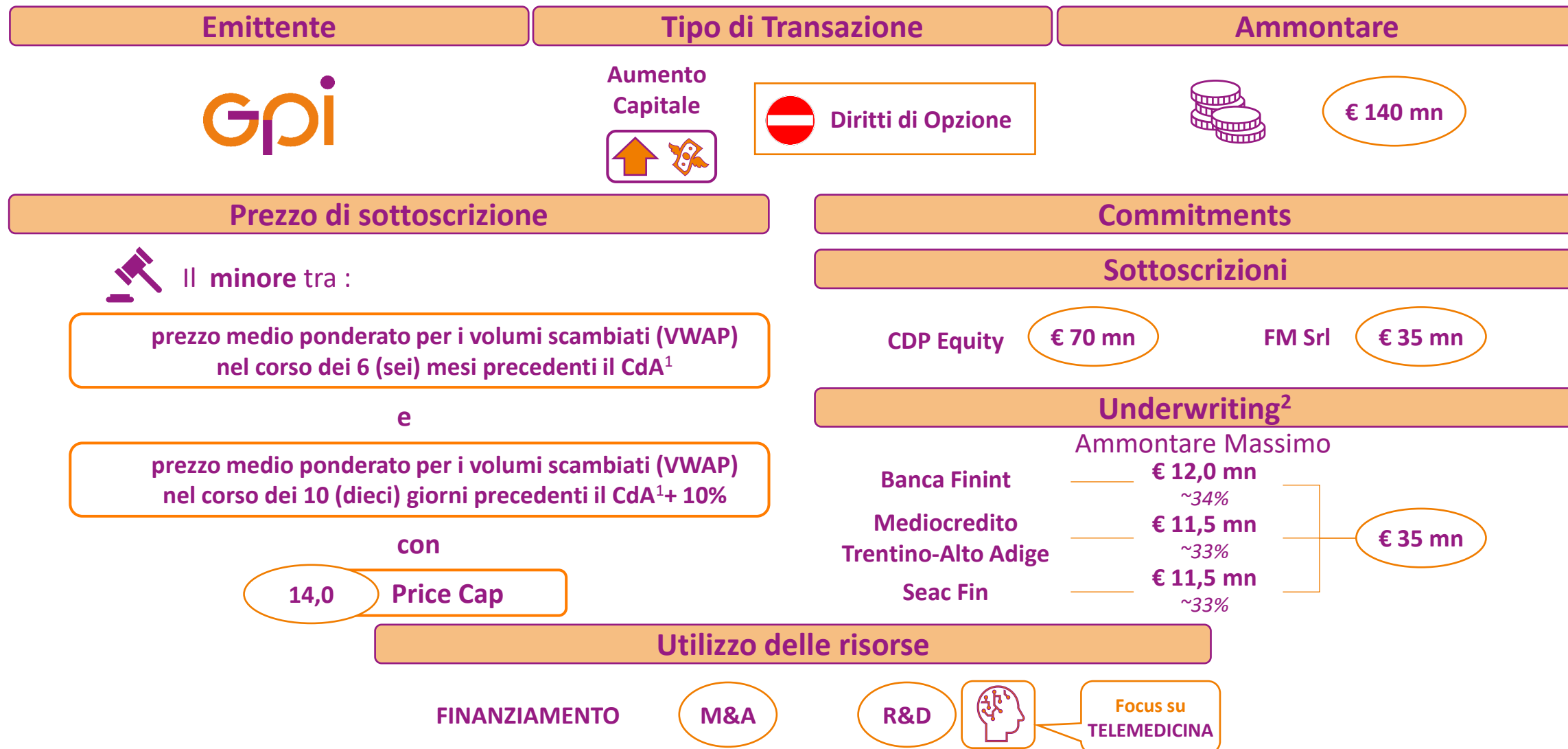
Servizi

Territori

● Acquisizione di Tesi Group

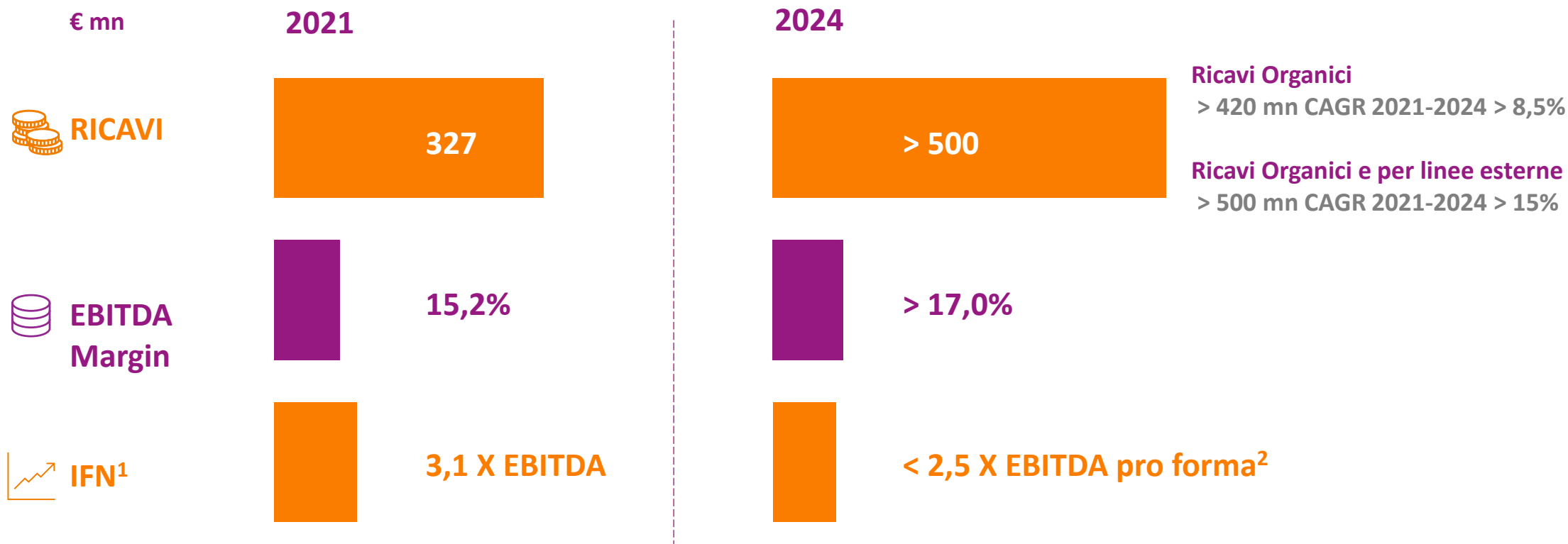


● Aumento di capitale per M&A e crescita organica



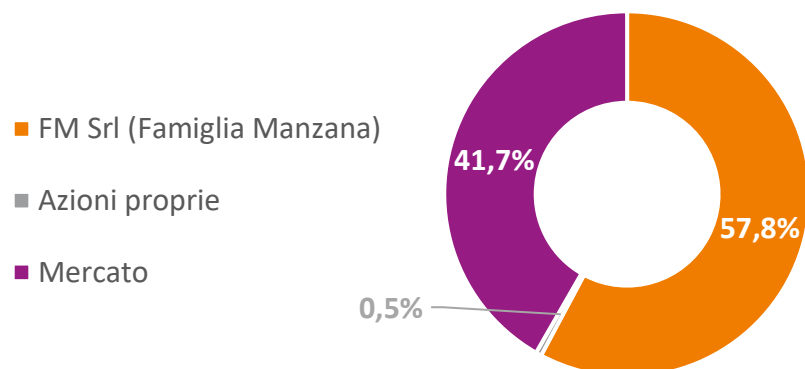
● Target economico-finanziari 2024

Includono un incremento di capitale di € 140 mn

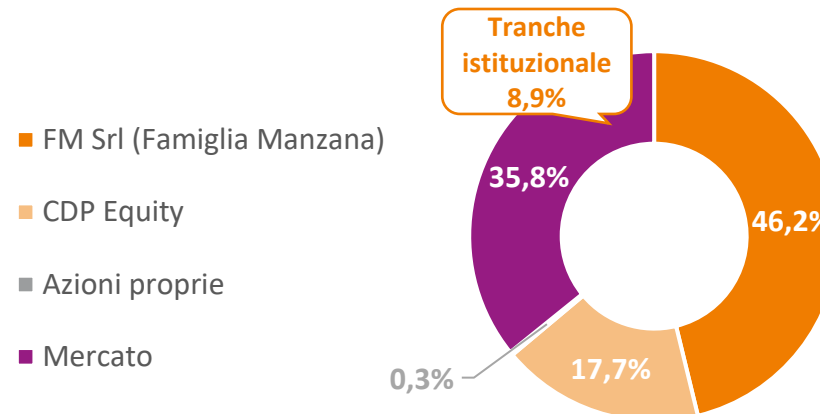


● Struttura azionariato e diritti di voto

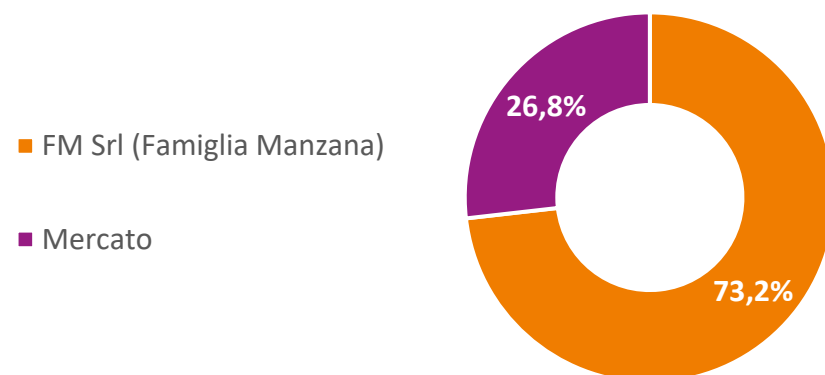
Azionariato attuale



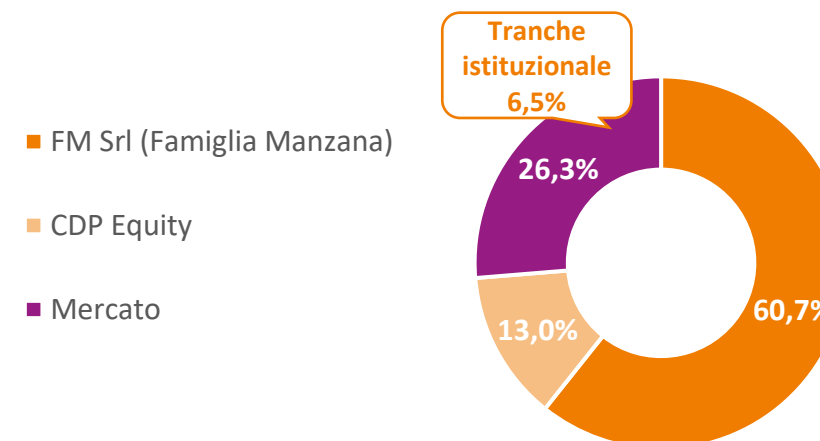
Azionariato dopo l'aumento di capitale¹



Diritti di voto attuali



Diritti di voto dopo l'aumento di capitale¹



Appendice H1 22

● Forte crescita H1 22

€ mn	H1 22	H1 21
Ricavi & altri proventi	168,9	151,8
Ricavi Adjusted ¹	158,1	138,1
EBITDA	17,3	14,1
<i>EBITDA % su ricavi totali</i>	10,3%	9,3%
<i>EBITDA % su ricavi adjusted</i>	11,0%	10,2%
EBIT	4,5	2,5
<i>EBIT % su ricavi totali</i>	2,7%	1,6%
<i>EBIT % su ricavi adjusted</i>	7,9%	1,8%
EBT	1,9	0,4
Net profit	0,3	0,2

Ricavi € 168,9 mn +11,2%

grazie al contributo delle ASA:

