

A large, spreading tree stands in a field of tall grass at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm glow over the landscape. The sky is a mix of blue and orange. The tree has a thick trunk and many branches with green leaves. The grass is golden-brown. In the background, there are low hills or mountains. The overall scene is peaceful and natural.

RoadMAPS per il 2019

QUESTA PRESENTAZIONE È STATA PREDISPOSTA DA MAPS S.P.A. (“MAPS”) E CONTIENE DATI GESTIONALI PRELIMINARI AL 30 GIUGNO 2019, CHE NON SONO STATI SOTTOPOSTI A REVISIONE CONTABILE E POTREBBERO, QUINDI, DIFFERIRE RISPETTO AI DATI DELLA RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE CHE SARÀ SOTTOPOSTA ALL’APPROVAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE IL PROSSIMO 24 SETTEMBRE.

QUESTA PRESENTAZIONE È DESTINATA A ESSERE UTILIZZATO ESCLUSIVAMENTE A UNA PRESENTAZIONE PER ANALISTI CON FINALITÀ UNICAMENTE INFORMATIVA.

Ai fini del presente *disclaimer*, il termine “presentazione” comprende il presente documento, qualsiasi presentazione orale, ogni domanda e risposta o materiale oggetto di discussione a seguito della distribuzione di questo documento. Non è consentito copiare, trasferire, trascrivere, distribuire o riprodurre le informazioni contenute nella presente presentazione; è inoltre vietato creare collegamenti alla sezione del sito *web* di Maps ove è contenuta la presentazione senza la preventiva autorizzazione di Maps. Nella misura massima consentita dalla legge, Maps e le società del Gruppo Maps (il “Gruppo”) non assumono alcuna responsabilità per l’eventuale violazione di tale limitazione e/o divieto da parte di chiunque.

Questa presentazione non rappresenta in alcun modo parte di, e non dovrebbe essere interpretata come, un’offerta o sollecitazione a sottoscrivere o in alcun modo acquistare titoli emessi da Maps ovvero una raccomandazione o consulenza in materia di investimento riferita ai predetti titoli, né dovrebbe, nel suo complesso o relativamente a sue parti, formare la base o essere considerata come riferimento per qualunque tipo di contratto di acquisto o sottoscrizione di titoli emessi da Maps, ovvero per l’assunzione di impegni o di decisioni di investimento di qualsivoglia genere.

Questa presentazione e le informazioni ivi contenute non costituiscono un’offerta di strumenti finanziari negli Stati Uniti o nei confronti di U.S. Person (come definite nella Regulation S ai sensi dello U.S. Securities Act del 1933), in Canada, Australia o in Giappone, nonché in qualsiasi altro Paese in cui tale offerta sarebbe vietata ai sensi di legge.

Maps e le altre società del Gruppo Maps e i loro rappresentanti, dipendenti o consulenti non hanno intenzione né obbligo di integrare, correggere, aggiornare o rivedere le affermazioni prospettiche presenti nella presente presentazione. Le informazioni contenute in questa presentazione hanno uno scopo puramente espositivo e sono soggette a modifiche, revisioni e integrazioni, senza preavviso.

