



MAPS

Professional & Retail Webinar

10 Dicembre 2019





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 with a glowing green grid on the floor that recedes into the distance. Numerous vertical green lines of varying heights are scattered across the scene, each topped with a small, bright green dot, resembling a data visualization or a digital landscape.

TRASPARENZA VERSO GLI INVESTITORI

DOMANI

Investitori professionali e istituzionali: almeno 4 incontri all'anno

Webinar: almeno 2 all'anno
Comunicazione continua sui canali aziendali

OGGI

Aggiornamento comunità finanziaria
Focus su Investitori Retail

DA IPO AD OGGI

Investitori istituzionali e professionali

- 1 evento in Italia
- 3 eventi all'estero
- Incontri face-to-face

Comunicazione continua sui canali aziendali

IPO 2019

Commitment verso il mercato finanziario





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 2013-2018



Ricavi raddoppiati

Media anno su anno: **+17%**

2018: €17,6 mln
2013: €7,9 mln

Marginalità

Crescita media EBITDA anno su anno: **+59%**

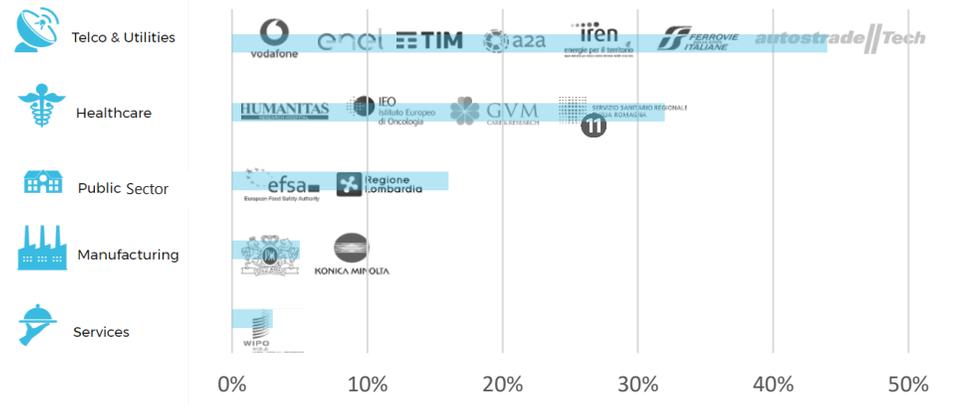
2018: €3,6 mln (21%)
2013: €0,4 mln (4%)

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 **600 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

ROSE a Smart Energy Management System 
Ottimizzazione consumi e produzione energia
per **mercato della flessibilità** 


Digitalizzazione processi per la PA
Compliance e miglioramento continuo
dei processi della pubblica
amministrazione 



Pick Up
Gestione efficiente consumi energia
elettrica in uno **smart building** 


Patient Journey - ROI per i cliente
Identificazione del ritorno dell'investimento
nell'applicazione di soluzioni innovative per
l'accoglienza in Sanità 



Manutenzione predittiva
Manutenzione predittiva degli apparati per
la distribuzione dell'energia
 

Predizione sulle liste di attesa
Evoluzione della soluzione per la gestione
delle liste di attesa in sanità 



Energia Eolica
Efficienza delle vendite e gestione della flessibilità




4P Health

Reclutamento e assistenza pazienti cronici per
miglioramento qualità della vita e riduzione ricoveri

Alisa
Sistema Sanitario Regione Liguria

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





PRINCIPALI MILESTONES POST- IPO

INTERNAZIONALIZZAZIONE

-  **Struttura commerciale**
dedicata attiva sul mercato tedesco (DACH) della sanità
-  **Demo room** in Germania per mostrare soluzioni Patient Journey
-  **Acquisito primo cliente**
(ATOS Gruppe)