- SW € 57,7 m **+11,1%** 10,5% organica
- Care € 87,6 m **+9,1%**
- Altre € 23,6 m **+20,6%**

EBITDA: € 17,3 mn | 11,0% su Ricavi adjusted

grazie al contributo delle ASA:

- SW € 11,3 m **19,7%** su Ricavi adj.
- Care € 2,3 m **2,9%** su Ricavi adj.
- Altre € 3,8 m **16,1%** su Ricavi

EBIT: € 4,5 mn

> ammortamenti e accantonamenti (€ 1,2 m)

Utile netto: € 0,3 mn

> interessi passivi netti (€ 0,5 m)

> imposte (€ 1,5 m)

(1) Al netto di RTI

● Dati Patrimoniali H1 22

€ mn	30 06 2022	31 12 2021
Immobilizzazioni	174,4	166,8
Capitale Circolante Netto	148,5	140,2
Altre attività / (passività) operative	(54,7)	(45,3)
CAPITALE INVESTITO NETTO	268,1	261,7
Patrimonio Netto	97,6	106,2
Indebitamento Finanziario Netto	170,5	155,4
TOTALE FONTI	268,1	261,7

Immobilizzazioni

- investimenti in nuovi prodotti e soluzioni innovative (sviluppati internamente), principalmente legati all'ASA Software
- € 5 mn investimento venture capital "service tech sub-fund" di CDP venture capital sgr dedicato a investimenti in start-up