Alcune dichiarazioni e/o informazioni contenute nella presentazione sono valutazioni e ipotesi su avvenimenti futuri riguardanti Maps di tipo *forward-looking* ai sensi delle leggi federali US sui valori mobiliari o “prospettiche”. Le dichiarazioni *forward-looking* sono dichiarazioni che non si basano su fatti storici. Tali dichiarazioni includono proiezioni e stime finanziarie e/o gestionali, nonché le relative ipotesi, dichiarazioni riferite a piani, obiettivi e aspettative riguardanti operazioni, prodotti e servizi futuri, e dichiarazioni riguardanti i risultati economici e gestionali futuri. Generalmente tali affermazioni prospettiche possono essere identificate considerando l’utilizzo di una terminologia riferita al futuro, tra cui ad esempio i termini “prevede”, “ritiene”, “stima”, “si attende”, “desidera”, “prosegue”, “intende”, “potrebbe”, “pianifica”, “considera”, “progetta”, il modo condizionale o il tempo futuro o, in ciascun caso, la negazione o termini simili, mediante ovvero la discussione di strategie, piani, obiettivi, finalità, eventi futuri o intenzioni. Tra le affermazioni prospettiche rientrano tutti i temi che non costituiscono dati storici. Esse sono presenti in più punti e comprendono, a titolo puramente esemplificativo, affermazioni circa le intenzioni, le opinioni o le aspettative attuali del Gruppo Maps in riferimento alla situazione economica e/o gestionale del Gruppo Maps stesso. Per loro stessa natura le affermazioni prospettiche comportano rischi e incertezze, in quanto relative a eventi e circostanze futuri. Le affermazioni prospettiche non rappresentano garanzia circa i risultati futuri; i risultati effettivi, le *performance*, i rendimenti e/o i risultati economici e gestionali complessivi del Gruppo Maps possono discostarsi significativamente da quelli descritti o suggeriti nelle affermazioni prospettiche contenute nella presente presentazione. Maps non assume alcun impegno circa l’aggiornamento o la revisione delle dichiarazioni *forward-looking* a fronte di nuove informazioni, eventi futuri o altro, fatta salva l’osservanza delle leggi applicabili. Le dichiarazioni *forward-looking* si riferiscono esclusivamente alla data di questa presentazione e quindi non vi si dovrebbe fare eccessivo affidamento. Il presente *disclaimer* troverà applicazione a tutte le dichiarazioni prospettiche o dichiarazioni ad esse connesse, scritte e orali, attribuibili a Maps o a persone che agiscono per conto della stessa.

Maps, ciascuna società del Gruppo e i rispettivi rappresentanti, amministratori, dirigenti, dipendenti o consulenti declinano ogni responsabilità, derivante in qualsiasi modo dal presente documento o dal contenuto del medesimo o in relazione a perdite derivanti dall’utilizzo dello stesso o dall’affidamento fatto sullo stesso.

La partecipazione alla presentazione dei risultati gestionali del Gruppo e l’accesso al presente documento presuppongono l’accettazione dei termini del presente *disclaimer*.



MAPS for NETWORKING

**START-UP
2002**



**IPO
2019**

**Commitment
verso il mercato
finanziario**



OGGI

**Aggiornamento comunità
finanziaria attraverso
incontri face-to-face**



DOMANI

**Focus su Investitori Retail
e altri stakeholders
(es. Webinar)**





MAPS OVERVIEW

Maps sviluppa soluzioni software che accompagnano le imprese nel processo di trasformazione in Data-Driven Company

