



MAPS
SHARING KNOWLEDGE

Marco Ciscato
Chairman

AIM INVESTOR DAY
1 - 2 Ottobre 2020

**Marco Ciscato***Presidente*

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 dapprima spostato la sua attività verso la gestione del rapporto con clienti strategici per occuparsi ora di organizzazione, finanza&controllo e dello sviluppo strategico del Gruppo.

MAPS OVERVIEW

LA NOSTRA SFIDA

Nell'era digitale, ogni azienda ha accesso a 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%**

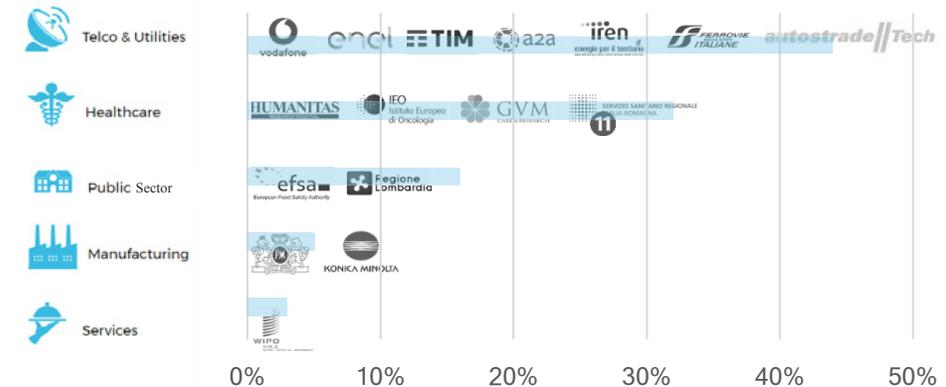
2019: €3,8 mln (22%)
2014: €0,7 mln (8%)

FEDELITÀ

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 20 milioni di accessi gestiti per anno

SEMESTRALE 2020



PUNTO DI PARTENZA

Buoni risultati 2019

COSA AVREMMO VOLUTO FARE

Aumentare la penetrazione delle nostre soluzioni sul mercato



STRUTTURA PRONTA

per sfide più impegnative (operation, commerciale, servizi di supporto)



È ARRIVATO IL COVID-19



LA NOSTRA REAZIONE



CONTINUITÀ OPERATIVA
(modello SMARTWORKING consolidato)



CONTINUITÀ DEL DIALOGO
con i clienti



Nessuna cancellazione di ordini in portafoglio

NELLA FASE PIÙ ACUTA

ALCUNI CLIENTI RALLENTANO

GLI

INVESTIMENTI
(in particolare nella BU Large Enterprise, con impatto sui ricavi del primo semestre)

DOPO LA FASE ACUTA



SPINTA ALL'INNOVAZIONE

- **Repentina ripartenza** sul mercato **Healthcare**
 - Ricavi in forte crescita rispetto al 2019 a partire da Aprile
- **Reazione meno immediata** (più riflessiva) **su altri ambiti:**
 - Customer management
 - Quando il cliente deve implementare nuovi modelli di businessMolto fermento; i decisori sono in fase di valutazione.
 - Buone aspettative per il 2° semestre, con significativi segnali registrati in Q3

€/1.000	H1 -2020	H1 -2019
Totale Ricavi	8.521	8.353
Incrementi per lavori interni	829	690
Valore della produzione	9.350	9.043
Costi Operativi	(7.713)	(7.253)
EBITDA	1.637	1.790
Ammortamenti e Svalutazioni	(1.571)	(711)
Costi non ricorrenti	(15)	(40)
EBIT	51	1.040
Gestione Finanziaria e Partecipazioni	354	(247)
EBT	404	793
Imposte	82	(173)
Risultato d'esercizio	487	620

Comprende benefici fiscali IPO (€0,48mln)

Maggiori costi commerciali e amministrativi, per sostenere la crescita del secondo semestre e degli anni successivi

€0,51mln: applicazione IFRS16

Include l'adeguamento del valore dell'opzione call su Maps Healthcare (€0,36mln)

