Presentazione alla Comunità Finanziaria

Luciano Facchini, CEO

LUGANO SMALL & MID CAP INVESTOR DAY

III Edizione
Hotel Splendide Royal
28 settembre 2012

Servizi Italia: Partner delle aziende sanitarie italiane

I servizi offerti alle strutture ospedaliere sono:

- **Lava-nolo biancheria**;
- **Sterilizzazione di strumentario chirurgico**;
- **Sterilizzazione di biancheria** e fornitura di monouso(TNT) per sala operatoria.

Servizi Italia, grazie ad un mix di prodotti e servizi è il *partner* delle aziende sanitarie italiane e leader di mercato con una quota pari al 26%

Il mercato dei servizi di **sterilizzazione di strumentario chirurgico** ha una forte potenzialità di crescita:

- E' **appaltato solo il 15 %** del mercato potenziale stimato in circa 700 mln di Euro relativi a circa 4.300.000 interventi chirurgici annui;
- La **quota di mercato di Servizi Italia è superiore al 40%**.

Servizi Italia: Partner delle aziende sanitarie italiane

1) I **contratti aggiudicati** sono caratterizzati da:

- Una **lunga durata ed elevata visibilità dei ricavi**;
- **Investimenti** realizzati **solo a commessa acquisita** e spesati nella durata del contratto;
- **Revisione dei prezzi annuale**, prevista per legge e legata all'indice ISTAT;
- **Elevata qualità del credito**;
- Grande **opportunità di cross selling** sui contratti di lavanolo verso i servizi a maggiore valore aggiunto.

2) La **Piattaforma produttiva** del Gruppo è **tecnologicamente avanzata** e distribuita capillarmente sul territorio italiano:

- **14 stabilimenti di lavanderia industriale,** collocati in ogni regione del centro-nord;
- **8 centrali di sterilizzazione biancheria**;
- **14 centrali di strumentario chirurgico**.

3) **Barriere all'entrata sostanziali**

Modello di business a prova di recessione

La solidità del modello di business e i dati storici dimostrano che negli ultimi 5 anni:

- **I ricavi sono passati da 143 mln Euro a 197 mln Euro**, con un livello di **EBITDA attestato al 29%** e **l'EBIT attestato al 9,7%**;
- Sono stati effettuati **investimenti** per impianti e macchinari, biancheria e strumentario per **oltre 230 mln Euro**;
- Sono stati realizzati **42 mln Euro di utile netto**, di cui **19 mln Euro distribuiti ai soci** come dividendi.

I risultati realizzati nel **1° semestre 2012** confermano il trend positivo, **rispetto al semestre precedente** e premiano l'operato del management:

- **Ricavi a 104 mln Euro:+3,8%**
- **EBITDA a 30.5 mln Euro: +10,5%**
- **EBIT a 10.5 mln Euro: +33,3%**
- **Utile netto a 5.5 mln Euro:+47,5%**

Modello di business a prova di recessione

I positivi risultati ottenuti nel primo semestre 2012 risentono delle azioni e dei progetti conclusi nel 2011 e confermano le stime e le previsioni economiche e finanziarie del Piano Industriale

- Nel 2011 **completato il processo di ristrutturazione** dell'area geografica del Nord/Ovest;
- **Spesati nei risultati del 2011 costi *one off*,** che non sono ripetibili nel 2012, legati alla ristrutturazione e al concordato del cliente San Raffaele di Milano.

Nei primi sei mesi del 2012:

- **Acquisizione** della rimanente quota del **25% di Padana Everest** e deliberata la fusione per incorporazione in Servizi Italia;
- **Acquisizione del 100%** della **lavanderia industriale ZBM** in Trentino;
- **Acquisizione del 25%** del ramo di azienda sterilizzazione della **RASECO**;
- consolidata la nostra leadership sul mercato attraverso **l'aggiudicazione di importanti gare di appalto** di clienti già presenti in portafoglio, che ci garantiscono una maggiore visibilità per i prossimi anni

Modello di business da esportare all'estero

Nel 2012 si è conclusa la prima operazione di **acquisizione all'estero nello stato di San Paolo del Brasile**

Le dinamiche di mercato in atto nello stato di San Paolo rappresentano un'opportunità ideale per Servizi Italia che riconosce tutte le condizioni ottimali per esportare il modello di business

Nello stato di S. Paolo il mercato delle lavanderie industriali ha buone caratteristiche:

- **Alto potenziale di crescita;**
- **Il 35%** dei servizi di lavanderia è ancora svolto **all'interno delle strutture ospedaliere**;
- Sono affidati in **outsourcing, solamente i servizi di lavaggio**, con prezzi di vendita buoni e con pagamenti a 30gg;
- Lo **scenario competitivo** è come quello italiano di 20 anni fa e **fatto da aziende con impianti** e tecnologie in Larga parte **obsoleti**;
- **Alta domanda** di servizi;
- Crescenti investimenti nella **costruzione di nuove strutture ospedaliere**

Servizi Italia, ha individuato una società target con cui si condiviso un progetto sviluppo e il 2 Luglio 2012 **ha sottoscritto l'accordo per l'acquisto del 50% di LAVSIM**, attiva nei servizi di lavanderia per il settore della sanità di San Paolo, che nel 2011 ha generato ricavi pari a 5.3 mln di Euro, con un utile netto pari a 500 mila Euro.

L'Aumento di Capitale per sostenere la crescita

La crescita e il consolidamento del mercato sono le uniche vie da percorrere per il futuro della Società.

Per supportare i progetto di crescita, nazionale ed internazionale, il **Consiglio di Amministrazione e l'Assemblea dei Soci, hanno deliberato di aumentare il Capitale Sociale** a pagamento per un massimo di Euro 30.473.964 nel 2012.

L'operazione si è conclusa il 1° Agosto 2012, per un controvalore di Euro 26.373.132, pari all' 86,5% senza consorzio di garanzia. Alle nuove azioni sono stati abbinati gratuitamente circa 10.988.805 warrants, da esercitarsi nel periodo temporale 2012-2015.

Strategie e linee guida

La **strategia di Servizi Italia** è molto **chiara e visibile**, supportata da:

- **Riduzione dei costi ed incremento delle efficienze produttive** che si concretizzano attraverso la razionalizzazione e l'ottimizzazione della produzione dei siti produttivi;

- **Standardizzazione della gestione industriale**, dei servizi e delle strutture funzionali dell'organizzazione del Gruppo;

- **Crescita dei ricavi** nei servizi ad alto valor aggiunto (in particolare sulla sterilizzazione dello strumentario chirurgico);

- Forte attività di **cross selling**;

- **Mantenimento e fidelizzazione dei clienti** attuali e crescita mirata su clienti strategici;

- **Implementazione e sviluppo del modello di business in San Paolo del Brasile**

Grazie per l'attenzione

Servizitalia