Capitale Circolante Netto

> rimanenze (€ 2,5 mn), > crediti commerciali (€ 7,7 mn)
e < debiti commerciali (€ 1,9 mn)

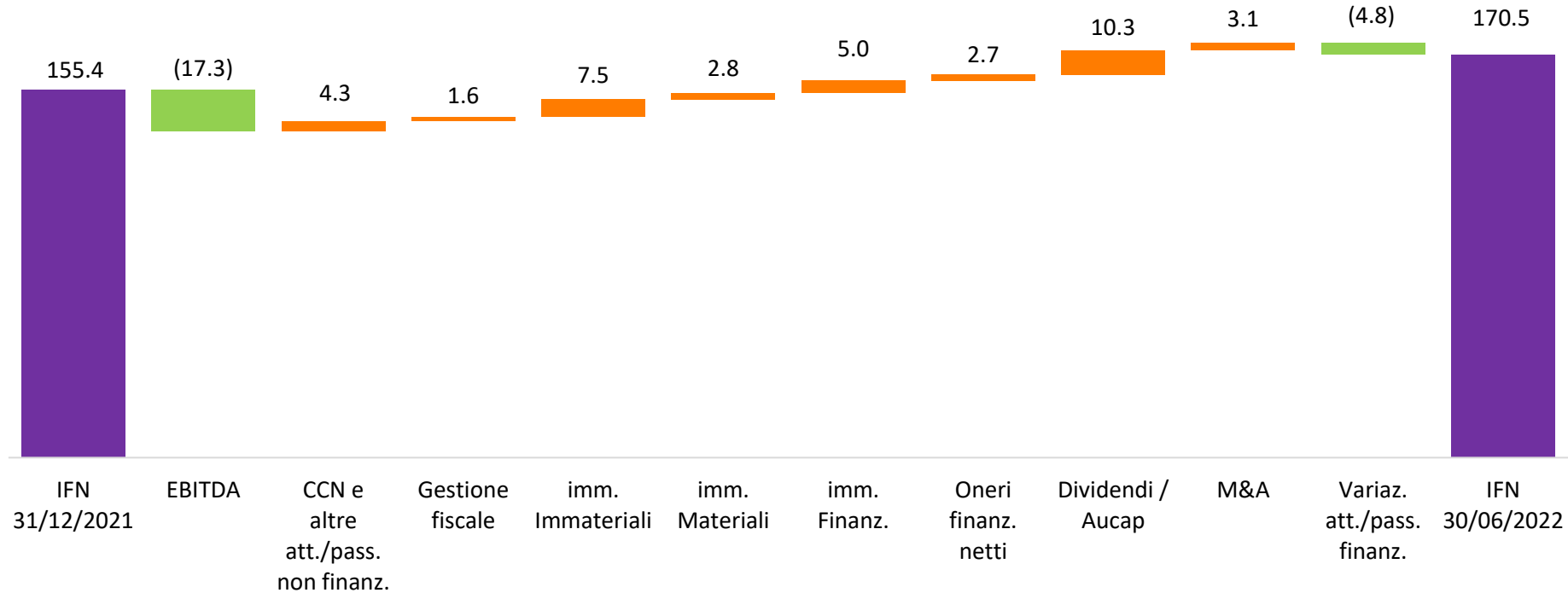
Patrimonio Netto

(-) Dividendi (€ 9,2 mn)

Indebitamento Finanziario Netto

Riflette i flussi operativi, gli investimenti del Gruppo e i movimenti di capitale

● Indebitamento Finanziario Netto



IFN

determinato conformemente
a quanto previsto dall'Orientamento n° 39 ESMA del 4/3/2021

Investimenti

Tot. € 13,4 m

Imm. immateriali € 7,5 mn
di cui € 5,3 mn R&S

Imm. materiali € 2,8 mn

M&A € 3,1 mn

VC € 5,0 mn

1 - CONSIP Accordo Quadro – Gpi capofila del RTI primo classificato*

* Gpi (ca. 37%), Accenture, Al maviva, AGFA-Gevaert, Vodafone, Iqvia Solutions Italy, Nuvyta, Kiranet, Abintrax, Biomedical Computing Systems

TELEMEDICINA E CARTELLA CLINICA ELETTRONICA

€ 900 m (D.L. 146/2021) inclusi € 100 M di possibili estensioni

€ 414 mn per Telemedicina | € 486 m per CCE ed enterprise imaging

numerosi enti del SSN hanno presentato il piano dei fabbisogni per avviare i contratti afferenti all'AQ.

Ad oggi, richieste per un totale di € 24,6 mn sono giunte all'RTI guidato da Gpi.
(di cui ca. € 17,9 mn per la CCE e ca. € 6,6 mn per il software di telemedicina)

Ulteriori richieste per un totale di € 61,1 mn da aggiudicare con gare a rilancio competitive riservate ai primi tre consorzi

2 - CONSIP Accordo Quadro – Gpi capofila del RTI primo classificato SOFTWARE per i CUP

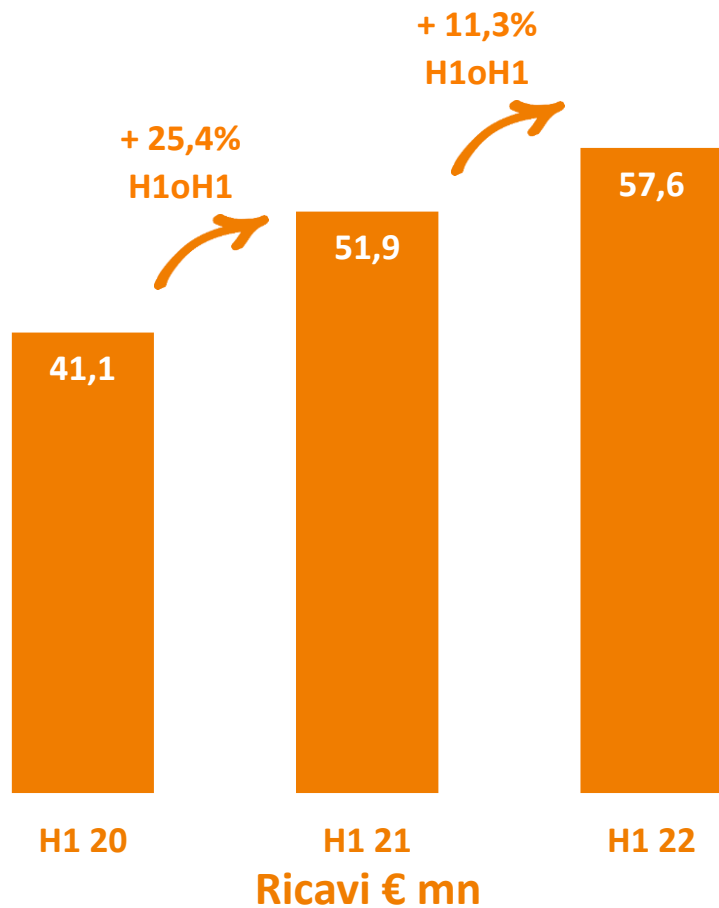
Valore fino a € 300 mn 2 LOTTI – quota Gpi ca. 21%