Research & Solutions

Ascolto dei bisogni del mercato

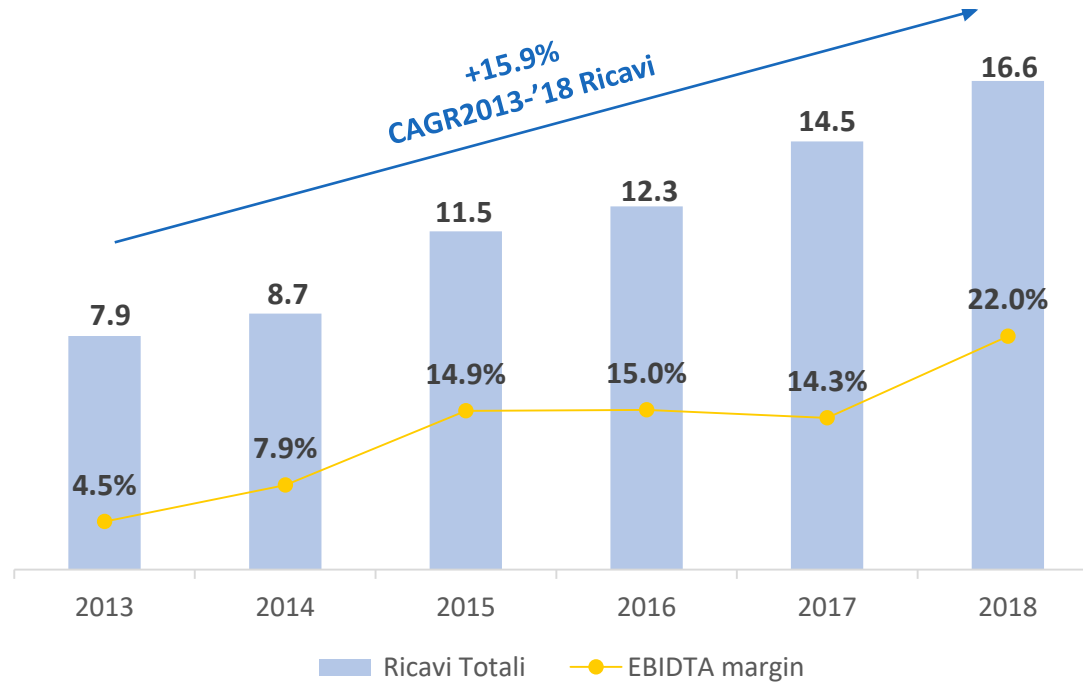
Marketing strategico

Progettazione e realizzazione di Soluzioni (SW + Servizi)

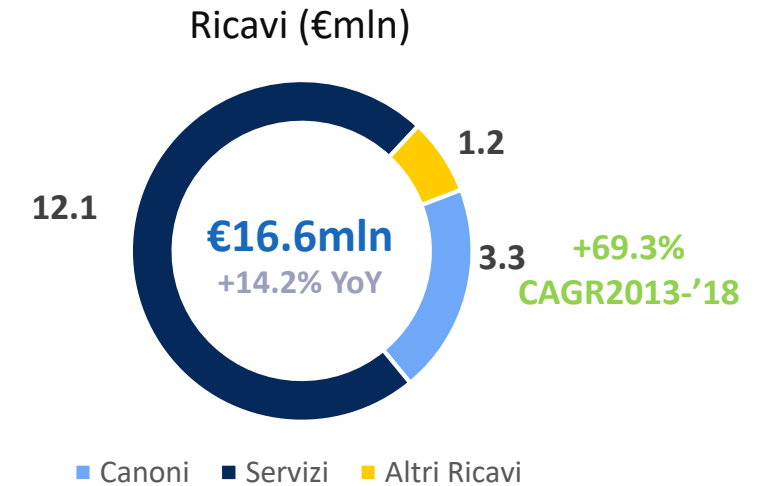
BUSINESS UNIT

<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> <p>LARGE ENTERPRISE</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>Ricavi 2018: 10,6M€</p> </div> <div style="margin-top: 10px;"> <p>LINEE DI OFFERTA</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ DATA INTEGRATION ○ SMARTAGGREGATOR ○ SMARTNEBULA ○ CUSTOMER EXPERIENCE (ROYALTY) </div> <div style="margin-top: 10px;"> </div>	<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> <p>HEALTHCARE INDUSTRY</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>Ricavi 2018: 5,2M€</p> </div> <div style="margin-top: 10px;"> <p>LINEE DI OFFERTA</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ DATA GOVERNANCE ○ PATIENT JOURNEY </div> <div style="margin-top: 10px;"> </div>	<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> <p>GZOOM</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>Ricavi 2018: 0,7M€</p> </div> <div style="margin-top: 10px;"> <p>LINEE DI OFFERTA</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ GZOOM </div> <div style="margin-top: 10px;"> </div>
--	---	--

Ricavi (€mln) - EBITDA margin (%) 2013-2018



FY18 Financials



Key Numbers

7,1M€
Ricavi da
soluzioni
proprietarie

187
Dipendenti
+12,7%YTD

180+
Clienti
+5%YTD

700+
Installazioni

2
M&A LTM

€3.6mln
EBITDA
+75.6% YoY

22.0%
EBITDA margin
+770bps YoY

€2.0mn
Net Income
+113.4% YoY

12.2%
Net Income margin
+570bps YoY

The background features a dark green gradient. In the lower-left foreground, there is a perspective view of a grid floor made of thin, light green lines. 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.

