



Servizi Italia SpA

Partner senza uguali della Sanità Italiana



H



Partner della sanità
Health Service Partner



Servizitalia

**FAMILY OFFICE INVESTOR
DAY**



CORPORATE FAMILY OFFICE

Milano, Sala Convegni Intesa Sanpaolo - 8 marzo 2012

Milano, 8 Marzo 2012

Luciano Facchini
CEO Servizi Italia SpA

Servizi Italia: un operatore senza uguali nel Settore Sanità



Leader nel mercato italiano delle lavanderie industriali e dei servizi di sterilizzazione

Partner of Choice delle Aziende Sanitarie grazie ad un mix di prodotto attraente e completo

Mercato con forte potenzialità di **crescita**

Contratti di lunga durata ed **elevata visibilità dei ricavi**





“Partner of choice” delle Aziende Sanitarie italiane

Servizi Italia ha costantemente dimostrato di essere il *partner* di riferimento delle aziende sanitarie e degli ospedali italiani grazie a un comprovato e riconosciuto livello del servizio

Punti di forza:

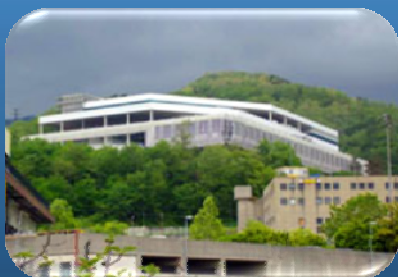
- **Durata pluriennale dei contratti** (durata media 3 anni per lavanolo e sterilizzazione biancheria e 6 anni per sterilizzazione di strumentario chirurgico):
 - Revisione del prezzo contrattuale previsto per legge e legata all'indice ISTAT;
 - Elevata qualità del credito (prevalentemente Pubblica Amministrazione);
 - Opportunità di cross selling, su contratti di lavanolo, verso i servizi a maggior valore aggiunto della sterilizzazione;
- **Realizzazione degli investimenti solo a commessa acquisita** e rimborso degli stessi previsto contrattualmente;
- **Il mix di prodotto/ servizio** fornito crea delle forti barriere all'entrata;
- **Piattaforma produttiva** tecnologicamente avanzata e distribuita capillarmente sul territorio.

Piattaforma produttiva tecnologicamente avanzata



Nel **Gruppo**:

- **13** stabilimenti di **Lavanderia Industriale**
- **9 centrali** di Sterilizzazione di **Biancheria**
- **14 centrali** di Sterilizzazione **Strumentario** Chirurgico



Presenza di **Servizi Italia**



Servizi Italia chiude il **2011** con un volume di affari di circa euro **200 milioni** e con il **rinnovo** di tutti i contratti in scadenza

EBITDA

influenzato da costi *one off*
per inefficienze, dismissioni,
smantellamenti

Riorganizzazione della produzione nell'area nord ovest
tramite:

- l'attivazione del nuovo sito di Genova Bolzaneto;
- la chiusura dei 2 siti produttivi di Genova Porto e Caleppio di Settala (MI)

EBIT

influenzato da costi *one off*
per svalutazione crediti

Svalutazione del credito vantato nei confronti della
Fondazione Centro San Raffaele del Monte Tabor di
Milano

**L'utile del 2011 si chiude in positivo rispettando
le aspettative e spendendo i costi *one off* sostenuti**



Consolidamento della leadership sul mercato domestico:

- **Aggiudicazione di gare d'appalto e cross selling** (es. avvio commesse e investimenti per la realizzazione della nuova centrale di sterilizzazione per l'A.O.U. di Udine e A.O.U. di Messina);
- **Acquisizione di società target** (es. acquisizione di Lavanderia Industriale ZBM (TN))



Crescita dimensionale nei mercati esteri:

- Esportazione del modello di **business** Servizi Italia all'estero in Paesi caratterizzati da un **elevato potenziale** come Brasile, Russia, India, Cina e Medio Oriente



Ottimizzazione gestionale:

- Riduzione di costi ed **efficienze** produttive attraverso la ricerca continua di **sinergie** e la riorganizzazione delle società del Gruppo



Crescita, diversificazione e sviluppo nei servizi ad alto valore aggiunto

A favore dei progetti di crescita e di espansione nazionale ed internazionale l'Assemblea Straordinaria del 31 gennaio 2012 ha deliberato un'operazione di aumento di capitale

Grazie per l'attenzione...

