



MAPS
SHARING KNOWLEDGE

EGM Investor Day
6 Aprile 2022



Marco Ciscato

Presidente esecutivo

Fondatore di Maps.

Laureato in Ingegneria Informatica all'Università di Bologna, ha iniziato la sua carriera come ingegnere del software. Durante i primi anni di carriera svolgeva la sua attività nell'area tecnica. Dopo l'ottenimento di un Master in Business Administration, ha progressivamente spostato il suo focus, dapprima verso la gestione dei clienti strategici; in seguito si è dedicato all'organizzazione, alle persone e alla finanza e controllo. Oggi l'attività prevalente è lo sviluppo strategico del Gruppo.

LA NOSTRA SFIDA

Estrarre valore dai **dati** per aiutare le aziende ad esprimere il loro potenziale.

COSA FACCIAMO

Realizziamo soluzioni che aiutano i nostri clienti a **prendere decisioni** e a **ridisegnare i loro modelli di business**.

SCALABILITA'

Realizziamo **prodotti software**, progettati per essere utilizzati da molti differenti clienti.

FOCUS

Nel mercato della Digital Transformation, ci siamo focalizzati su **Sanità, Energia, Sostenibilità**

RISULTATI OTTENUTI 2018 - 2021

SOLUZIONI PROPRIETARIE

2021  €15,2 mln (72%)

CAGR  +50%

CANONI RICORRENTI

2021  €7,2 mln (34%)

CAGR  +38%

MARGINE DI CONTRIBUZIONE

2021  €10 mln (48%)

CAGR  +20%

INDICATORI ECONOMICI E FINANZIARI

RICAVI

2021  €21,5 mln

2020  €17,9 mln

EBITDA

2021  €5,0 mln (23%)

2020  €3,4 mln (19%)

PFN

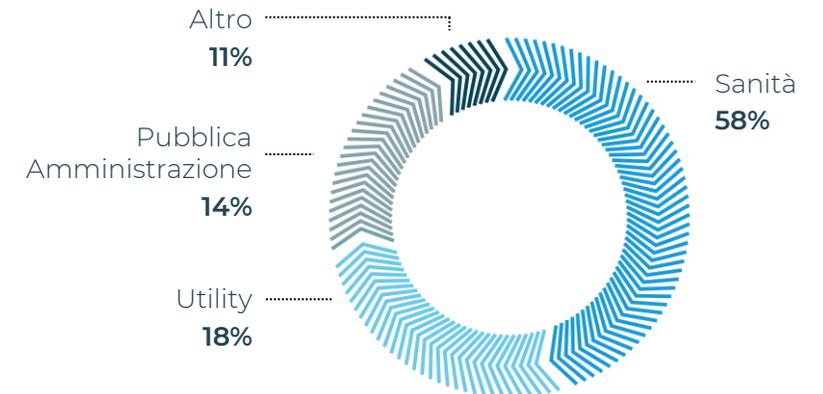
2021  €4,9 mln

2020  €7,0 mln

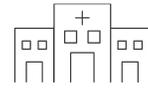
MAPS NEL 2021

- **36 milioni** di **accessi alle strutture sanitarie** gestiti con Mr You e ZeroCoda
- **580.000 ore di attesa risparmiate** in accesso a servizi sanitari, grazie all'utilizzo di ZeroCoda
- **16 milioni** di **prescrizioni specialistiche** analizzate con Clinika
- **4,3 miliardi** di euro è il valore economico degli **eventi sanitari analizzati** e rendicontati alle regioni
- **70 enti** italiani misurano le proprie **performance non finanziarie** con Gzoom

MERCATI



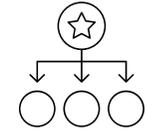
Nel contesto della Digital Transformation, abbiamo scelto di operare su pochi e chiari trend che sono solidi e con concrete prospettive di crescita



SANITA'



ENERGIA



SOSTENIBILITA'

TREND

- Necessità di decidere basandosi sulle evidenze dei dati
- Richiesta di qualità di servizio
- Dialogo con il paziente, basato su canali digitali e fisici

- Nuovi modelli di business basati sulla flessibilità
- Sviluppo della produzione di energia da fonti rinnovabili
- Elettrificazione

- Importanza crescente di obiettivi non finanziari
- Trasparenza amministrativa
- Misura e comunicazione degli obiettivi e dei risultati

OFFERTA

DATA DRIVEN GOVERNANCE

PATIENT JOURNEY

CLINICAL INFORMATION SYSTEMS

ROSE

GZOOM





VANTIAGGI PER I CLIENTI

Ottenere **risposte concrete a specifici bisogni** grazie a prodotti Maps già esistenti

Tempestività nella risposta, senza attendere per sviluppi ad-hoc

La risposta al problema del singolo fa leva su **esperienze e investimenti** fatti su molti



VANTAGGI PER MAPS

Modello scalabile, poichè i nostri prodotti sono progettati per essere utilizzati da molti differenti clienti

I clienti che investono in prodotti software sono propensi a relazioni di lungo termine e diventano **clienti stabili**