3 - CONSIP Accordo Quadro – Gpi mandante nei due RTI classificati 2° e 4° SOFTWARE per i Portali Sanità

Valore fino a € 240 mn 2 LOTTI – quota Gpi ca. 21%

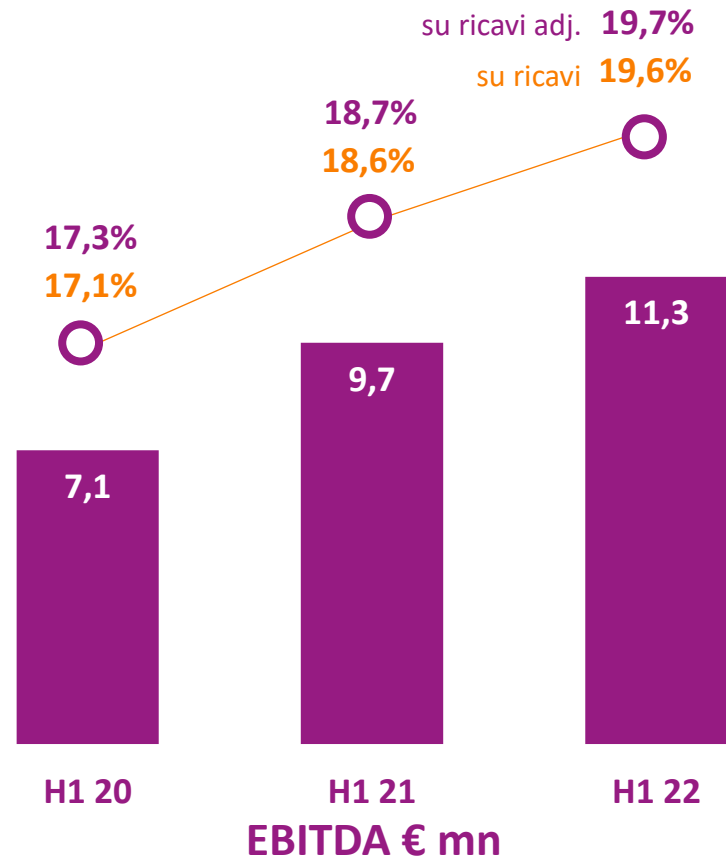
Termini accordo= 18 mesi, estendibile fino a ulteriori 12 mesi.
Singoli contratti attuativi = termine massimo di 48 mesi dalla firma del contratto.

● Software H1 22



Sistemi informativi modulari ed integrati:

- Sistemi Informativi Ospedalieri (SIO/HIS)
- Sanità territoriale / Health Social Care
- Trasfusionali
- Business Intelligence, Data analytics