SVILUPPO PARTNERSHIP

-  **8 nuove partnership**
commerciali avviate nel 2019
-  **Engineering Ingegneria Informatica:** GZOOM per Regione Puglia
-  **Vittoria Hub:** Incubatore Insurtech promosso da Vittoria Assicurazioni

COMUNICAZIONE ED EVENTI

-  **Sanità:** nuova comunicazione «Architetti per la sanità»
-  **Eventi:** CIAO EXPO 2019, Salone dei pagamenti, EMbeDS Workshop, Digital Health Summit 2019, Big Data (Ordine Ingegneri e AIEA), Premio Innovazione Digitale in Sanità, Convegno Nazionale CINI sull'Intelligenza Artificiale, Master PERF.ET., Cyber Security for Infrastructure of Energy & Transport International Conference



**CLIENTI
NUOVI e
CONFERME**



SINERGIE: ARTEXE e ROIALTY

PATIENT JOURNEY MONITORING

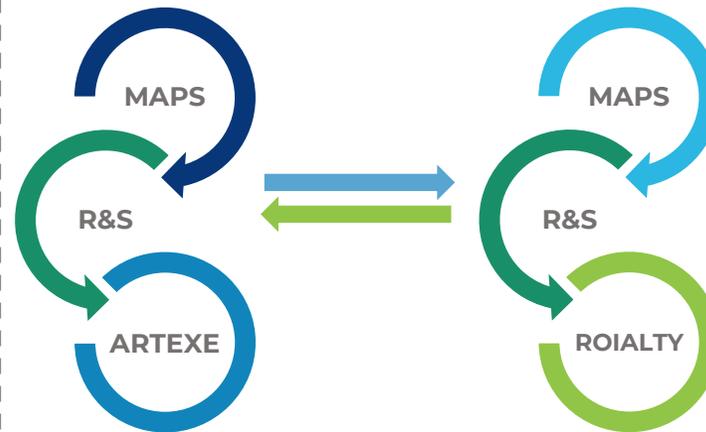
Nata da sinergia tra offerta **Artexe** e **Data Driven Governance**

ZEROCODA

Evoluzione offerta **Artexe** da **sinergie con Roialty**

SMARTCALL

Nuova soluzione Healthcare



ALTRE EVOLUZIONI DELL'OFFERTA

CLINIKA

Brevetto



SMARTAGGREGATOR

- Nuova offerta per il mercato **Finance**
- Verticalizzazione mercato **Energia**

SMARTNEBULA

Nuove funzionalità

GZOOM

Nuove funzionalità

STRUTTURA OPERATIVA E SUPPORTO

-  **Potenziamento dei Servizi di supporto**
 - Legale
 - Planning&Monitoring
-  **Nuove professionalità nella struttura operativa**
 - Customer Service
 - Esperti di dominio