RICAVI

€8,5mln

Stabili rispetto a H1-2019

RICAVI DA CANONI

rispetto a ricavi caratteristici

28%

H1-2019: 24%

EBITDA

€1,64mln

EBITDA margin: 19,2%

€1.000	H1 -2020	2019
Attivo Fisso	11.660	10.307
Rimanenze	4.943	4.139
Crediti Commerciali	4.872	6.043
Debiti Commerciali	(1.602)	(1.874)
Capitale Circolante Operativo	8.212	8.309
Altre Attività e Passività Correnti	(1.575)	(1.342)
Capitale Circolante Netto	6.637	6.966
Fondi	(3.724)	(3.460)
Capitale Investito Netto	14.572	13.814
Patrimonio Netto	9.756	9.370
Debiti finanziari a lungo	8.182	6.669
Debiti finanziari a breve	2.223	1.605
Disponibilità Liquide	(5.588)	(3.830)
Posizione Finanziaria Netta	4.816	4.444
Totale Fonti Finanziamento	14.572	13.814

€5,0mln: Avviamento
 €2,9mln: Soluzioni proprietarie
 €3,7mln: Imm. materiali
 (applicazione IFRS16
 incide per €3,4mln)

€4,4mln: Banche a lungo
 €1,3mln: Opzione call per
 Maps Healthcare
 €1,1mln: Vendor Loan Maps
 Healthcare
 €3,5mln: Applicazione
 IFRS16

PATRIMONIO NETTO

€9,8mln

2019: €9,4mln

PFN

€4,8mln

2019: €4,4mln

DISPONIBILITÀ LIQUIDE

€5,6mln

2019: €3,8mln

Ottime performance delle nostre soluzioni proprietarie

Impatti positivi su:

- **MIX DI RICAVI**
- **MARGINALITÀ FUTURE**



Healthcare

Patient Journey



Gzoom

Performance Management

CANONI RICORRENTI 2020
+43%
 Rispetto al 2019



Roialty-Zerocoda

Personalizza l'esperienza d'acquisto ed elimina le code

PRENOTAZIONI A SETTIMANA NEL PRIMO MESE
3.000+

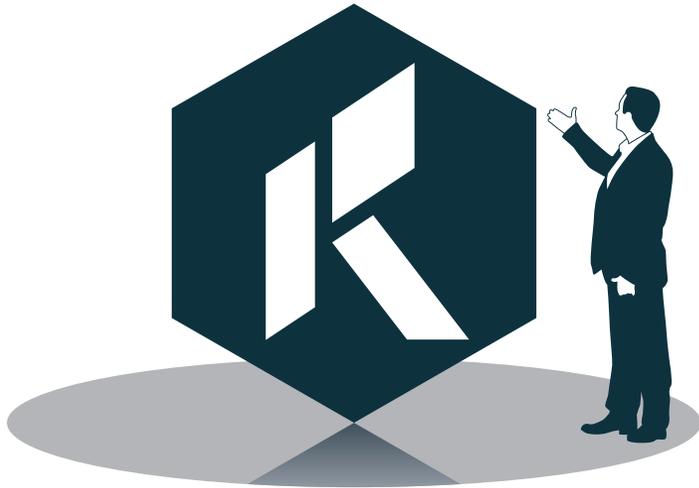
M&A

The background features a soft, abstract design with flowing, wavy lines in shades of light blue and white. The lines are layered and semi-transparent, creating a sense of depth and movement. The overall aesthetic is clean, modern, and professional.



Giugno 2019

Acquisto del 100% della startup innovativa Roialty



PERCHÉ:

**POTENZIAMO LA NOSTRA
PRESENZA IN UN'AREA CHE
CONSIDERIAMO STRATEGICA:**

**Rispondiamo ai nuovi bisogni
delle imprese che vogliono
gestire in modo innovativo e
strutturato il rapporto con la
propria clientela retail.**



BISOGNI:

- Come posso fidelizzare il mio cliente, sfruttando i nuovi paradigmi di comunicazione? (Digital Loyalty)
- Come posso proporre al mio cliente un servizio appagante, basandomi su ciò che conosco di lui? (Customer Experience Personalization)



Giugno 2020

Aumentata la partecipazione in Maps Healthcare (holding di Maps che contiene le iniziative in ambito Healthcare) **dal 70% al 90%**



PERCHÉ:

- **POTENZIAMO LA NOSTRA PRESENZA IN UN'AREA CHE CONSIDERIAMO STRATEGICA (HEALTHCARE) GARANTENDOCI UNA FORTE CAPACITÀ DI GOVERNANCE, PER COGLIERE LE OPPORTUNITÀ DEL MERCATO**