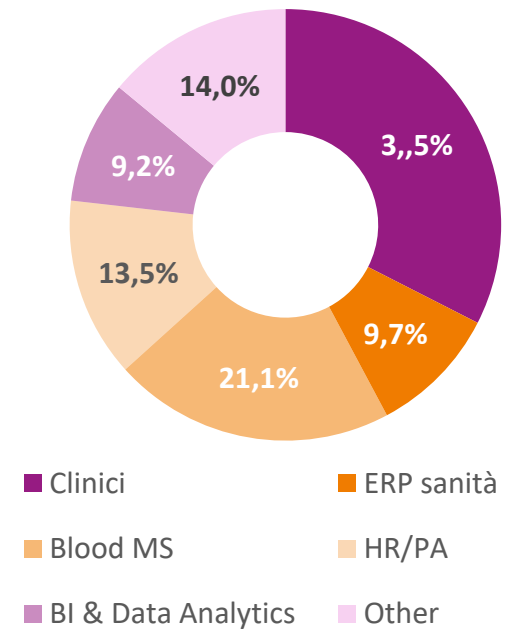
Canoni ricorrenti

2° player ITA

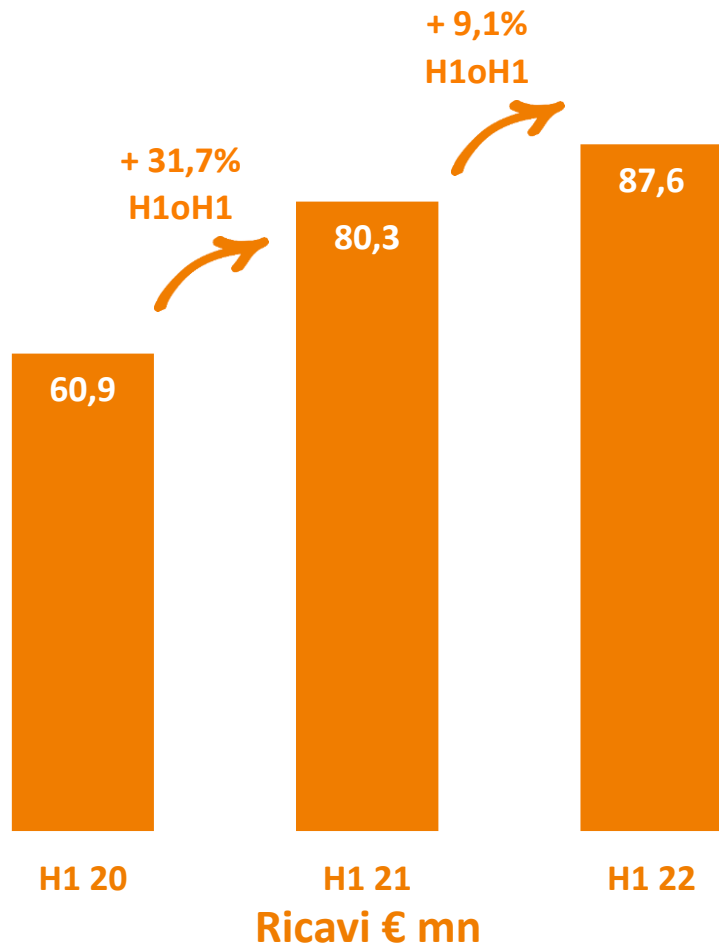
1-3 anni durata media dei contratti

50% tasso di vincita delle gare

89% Retention

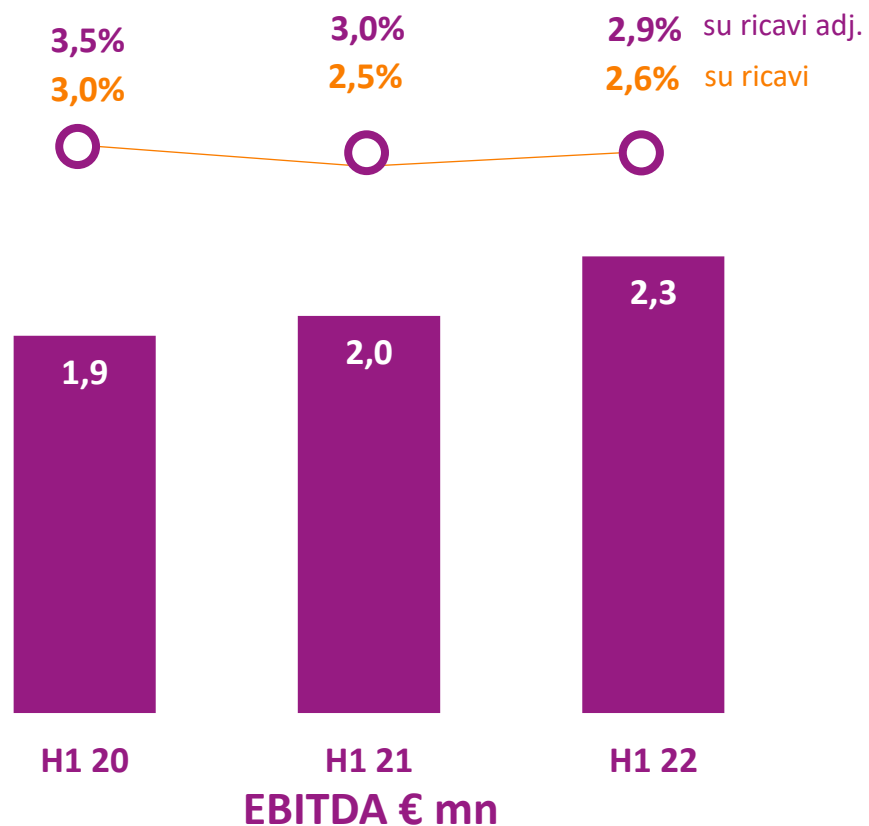


● Care H1 22



Vasta offerta di Servizi as es.:

- Servizi amministrativi per la Sanità
- Servizi Sanità (strutture di accoglienza e diagnostica)
- Telemedicina e Servizi di Teleassistenza al domicilio
- Altro



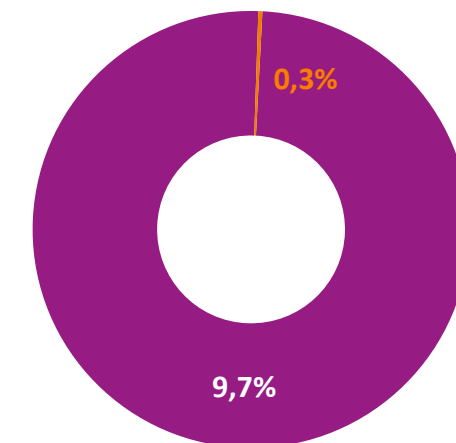
Canoni ricorrenti

1° player ITA

4-6 anni durata media dei contratti

45% tasso di vincita delle gare

97% Retention



■ AtC - administr. svc. & other

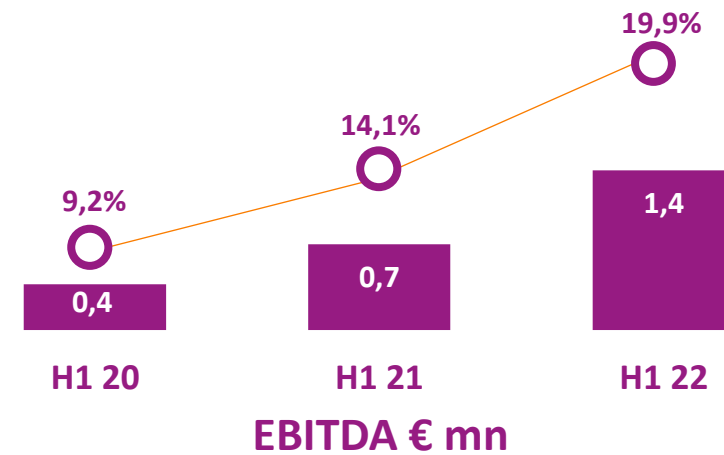
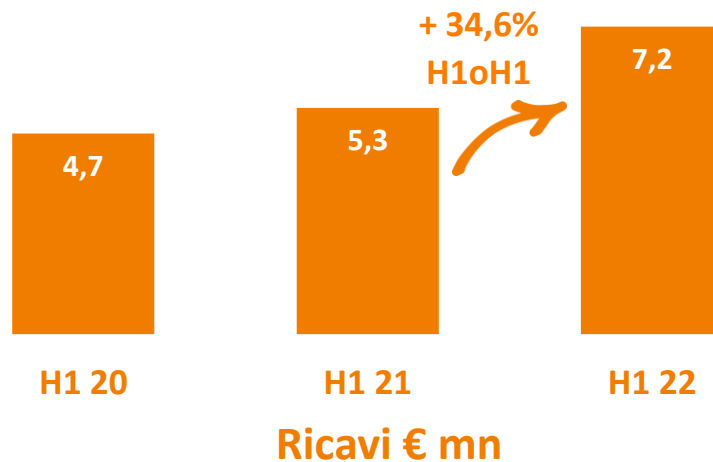
■ Virtual Care

● Altre ASA H1 22

AUTOMATION

Vendita HW Magazzini
Automatizzati e canoni di
manutenzione e assistenza

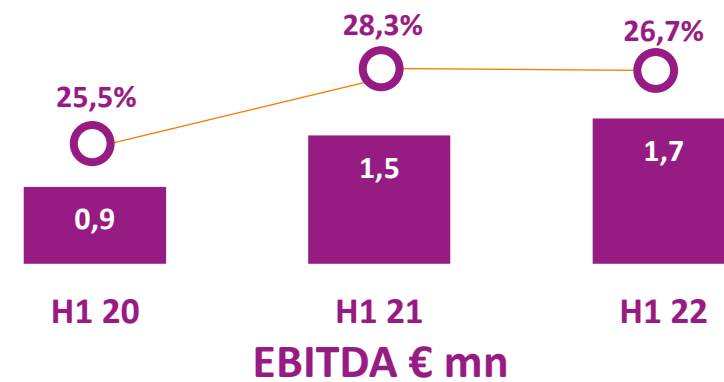
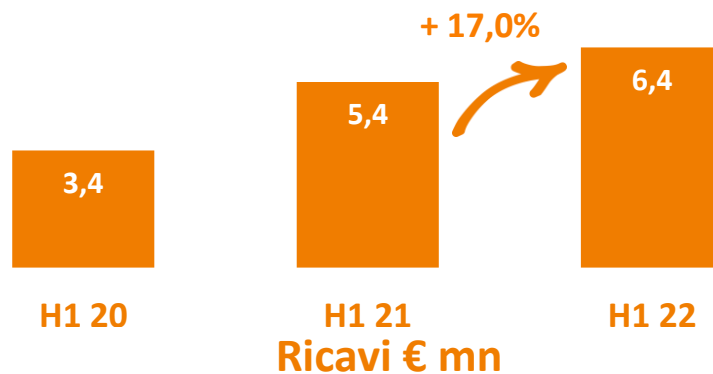
- Farmacie retail
- Farmacie ospedaliere
- Distributori e altre industrie