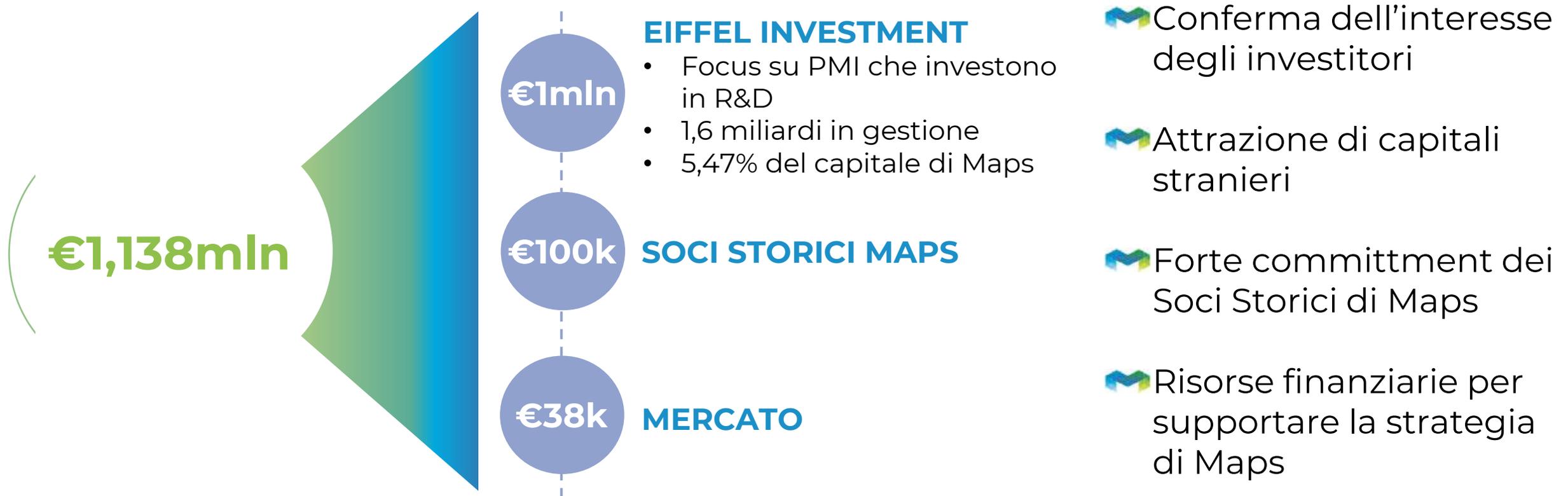
COMMERCIALE EVOLUZIONE DELL'OFFERTA

-  **6 nuovi ingressi**
-  **Nuovo Responsabile Commerciale** per Large Enterprise
-  **Struttura commerciale in Germania**

COINVOLGIMENTO

-  **Stock Grant**
 - 1 beneficiario: dirigente, in precedenza non azionista
-  **Stock Option**
 - Dipendenti non azionisti

Evoluzioni del capitale dopo la prima finestra di esercizio dei Warrant



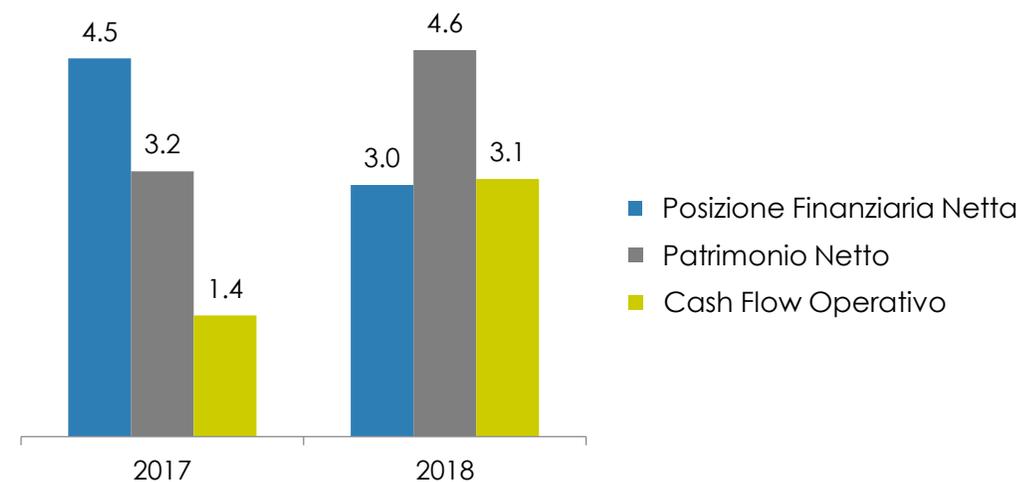
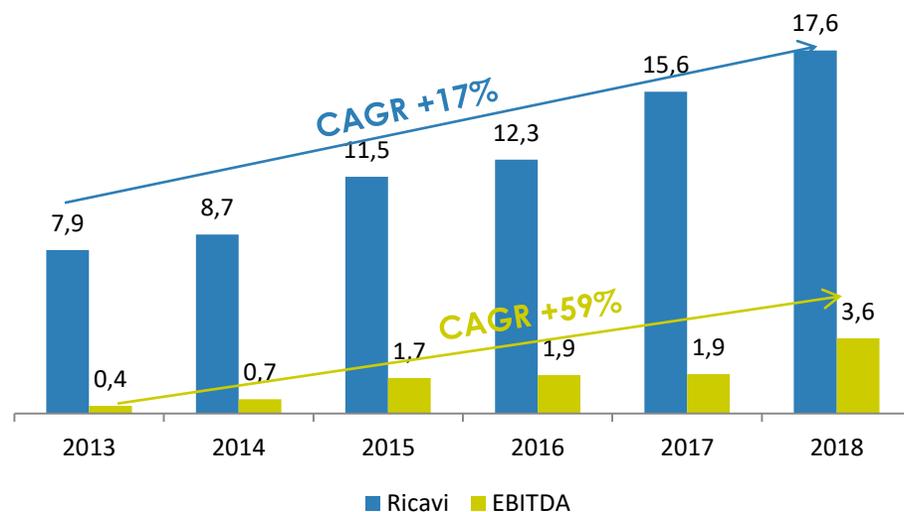
PARAMETRI PER LA RICERCA DEI TARGET