PRINCIPALI MILESTONES POST- IPO

Avviata attività di internazionalizzazione **strutturata**:

- Individuato **partner commerciale** esperto nella sanità e attivo nel mercato DACH
- Predisposta una **demo room** con soluzioni *Patient Journey* (Artexe)

Acquisizione primo cliente internazionale, in mercato estremamente competitivo, facendo leva sull'offerta di **Artexe (a distanza di circa 6 mesi)**:

- Siglato accordo con il **Gruppo tedesco ATOS** per la **Digital Transformation** del **Patient Journey**
- «**Localizzazione**» soluzioni **Artexe** (es. lettura carta sanitaria tedesca)
- Investimenti R&D per la localizzazione: ca. €100k



ΔTOS

Azienda sanitaria tedesca specializzata in ambito ortopedico

Ampliamento della piattaforma GZOOM per la Gestione della Performance Organizzativa della **Regione Puglia**

- **Riconferma MAPS**
- Durata **biennale**
- Ricavi: **€190k**
- **ACCOUNTABILITY** - MAPS scelta da *key players* (es. Engineering Ingegneria Informatica SpA) per la digitalizzazione dell'**attività di Performance Management**



L' **European Food Safety Authority** ha rinnovato per il 2020 il contratto quadro relativo ai servizi di *Running Services&Application Maintenance*

- **Partnership consolidata dal 2007**
- **+Reputation** - Cliente ad elevato **standing** e importanza **strategica** (ca. **€2mln annui di ricavi 2015-2018**)



L' Autorità Europea per la Sicurezza Alimentare (sede Parma) è stata istituita nel 2002 con l'obiettivo di fornire consulenza scientifica agli Organismi ed agli Stati dell'UE in tema di rischi associati alla catena alimentare al fine di garantire la sicurezza dei prodotti alimentari, nonché la tutela della salute dei consumatori europei.

Finalizzata acquisizione del **100%** di **Roialty**

Rafforzamento dell'offerta Maps nell'ambito della Digital Transformation per la Customer Experience



from data to loyalty

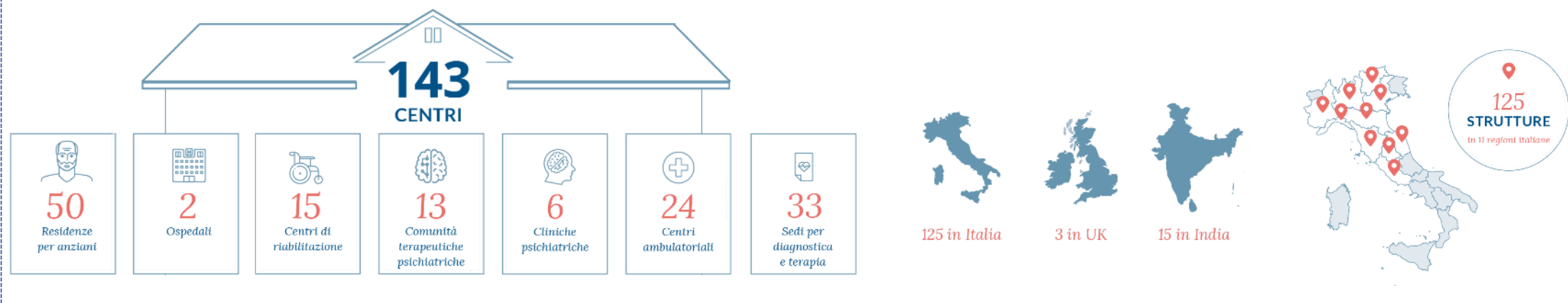
- Startup innovativa attiva nel mercato della **Digital Loyalty** e **Customer Experience**
- **Customer Experience Personalization**: elemento strategico cui le grandi aziende faranno sempre più ricorso per accrescere il business e fidelizzare la clientela
- **Business coerente con quello di Maps**: sviluppo di **soluzioni proprietarie basate sull'analisi del dato** volte a soddisfare uno specifico problema (es. identificare reputazione, trend, opinioni, *marketing personas* e migliorare la *customer experience*)
- **Ricavi ricorrenti (>80%)** riconducibili a soluzioni proprietarie ed **elevata marginalità** (EBITDA margin 2018 del 21%)
- **Elevate potenzialità di crescita all'interno di Maps** grazie allo sfruttamento di sinergie e di competenze del Gruppo

Kos – uno tra i **principali operatori nell'assistenza socio-sanitaria** con oltre **8,100** posti letto – affida ad **Artex** l'implementazione di una **piattaforma software per la gestione del *patient journey*** dei clienti

