



**MAPS**

**IRTop**

**Smart Investors Day**

**12 Maggio 2020**





## **Marco Ciscato**, Chairman

Fondatore di Maps.

Si laurea in Ingegneria Informatica all'Università di Bologna e inizia la sua carriera come software engineer presso DS Data Systems. Durante la prima fase della vita di Maps si è occupato dell'area tecnica. Dopo il conseguimento di un master in Business Administration presso il CUOA di Vicenza, ha progressivamente spostato la sua attività verso l'organizzazione, finanza&controllo e lo sviluppo strategico. Oggi è presidente della società.

The background features a dark green gradient. A 3D wireframe grid is visible in the lower-left foreground, receding into the distance. Numerous vertical lines of varying heights extend upwards from the grid, each topped with a small, glowing green dot. The overall aesthetic is futuristic and data-oriented.

# MAPS OVERVIEW

## LA NOSTRA SFIDA

Nell'era digitale, ogni azienda ha accesso ad una mole enorme di dati. La nostra sfida è **estrarre valore da questi dati**.

## COSA FACCIAMO

Realizziamo **soluzioni software** tramite cui i nostri clienti prendono decisioni migliori e riprogettano i propri modelli di business.

## CHI SIAMO

Siamo un gruppo di **persone altamente qualificate**, che condividono un'unica visione. Più del 70% del personale è laureato.

## IL MERCATO

Supportiamo le aziende nei loro processi di Digital Transformation. Il **Mercato della Digital Transformation** è cresciuto negli ultimi anni con una media anno su anno del 20% e crescerà con ritmi analoghi nei prossimi anni.

## I NOSTRI CLIENTI

I nostri clienti sono **leader** nei loro settori.

## RISULTATI RAGGIUNTI 2014-2019



### Ricavi raddoppiati

Media anno su anno: **+15%**

2019: €17,0 mln  
2014: €8,7 mln

### Marginalità

Crescita media EBITDA anno su anno: **+41%**

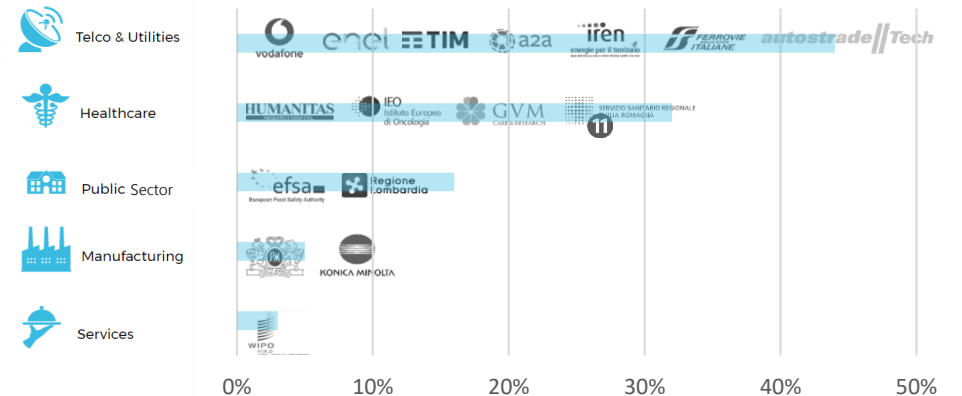
2019: €3,8 mln (22%)  
2014: €0,7 mln (8%)

### Fedeltà

Basso tasso di abbandono  
Il 65% dei clienti sono con noi da più di 5 anni

### Generazione di cassa

Ottima e costante cash conversion, utilizzata per investimenti e acquisizioni







Siamo leader nel mercato italiano del **Patient Journey** (accoglienza nelle strutture sanitarie)

- Più di **1.000 installazioni**
- Più di **17 milioni di accessi gestiti per anno**








## RESEARCH&SOLUTIONS È UNA BUSINESS UNIT DEDICATA ALLA CREAZIONE DI NUOVE SOLUZIONI

-  **APPROCCIO: Open Innovation**  
Collaborazioni e Coinvestimenti con i leader di mercato e con centri di ricerca
-  **QUALI SOLUZIONI:**
  - Alto valore aggiunto per i clienti
  - Replicabilità
  - Coerenza con la nostra visione: dati e processi critici
-  **OUTPUT: Soluzioni proprietarie**
-  **RISULTATI:**
  - Ricavi Ricorrenti
  - Marginalità
  - Fedeltà dei clienti