- Attiva nella **Digital Transformation**
- Ricavi:** €2mln – €10mln
- EBITDA:** maggiore del 10%
- Industry:** Utility, Healthcare, Finance
- Modello di business:** focus su soluzioni proprietarie





MAPS IN NUMERI



INDICATORI

	2017	2018
Debito/Patrimonio Netto	1,41	0,65
Debito/EBITDA	2,36	0,82
Cash Flow Operativo / EBITDA	0,73	0,85

I Ricavi hanno una crescita media annua del 17%

EBITDA cresce molto più rapidamente dei Ricavi (crescita media annua del 59%)

I Ricavi ricorrenti crescono più rapidamente dei Ricavi (crescita media annua dei canoni: 70%)

I Ricavi da soluzioni proprietarie crescono più rapidamente dei Ricavi e a fine 2018 rappresentano il 43% dei Ricavi

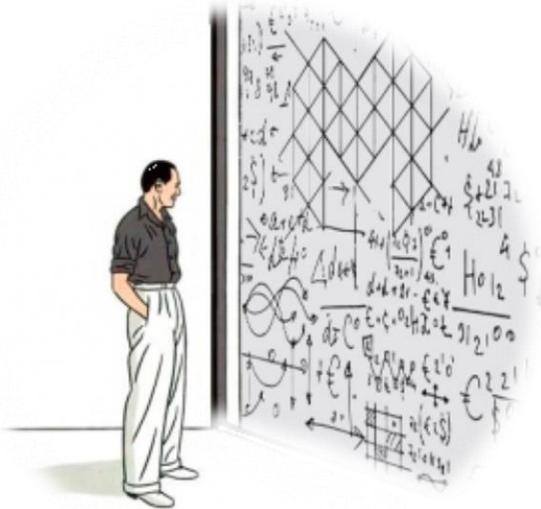
Churn rate basato sui Ricavi è inferiore all'1%

PFN 2018 include €4mln di debito "teorico" per l'esercizio dell'opzione call sul 30% di Maps Healthcare

Eccellente cash conversion

Indicatori finanziari in netto miglioramento dal 2017 al 2018

(*) 2017 e 2018 Proforma eccetto Operating Cash Flow del 2017



Ricavi

€8,35mIn

+24% YoY

Ricavi ricorrenti da canoni

24%

2018: 20%

Margine di contribuzione

43%

1H2018: 42%

EBITDA

€1,79mIn

EBITDA margin: 20%

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, bright green circular dot, creating a data visualization or network 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