- Copertura: **2** cliniche
- Durata **quinquennale**
- **Alto potenziale di crescita** in altre strutture e nel **segmento delle RSA**

MAPS si conferma *key partner* per l'innovazione anche nelle settore della sanità

KOS
CARE





1H19
(Dati Gestionali)

Ricavi

€8.4mln

+24% YoY

Ricavi ricorrenti da canoni

24% dei ricavi 2019

16% dei ricavi 2018

Stagionalità «Patient Journey»

> ricavi nel 2H19





ROADMAPS PER IL 2019 E STRATEGIE DI CRESCITA

Realizzazione di soluzioni che trattano **dati con elevato potenziale di valore (SMART DATA)**

FOCUS TRIENNALE

OBIETTIVI

ESEMPI

SMART DATA

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

1

OTTIMIZZAZIONE PROCESSI

SANITA'

What: Analisi referti clinici

Goal: Nuovi servizi e studio domanda mercato

2

AUMENTO VENDITE

CRIPTOVALUTE

What: Analisi e aggregazione dati di mercato

Goal: Individuazione ed esecuzione di opportunità investimento

3

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

ENERGIA

What: Analisi dati su produzione e uso energia

Goal: Implementare nuovi modelli di business

CUSTOMER EXPERIENCE PERSONALIZATION

What: Costruzione automatica segmenti omogenei di clienti




Goal: Miglioramento della *customer experience*

Da un'offerta Digital Loyalty ad un'offerta più ampia di «Customer Experience»

SINERGIE



Key elements

Beneficiare delle competenze del gruppo e del supporto in termini di:




-  *sales&marketing*
-  comunicazione
-  servizi centralizzati (amministrazione e HR)

Key elements

Utilizzo di tecnologie di **Intelligenza Artificiale** per **massimizzare**:

-  la crescita dei **ricavi**
-  la **fidelizzazione** della **clientela**

Key elements




-  **Accesso alla clientela *mid-large corporate***, soprattutto **Utilities**
-  Roialty «**testa di ponte**» per entrare nel mercato **Finance**
-  Utilizzo di Roialty per migliorare la *customer experience* nel settore **Healthcare**

*Rafforzamento della presenza sui **mercati internazionali** e aumento del tasso di acquisizione clienti **mercato domestico***



INTERNAZIONALIZZAZIONE



Key elements

-  **partner commerciale** – esperto in **sanità** e attivo su **mercato DACH**
-  **Demo room** per mostrare soluzioni Patient Journey
-  **Acquisito primo cliente** (ATOS KLINIK): positiva attività commerciale in corso



SVILUPPO PARTNERSHIP




Key elements

-  **8 nuove partnership** commerciali avviate nel 2019
-  Partnership con **Engineering Ingegneria Informatica SpA**: rinnovo ed espansione contratto GZOOM con Regione Puglia



POTENZIAMENTO FORZA VENDITA

Key elements

-  Nuova comunicazione **«Architetti digitali per la sanità»**
-  **Creazione** divisione commerciale ad-hoc per sanità – copertura **+100 clienti**
-  **Potenziamento** rete vendita e **nuovo Responsabile Commerciale** (Maurizio Ferraris, precedentemente in ROIALTY) - **BU Large Enterprise**

Identificazione di **nuove soluzioni** grazie all'azione dell'area R&S con focus su **sinergie** derivanti dalle acquisizioni di **Artexe** e **ROIAlTY**

SINERGIE: ARTEXE - ROIAlTY

PATIENT JOURNEY MONITORING

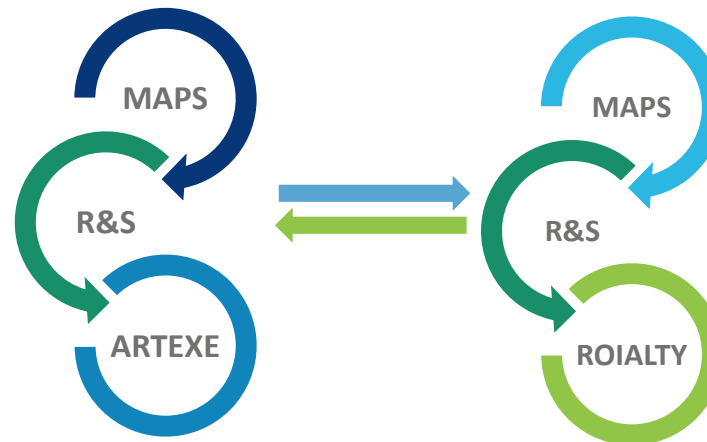
Soluzione nata da sinergia **Data Driven Governance** e **Artexe** – pronta da **Settembre 2019**