Relazioni continuative e vendita di prodotti inducono alte percentuali di **ricavi ricorrenti** e stabili

Scalabilità e fidelizzazione favoriscono l'efficienza e dunque buona **marginalità**

RIRAVI DA PRODOTTI

2021: €15,2 mln

2018: €4,5 mln

CRESCITA DEI PRODOTTI (CAGR)

2018 - 2021

50%

INCIDENZA DEI PRODOTTI

2021: 72%

2018: 31%

CANONI RICORRENTI

2021: €7,2 mln

2018: €2,7 mln

CRESCITA DEI CANONI (CAGR)

2018 - 2021

38%

INCIDENZA DEI CANONI

2021: 34%

2018: 19%

ACQUISIZIONE DEL 100% DI ARTEXE

Allargamento del portafoglio di offerta con nuovi prodotti in sanità (Patient journey)

Luglio 2018

AUMENTO DELLA PARTECIPAZIONE IN MAPS HEALTHCARE

(Holding del gruppo per il mercato Sanità)
DAL 70% AL 100%.

Consolidamento della presenza nella Sanità

Giugno 2020 – Luglio 2021

ACQUISIZIONE DEL 100% DI SCS COMPUTERS

Allargamento del portafoglio di offerta con nuovi prodotti in sanità (Clinical Information Systems: laboratorio, pronto soccorso, anatomia patologica)

Ottobre 2020

ACQUISIZIONE DEL 70% DI I-TEL

Allargamento del portafoglio di offerta con nuovi prodotti per la comunicazione multicanale, in particolare per la sanità (Telemedicina, assistenti virtuali)

Aprile 2022



Giugno 2019

ACQUISIZIONE DEL 100% DI ROIALTY

Acquisizione di prodotto e competenze su customer experience

Settembre 2020

FONDAZIONE DELLA STARTUP INNOVATIVA MICURO

(Partecipazione di Maps Healthcare: 70%)

Insurtech: supporto all'offerta innovativa di servizi sanitari da parte delle assicurazioni

Luglio 2021

ACQUISIZIONE DEL 100% DI IASI

Allargamento del portafoglio di offerta con nuovi prodotti in sanità (Clinical Information Systems, gestione risorse umane in sanità)

€/1.000	2021	2020
Totale Ricavi	21.527	17.930
Incrementi per lavori interni	1.997	1.688
Valore della produzione	23.524	19.618
Costi Operativi	(18.496)	(16.213)
EBITDA	5.028	3.405
Ammortamenti e Svalutazioni	(2.595)	(2.273)
Costi non ricorrenti	(224)	(295)
EBIT	2.210	837
Gestione Finanziaria e Partecipazioni	(154)	329
EBT	2.056	1.166
Imposte	432	(151)
Risultato d'esercizio	2.488	1.014

€/1.000	2021	2020
Attivo Fisso	18.936	15.880
Rimanenze	3.601	3.469
Crediti Commerciali	9.901	7.404
Debiti Commerciali	(2.489)	(2.092)
Capitale Circolante Operativo	11.013	8.780
Altre Attività e Passività Correnti	(1.246)	(1.774)
Capitale Circolante Netto	9.767	7.006
Fondi	(5.712)	(4.685)
Capitale Investito Netto	22.991	18.201
Patrimonio Netto	18.083	11.193
Debiti finanziari a lungo	12.189	11.541
Debiti finanziari a breve	3.815	2.642
Disponibilità Liquide	(11.097)	(7.175)
Posizione Finanziaria Netta	4.908	7.008
Totale Fonti Finanziamento	22.991	18.201

RICAVI TOTALI


 €21,5 mln
 +20%

RICAVI RICORRENTI DA CANONI


 34%
 2020: 28%

EBITDA


 €5,0 mln (23,3%)
 2020: €3,4 mln (19%)

PFN


 €4,9 mln
 2020: €7,0 mln

CASSA


 €11,1 mln
 2020: €7,2 mln

ACQUISIRE AZIENDE COERENTI CON I TREND SU CUI MAPS È FOCALIZZATA

- Fare leva sul team interno dedicato a M&A
- Ricerca continua di nuovi contatti
- Mettere a frutto le relazioni attive

INCREMENTARE LA PENETRAZIONE SUL MERCATO DEI NOSTRI PRODOTTI

- Sanità
Sfruttare appieno le opportunità commerciali di cui beneficiano i nostri prodotti
Cross selling tra il portafoglio storico di Maps e le ultime acquisizioni
- Energia
Creare posizione nel mercato della flessibilità energetica, sfruttando i nostri investimenti e i cambiamenti normativi
- Sostenibilità
Aumentare le vendite di Gzoom, grazie al posizionamento e all'incremento di sensibilità sulle tematiche di sostenibilità

PROGETTAZIONE E SVILUPPO DI NUOVI PRODOTTI

- Investimenti per completare l'offerta verso i player del mercato Energy
- Sviluppo di nuove soluzioni per la Sanità, sfruttando in particolare le integrazioni e le sinergie derivanti dalle ultime acquisizioni
- Adattare il portafoglio di prodotti attuali al mutare delle esigenze dei mercati di riferimento