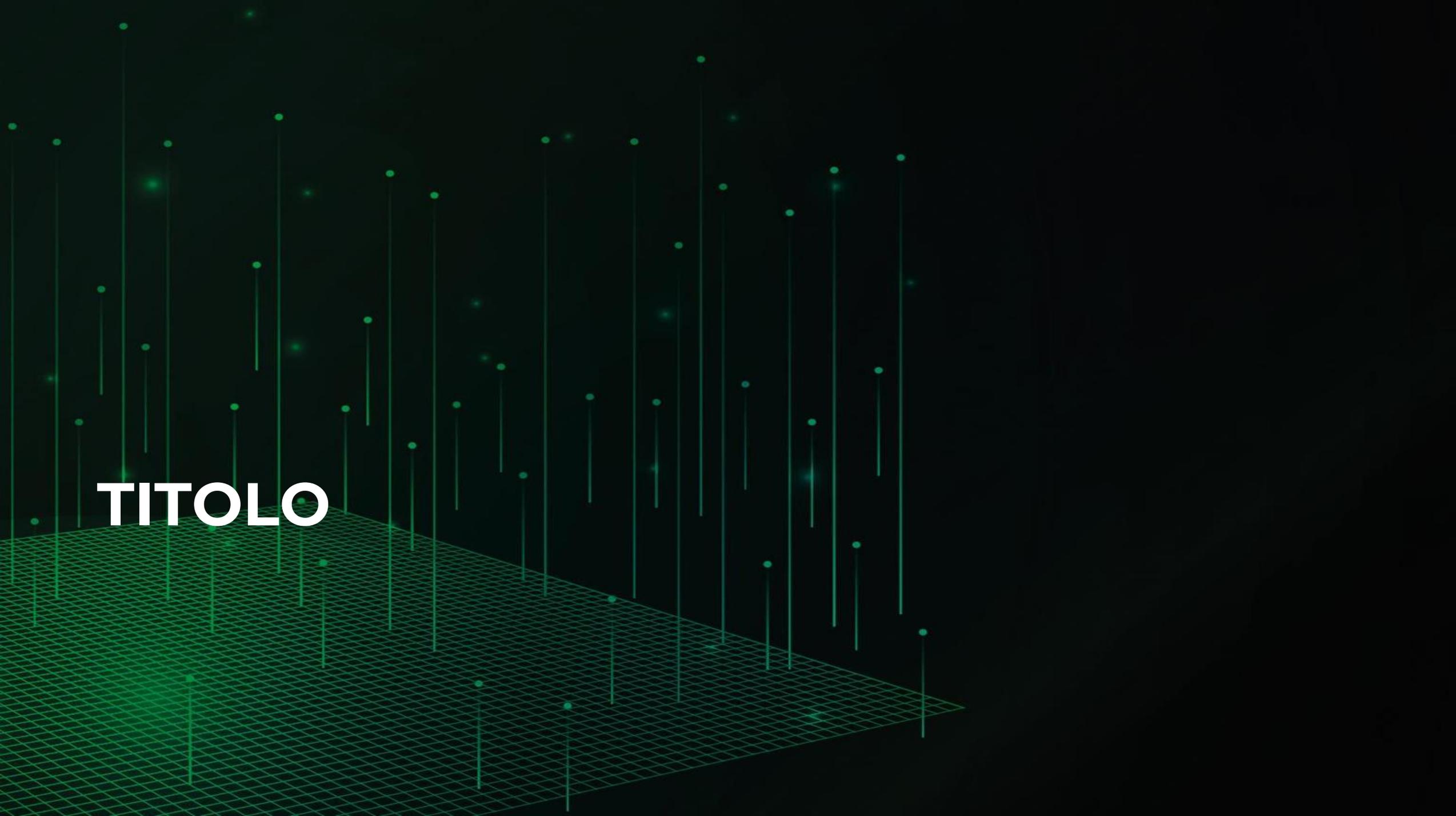
SVILUPPARE NUOVE
SOLUZIONI

3

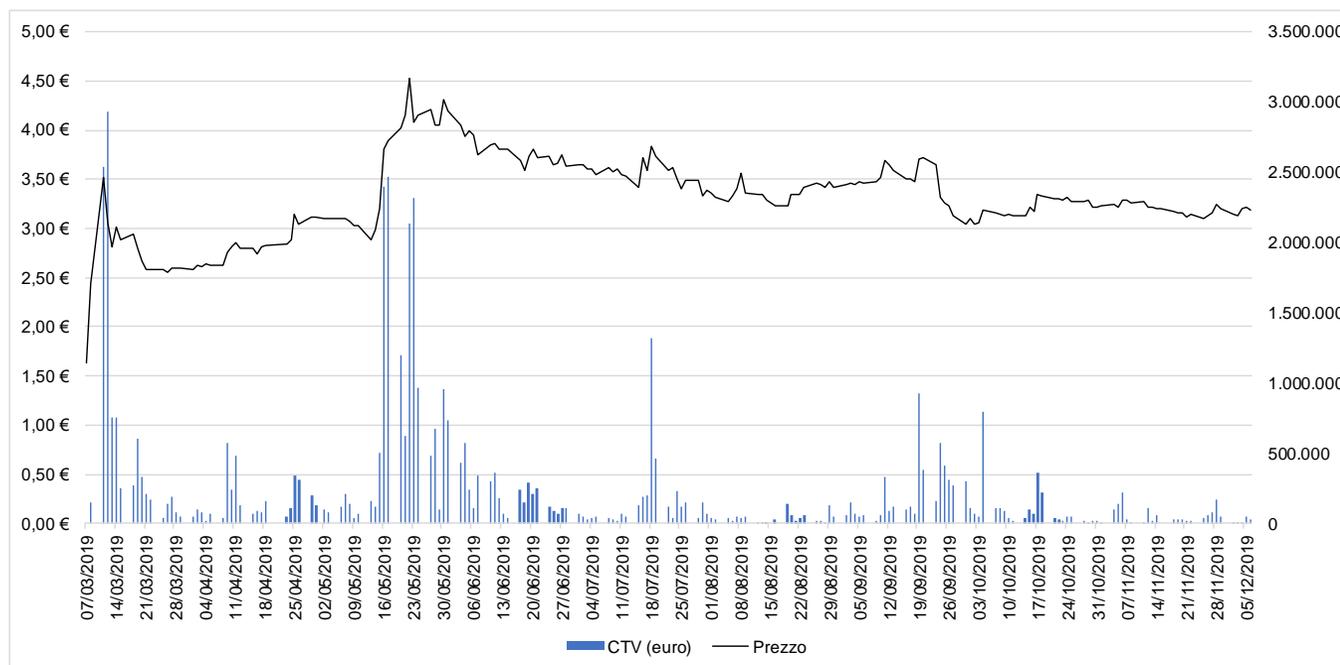
NUOVI MODELLI DI
BUSINESS



ACQUISIZIONI DI AZIENDE
CHE HANNO DISPONIBILITA'
DI SMART DATA

The image features a dark, almost black background. In the lower-left foreground, there is a perspective view of a green grid floor that recedes into the distance. Numerous vertical, thin green lines of varying heights rise from the grid. At the top of each line is a small, glowing green dot. The overall effect is that of a data visualization or a stylized digital landscape.