ZEROCODA

Evoluzione offerta **Artexe** da sinergie con **Royalty** – pronta da **Ottobre**

SMARTCALL

Nuova soluzione **Artexe** – a partire da fine anno



ALTRE EVOLUZIONI DELL'OFFERTA

SMARTAGGREGATOR

Nuova offerta per il mercato **Finance** e verticalizzazione mercato **Energia**

SMARTNEBULA

Nuove funzionalità con l'**arricchimento della diffusione** del servizio

GZOOM

Sviluppo grazie a passaparola (**opensource**) – **Acquisto da parte di amministrazioni**

The background features a pattern of green dots of varying sizes on a dark green background. The dots are arranged in a way that creates a sense of depth and movement, with some dots appearing larger and more prominent than others. The overall effect is a textured, almost 3D-like appearance.

Research&Solutions



* Iniziativa parzialmente finanziata da POR FESR

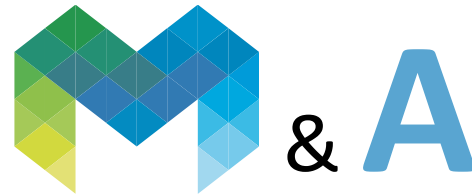
**Iniziativa parzialmente finanziata da Innovation Fund Denmark








M&A

Acquisizione di aziende attive nella **Digital Trasformazione** con **soluzioni proprietarie** e un focus nel settore **Healthcare e Finance**



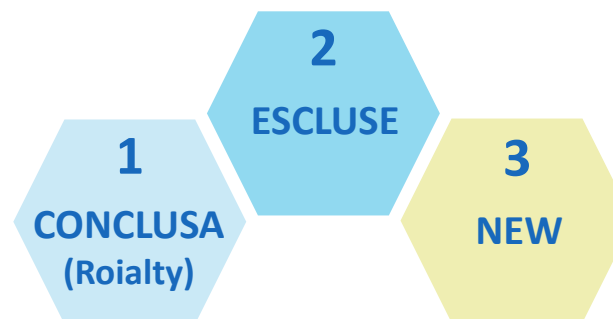
Target

-  Fatturato dai **2m – 10m**
-  **EBITDA** maggiore del **15%**
-  Industry target – **Healthcare e Finance**