## LE BUSINESS UNIT COMMERCIALI PORTANO LE SOLUZIONI AL MERCATO O IMPLEMENTANO SOLUZIONI PERSONALIZZATE

-  Vendite e Marketing operativo
-  Delivery
-  Customer Satisfaction

## DATA INTEGRATION

*Data Management di dati «core-to-business»*

## SMARTAGGREGATOR

*Sistema di supporto alle decisioni basato su dati real-time*

## SMARTNEBULA

*Gestire e controllare lo scambio di documentazione critica*

## DATA DRIVEN GOVERNANCE

*Utilizzare i dati per migliorare la qualità e l'efficienza nella Sanità*

## PATIENT JOURNEY

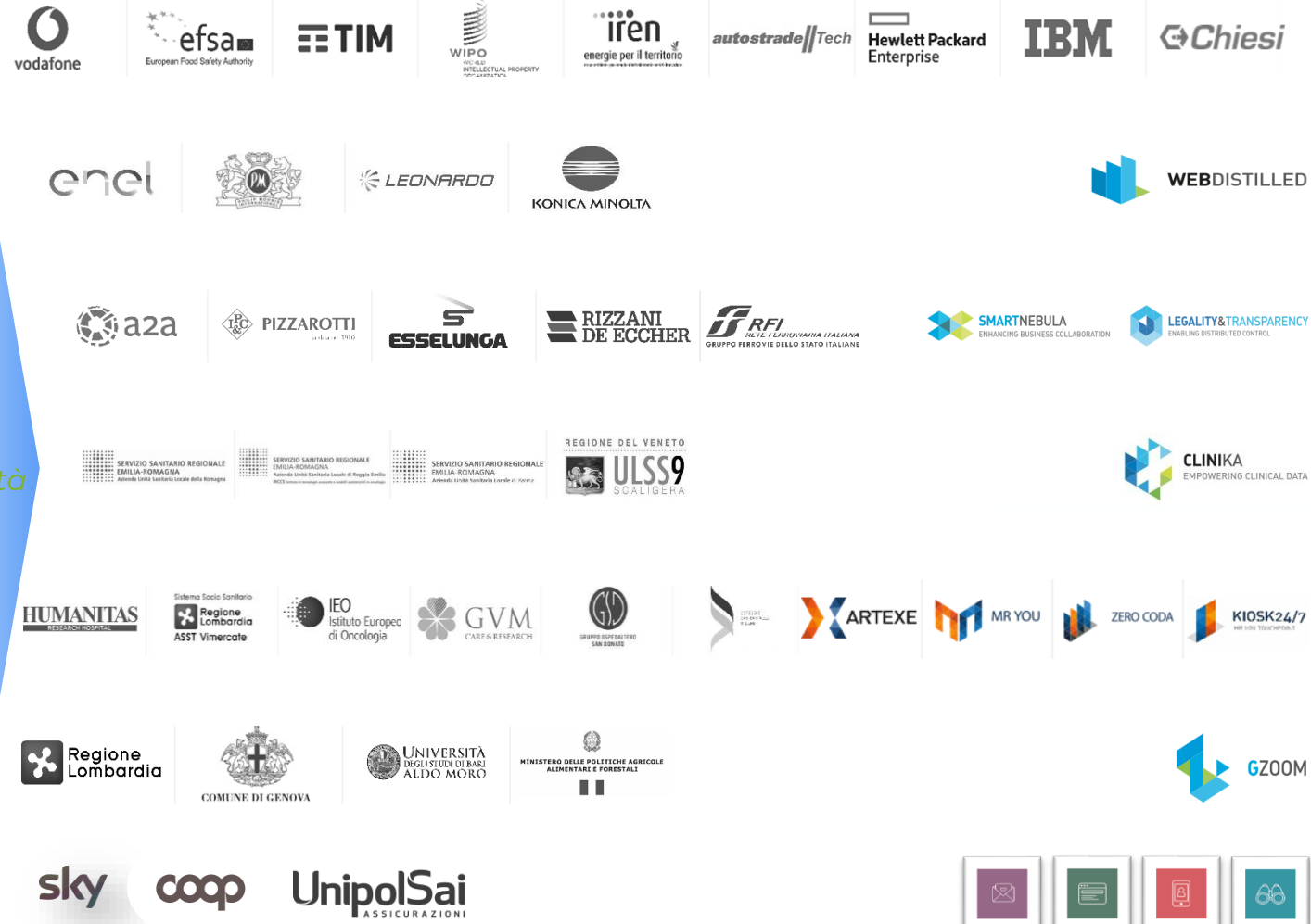
*Migliorare l'interazione tra i pazienti e le strutture sanitarie*