PAY

Servizi di ePayment, ricavi da
noleggio POS e relativo software

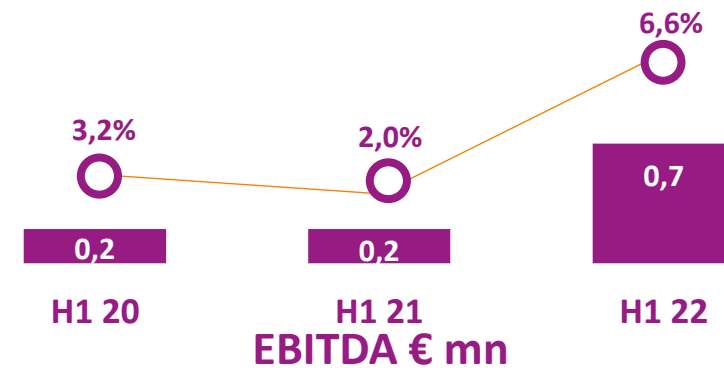
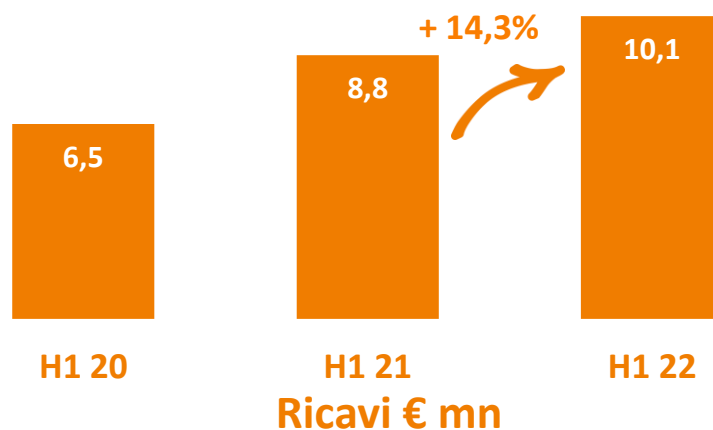
- Grande Distribuzione Organizzata
- PAL
- System Integrator



ICT

Canoni per servizi di Desktop
Management e altri servizi
sistemistici

- Clienti Healthcare
- PA non Healthcare
- Altri clienti privati



Appendice FY 21

● Forte Crescita FY21

€ mn	FY21	FY20
Ricavi & altri proventi	326,9	271,0
Ricavi Adjusted ⁽¹⁾	298,1	250,9
EBITDA	49,8	40,2
EBITDA % su ricavi tot.	15,2%	14,8%
EBITDA % su ricavi adj.	16,7%	16,0%
EBIT	23,5	19,0
EBIT % su ricavi tot.	7,2%	7,0%
EBIT % su ricavi adj.	7,9%	7,6%
EBT	16,7	13,2
Risultato dell'esercizio	11,3	12,3

Ricavi € 326,9 mn +20,6% | 16,2% organico

Grazie al contributo delle ASA:

- SW € 117,6 mn **+14,6%**
- Care €166,2 mn **+25,4%**
- Other € 43,1 mn **+20,1%**

EBITDA: € 49,8 mn | 16,7% su Ricavi adjusted

Grazie al contributo delle ASA:

- SW € 33,0 mn **28,3%** su Ricavi adj.
- Care € 8,8 mn **6,4%** su Ricavi adj.
- Other € 8,0 mn **18,7%** su Ricavi totali

EBIT: € 23,5 mn

dopo ammortamenti e accantonamenti per € 26,3 M

Utile Netto: € 11,3 mn

impatto tasse di € 5,4 mn – (FY20 patent box)

Approvato il Dividendo: € 0,50 p.a.

tasso di payout ≈81% | Data di registrazione 17 maggio 2022

● Highlights Patrimoniali FY21

Rating CERVED **A3.1** equivalente A- S&P | A3 Moody's | A-1 Fitch

€ mn	FY21	FY20 Restated
Immobilizzazioni	166,8	158,4
Capitale Circolante Netto	140,2	109,1
Altre attività / (passività) operative	(45,3)	(39,5)
CAPITALE INVESTITO NETTO	261,7	227,9
Patrimonio Netto	106,2	83,4
Indebitamento Finanziario Netto	155,4	144,5
TOTALE FONTI	261,7	227,9

Immobilizzazioni

L'aumento è legato agli investimenti, inclusa l'acquisizione di Medinfo

Capitale Circolante Netto

L'aumento è dovuto all'ammontare crescente dei crediti, principalmente legato alla crescita dei ricavi

Patrimonio Netto

(-) Dividendi (€ 7,9 M)

(+) Proventi warrant (€ 22,3 M)

(-) Parti correlate (€ 3,3 M quote di minoranza Riedl e Argentea)

Indebitamento Finanziario Netto⁽¹⁾

Riflette i flussi operativi, gli investimenti del Gruppo e i movimenti di capitale

(1) L'IFN è determinato secondo quanto previsto dalle Linee Guida ESMA n. 39 del 4/3/2021, in linea con il relativo Avviso Consob n. 5/21 del 29/4/2021. Per omogeneità di presentazione è stato rideterminato anche il corrispondente valore al 31/12/2020.