IPO



EVOLUZIONE



OGGI



THANKS - Q&A



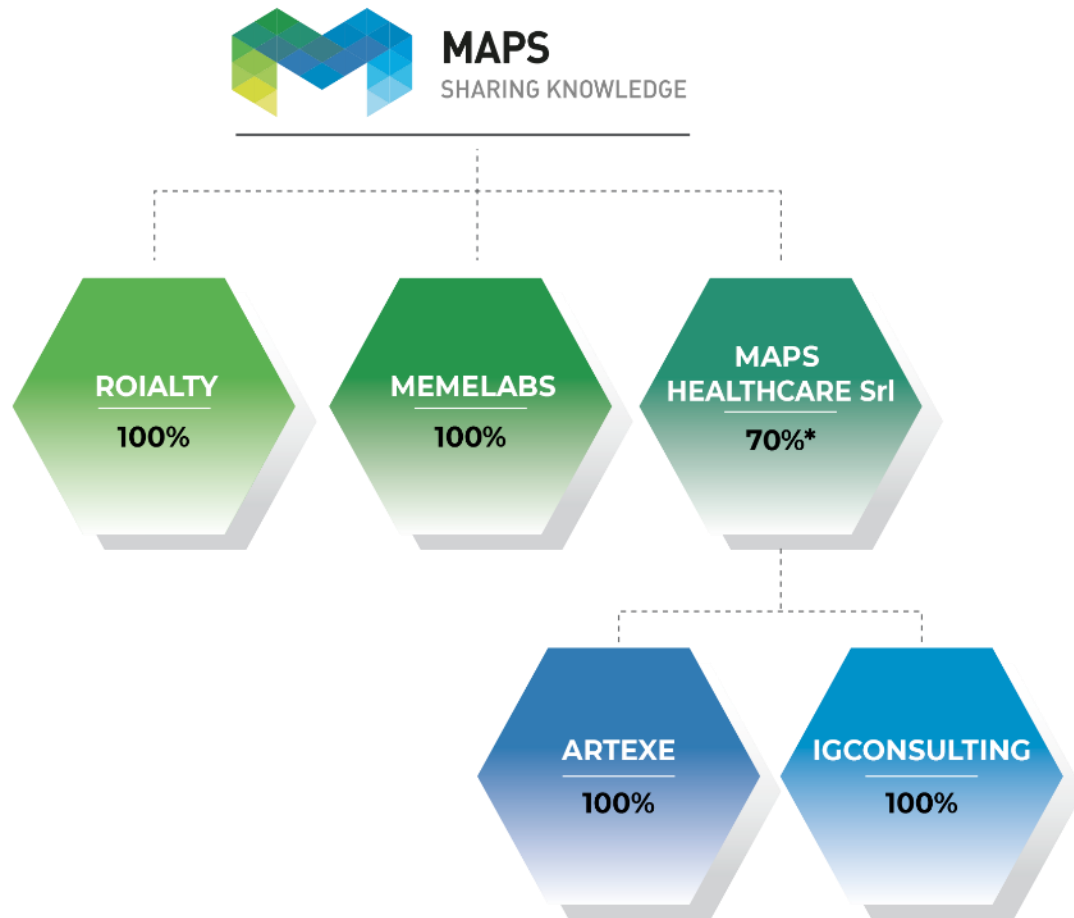
MAPS
SHARING KNOWLEDGE

APPENDICE

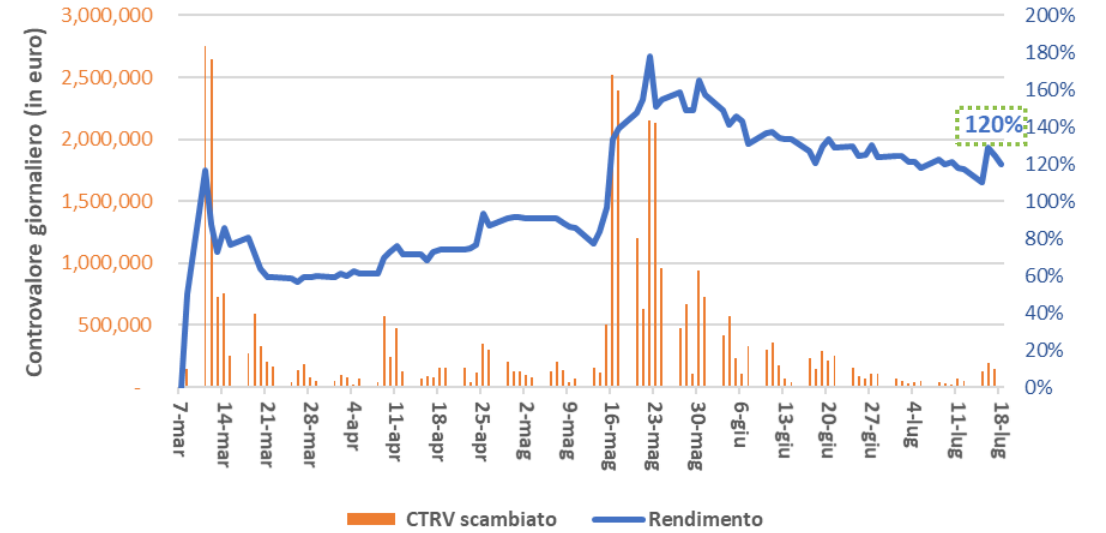


MAPS
SHARING KNOWLEDGE

Struttura Societaria



Performance IPO-to-Date



Compagnie Azionaria