## GZOOM





*Guidare le istituzioni verso il raggiungimento dei loro obiettivi*

## ROIALTY



*Migliorare la customer experience*






## MERCATO

-  Internazionalizzazione
-  Partnership
-  Nuova comunicazione
-  Eventi


## OFFERTA

-  Sinergie con nuove acquisizioni
-  Investimenti in Research&Solutions

## STRUTTURA

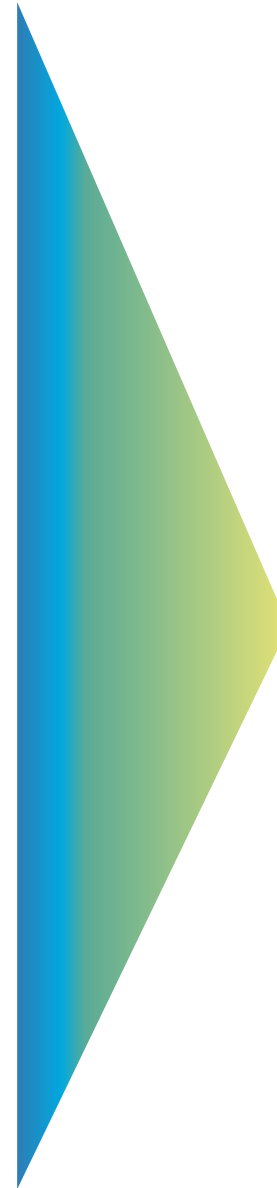
-  Potenziamento commerciale
-  Potenziamento servizi di supporto
-  Stock Grant e Stock Option

## FINANZA

-  Aucap da €1,138mln per conversione warrant

## M&A

-  Acquisito 100% di Roialty



**NUOVI  
CLIENTI**

**NUOVE  
SOLUZIONI**

**SOLIDITA'**

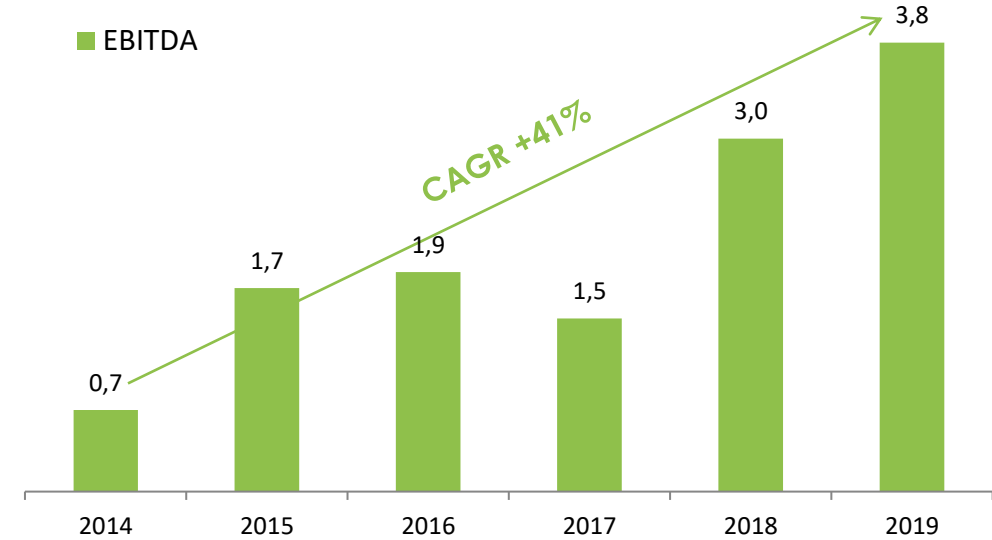
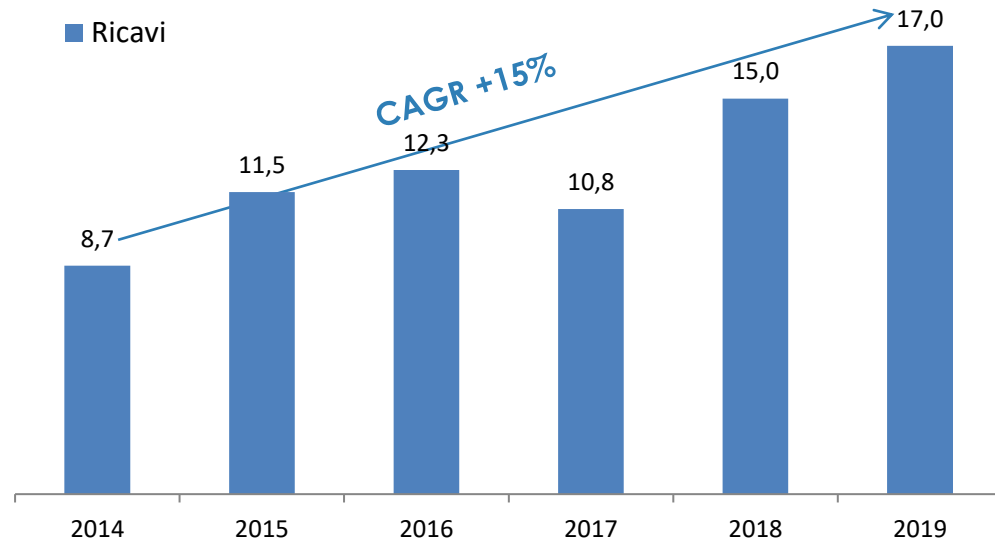
**PROSPETTIVE  
STRATEGICHE**






**NUOVE  
POTENZIALITA'**



The background features a dark green gradient. In the lower-left foreground, there is a perspective view of a glowing green grid floor. Numerous vertical lines of varying heights extend upwards from the grid, each topped with a small, glowing green dot. The overall aesthetic is futuristic and digital.