● Software FY21

Sistemi informativi modulari ed integrati:

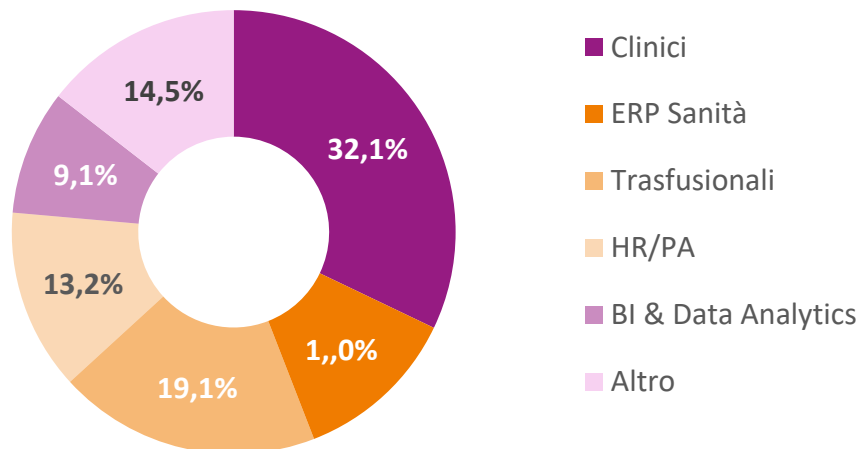
- Sistemi Informativi Ospedalieri (SIO/HIS)
- Sanità territoriale / Health Social Care
- Trasfusionali
- Business Intelligence, Data analytics

2° player ITA

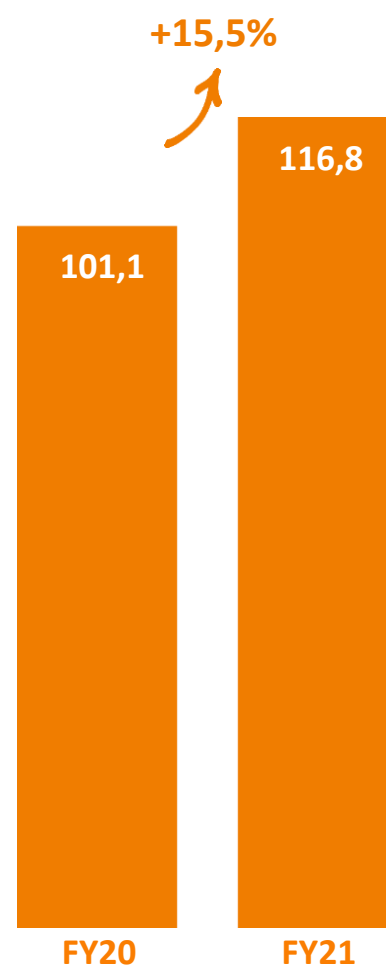
1-3 anni durata media dei contratti

50% tasso di vincita delle gare

89% Retention



Ricavi per Business Unit
% sul totale Ricavi dell'ASA

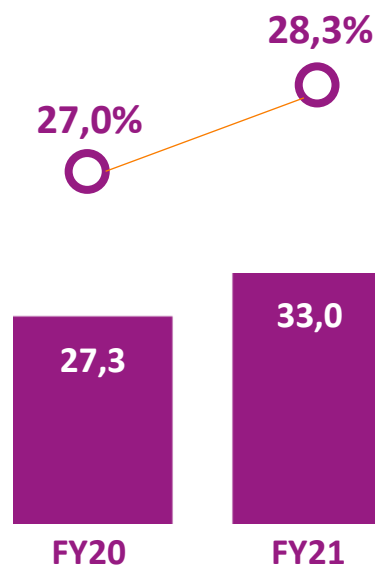


Ricavi adj. € mn

Al netto di RTI



Canoni Ricorrenti



EBITDA € mn

● Care FY21

Vasta offerta di Servizi as es.:

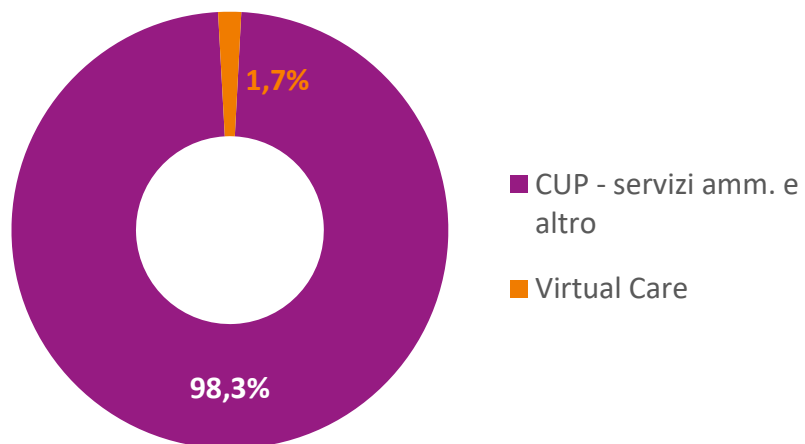
- Servizi amministrativi per la Sanità
- Servizi Sanità (strutture di accoglienza e diagnostica)
- Telemedicina e Servizi di Teleassistenza al domicilio
- Altro