TITOLO



IPO

Ordini 5 volte superiori all'offerta

Performance da IPO

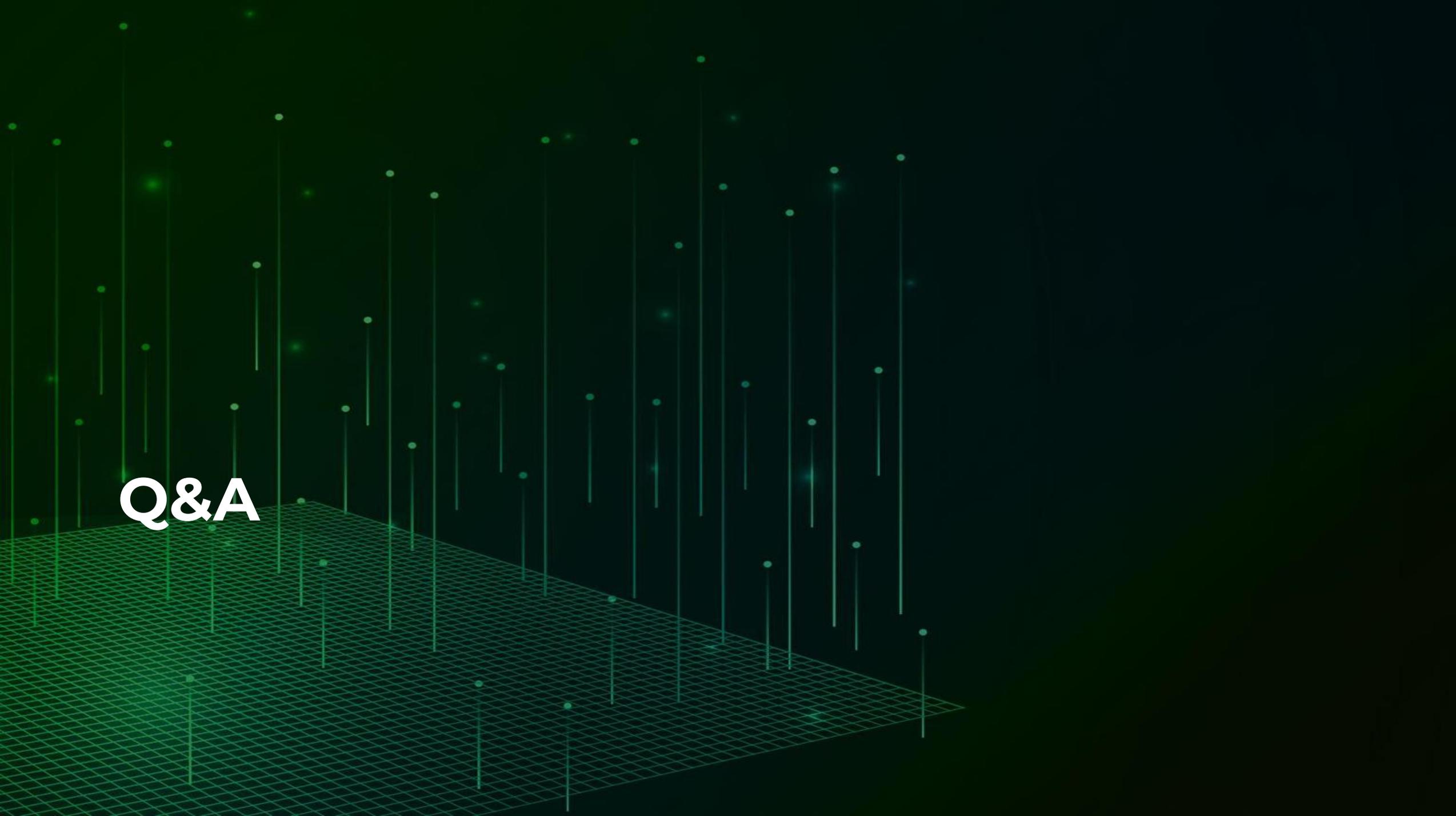
+96%

Scambi medi (*)

+78% rispetto alla media del Mercato

Mercato	AIM Italia di Borsa Italiana
Bloomberg	MAPS:IM
ISIN	IT0005364333
Data IPO	5 Marzo 2019
Prezzo IPO	€1,628 (€1,90 prima dell'assegnazione dei Warrant)
Prezzo al 6 Dicembre 2019	€3,190

(*) Controvalore da Maps IPO al 6/12/2019, escluse SPAC



Q&A