# MAPS IN NUMERI



-  I Ricavi hanno una crescita media annua del 15%
-  EBITDA cresce molto più rapidamente dei Ricavi (crescita media annua del 41%)
-  I Ricavi ricorrenti crescono più rapidamente dei Ricavi (i canoni nel 2019 arrivano al 23% dei Ricavi)
-  I Ricavi da soluzioni proprietarie crescono più rapidamente dei Ricavi (nel 2019 arrivano al 46% dei Ricavi)
-  Forte fidelizzazione



## Ricavi

€17,03mln

+14% YoY

## Ricavi ricorrenti da canoni

23%

2018: 18%

## Margine di contribuzione

43%

2018: 41%

## EBITDA

€3,79mln

EBITDA margin: 22,2%

The background features a dark green gradient with a glowing green grid on the left side. Numerous vertical lines of varying heights extend upwards from the grid, each topped with a small, bright green dot, creating a data visualization or network-like effect.

# **STRATEGIA DI CRESCITA**

Portare sul mercato **soluzioni** che trattano **SMART DATA**  
(dati con elevato potenziale di valore, che le soluzioni Maps possono estrarre)

## FOCUS

## BISOGNI DEI CLIENTI

## COME

### SMART DATA

Dati che se **aggregati** e **correlati** ad altre informazioni generano **valore aggiunto**

1 OTTIMIZZAZIONE  
PROCESSI



AUMENTARE LA  
PENETRAZIONE DELLE  
SOLUZIONI ESISTENTI

2 AUMENTO VENDITE



SVILUPPARE NUOVE  
SOLUZIONI

3 NUOVI MODELLI DI  
BUSINESS



ACQUISIZIONI DI AZIENDE  
CHE HANNO DISPONIBILITA'  
DI SMART DATA

The background features a dark green gradient with a 3D wireframe grid on the left side. Numerous vertical lines of varying heights extend upwards from the grid, each topped with a small, glowing green dot. The overall aesthetic is futuristic and digital.

**2020**

**EMERGENZA COVID-19**

Operiamo in ambiti per cui la discontinuità data da COVID-19 rappresenta una grande opportunità: **SANITA'** (in particolare **ACCOGLIENZA**) e **RETAIL**

## FASE ACUTA

## POST EMERGENZA


 CONTINUITA' OPERATIVA (modello SMARTWORKING) consolidato)


 NESSUNA CANCELLAZIONE DI ORDINI

 RALLENTAMENTO dell'attività commerciale (SENZA INTERRUZIONI)



- Le strutture sanitarie rivedranno i propri percorsi di accoglienza adottando soluzioni innovative
- La sanità diventerà più data-driven
- Le aziende che si rivolgono al retail ripenseranno il proprio rapporto con la clientela (accesso al punto vendita, loyalty, comunicazione mirata)

 I nostri sistemi innovativi per l'accoglienza nelle strutture sanitarie sono stati adottati da nuovi clienti

 Abbiamo creato l'offerta Royalty-Zerocoda, sfruttando le competenze nel Patient Journey (sanità) e nella fidelizzazione del clienti retail

## STRUTTURA

 Esecuzione del piano di Stock Option

## MERCATO

 **Regione Emilia Romagna:** contratto quadro triennale per l'uso di soluzioni Maps di **Data Driven Governance** per la Sanità (€5,5mln)


 **Istituto Auxologico Italiano:** soluzione **Patient Journey** (€115.000)

 **Philip Morris International:** Progetto per la **Digital Factory** (€180.000)

 **Ausl Modena:** soluzione **Patient Journey** per i Pronto Soccorsi (€165.000)

 **ASST Monza:** soluzione **Patient Journey** e pagamenti (€137.000)

## OFFERTA

 Nuova soluzione **Roiaty-Zerocoda** per gestire il nuovo rapporto tra aziende e clientele retail (accesso al punto vendita, loyalty, comunicazione mirata), nata dalla sinergia tra la capacità di gestire l'accoglienza in contesti critici (sanità) e le competenze nel gestire il cliente finale.

PRE  
COVID-19

DURANTE  
COVID-19