1° player ITA

4-6 anni durata media dei contratti

45% tasso di vincita delle gare

97% Retention



Ricavi per Business Unit
% sul totale Ricavi dell'ASA

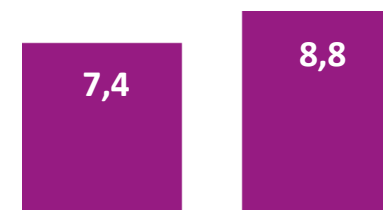


Ricavi adj. € mn

Al netto di RTI

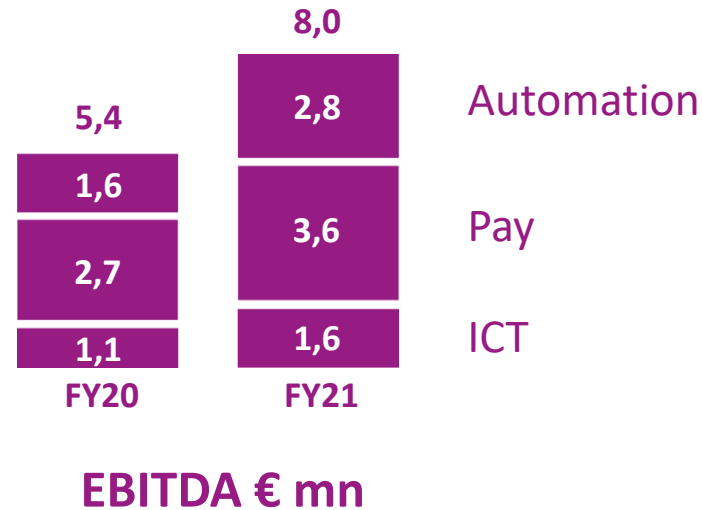
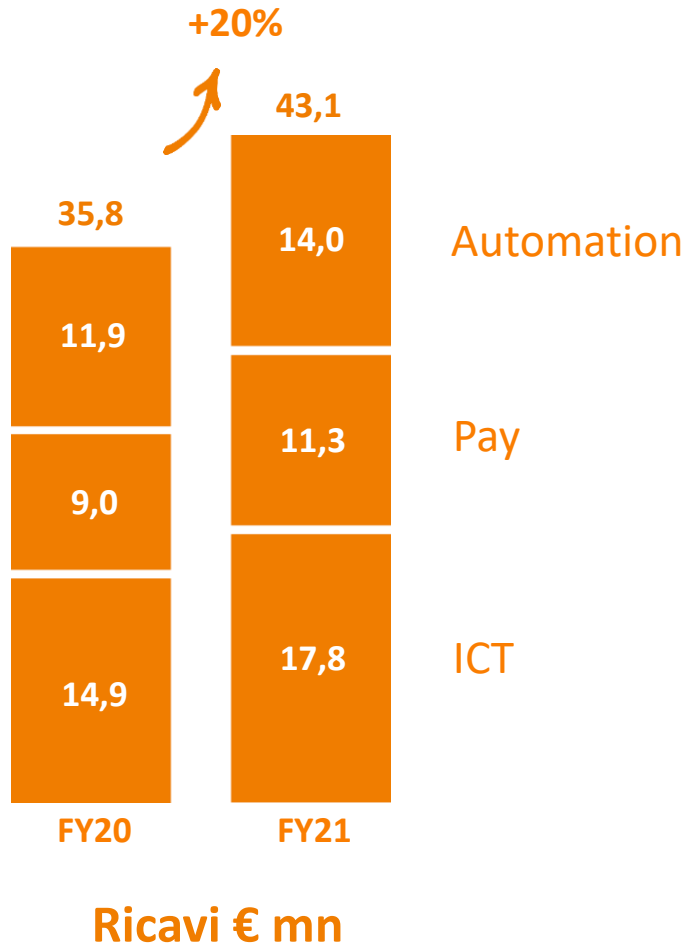


Canoni Ricorrenti



EBITDA € mn

● Altre ASA FY21



🔄 AUTOMATION

Vendita HW Magazzini Automatizzati e canoni di manutenzione e assistenza

- Farmacie retail
- Farmacie ospedaliere
- Distributori e altre industrie

☰ PAY

Servizi di ePayment, ricavi da noleggio POS e relativo software

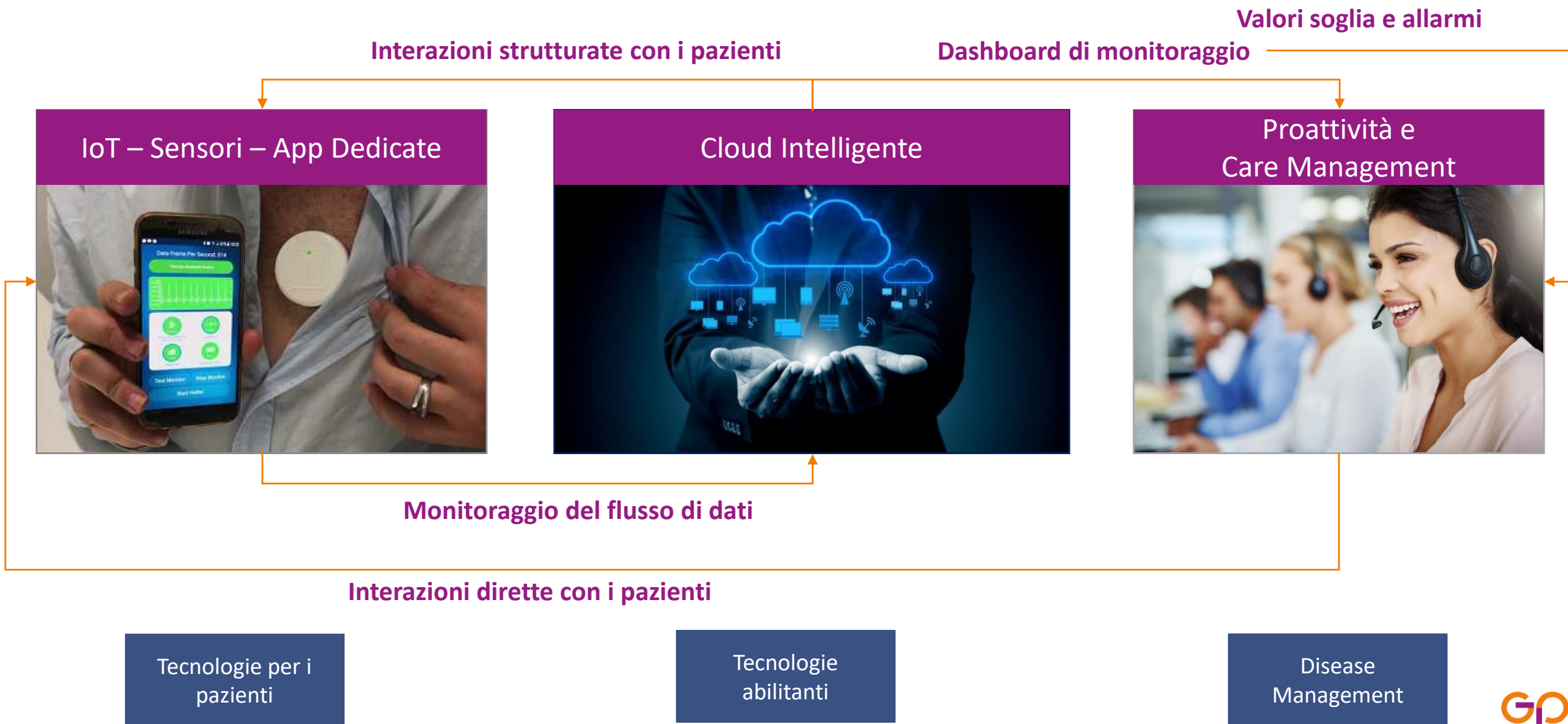
- Grande Distribuzione Organizzata
- PAL
- System Integrator

🔌 ICT

Canoni per servizi di Desktop Management e altri servizi sistemistici

- Clienti Healthcare
- PA non Healthcare
- Altri clienti privati

Una nuova Architettura di Soluzioni Integrate



● Opportunità di investimento

Leadership e unicità

Crescita e visibilità

Tecnologie e servizi

Evoluzione del mercato / PNRR

GPI in Borsa

ISIN: IT0005221517

Ticker: GPI:IM

Prezzo 16 settembre 2022 € 13,60

Azioni ordinarie 18.260.496

Capitalizzazione € M 248

Coverage – Target price

Banca Akros 15 Settembre 2022 € 17,50

Intermonte SIM 26 Settembre 2022 € 17,30

Midcap | Tp Icap 15 Settembre 2022 € 20,60



● IR Contatti



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.