Settembre 2020

Acquisto del 100% di SCS Computers



PERCHÉ:

**POTENZIAMO LA
NOSTRA PRESENZA
IN UN'AREA CHE
CONSIDERIAMO
STRATEGICA:**

**HEALTHCARE,
RAFFORZANDOCI
NELL'AREA
CLINICA**



- **Specializzazione**
 - Laboratorio di Analisi, Pronto Soccorso e Anatomia Patologica
 - Qualità delle soluzioni
 - Copertura funzionale, user experience
- **Ottime performance economiche e finanziarie**
 - Ricavi 2019: €1,6mln
 - EBITDA margin 2019: 34%
 - PFN 2019: cassa di 500k€, in aumento nel corso del 2020
- **Business Model basato su soluzioni proprietarie**
 - Alti ricavi ricorrenti (canoni: 47%)
 - Contratti pluriennali (ad esempio: 7 anni con Regione Marche)
 - Clienti stabili (pubblici e privati)
- **Localizzazione**
 - Forte presenza nelle Marche e nelle regioni limitrofe

Acquisto del 100% di SCS Computers

PERCHÉ:

POTENZIAMO LA NOSTRA PRESENZA IN UN'AREA CHE CONSIDERIAMO STRATEGICA:

Healthcare, rafforzandoci nell'area clinica



LE NOSTRE LINEE DI OFFERTA NELLA SANITÀ



PATIENT JOURNEY

Gestiamo in modo innovativo il percorso (fisico e virtuale) dei pazienti per accedere ai servizi sanitari



DATA DRIVEN GOVERNANCE

Supportiamo la governance sanitaria per prendere decisioni migliori, estraendo valore dai dati clinici e amministrativi



SINERGIE



L'accesso al laboratorio è uno dei fondamentali motivi di contatto con le strutture sanitarie; ora potremo fornire soluzioni integrate, favorendo l'innovazione



Le soluzioni di SCS generano dati che convertiranno in Smart Data, aumentando molto il supporto che daremo ai decisori



Le attuali linee di offerta possono essere maggiormente introdotte nelle aree territoriali in cui SCS è presente, facendo leva sulla storia di SCS



L'offerta SCS può essere introdotta anche in nuovi contesti territoriali, tramite la forza commerciale di Maps Group



STRATEGIA DI CRESCITA



- Le strutture sanitarie rivedranno i propri percorsi di accoglienza, adottando soluzioni innovative



- I nuovi modelli organizzativi in sanità saranno data-driven
- Gli ospedali faranno evolvere i propri processi clinici, utilizzando nuovi strumenti



- Il mercato dell'energia si trasformerà, con l'introduzione di nuovi modelli di business



- Le compagnie assicurative introdurranno nuovi servizi, facendo leva sul proprio patrimonio relazionale e informativo



- Le aziende che si rivolgono al retail ripenseranno i modelli di accesso ai propri servizi (punti vendita, servizi online)



- Cambieranno le modalità di fidelizzazione del cliente, sfruttando i nuovi paradigmi di comunicazione
- Sfruttando la conoscenza del singolo cliente, le aziende forniranno nuove esperienze di acquisto



AUMENTARE LA PENETRAZIONE DELLE SOLUZIONI ESISTENTI

- Sanità
 - cogliere appieno l'incremento delle opportunità sulle attuali linee di business
 - cross selling con SCS Computers
- Royalty-ZeroCoda (nuova gestione della clientela retail, compatibile con i vincoli COVID-19): conversione delle sperimentazioni in rapporti stabili di fornitura
- Rafforzare la nostra presenza nel settore energy, cogliendo le opportunità date dalle nuove normative europee sulla flessibilità della rete
- Consolidare la leadership per le soluzioni di governance per enti pubblici



SVILUPPARE NUOVE SOLUZIONI

- Investimenti per supportare il mercato energy sui nuovi modelli di business
- Studio di una soluzione innovativa per il settore assicurativo-sanitario (Insurtech)
- Soddisfare appieno gli incrementi di bisogni sulle attuali linee di business, continuando nel percorso di miglioramento dell'attuale offerta



ACQUISIZIONI DI AZIENDE CHE HANNO DISPONIBILITÀ DI DATI su cui operare, per trasformare i dati in Smart Data, e quindi creare asset innovativi

- Ricerca costante di nuove opportunità
- Gestione dei contatti aperti

