



NOEMALIFE

WE CARE

**NoemaLife:
Presentazione alla
Stampa Finanziaria**

Milano, Palazzo dell'Informazione
4 maggio 2006

Contenuti

- **L'attività di NoemaLife**

- Dati finanziari principali

- L'Offerta



NoemaLife: l'inizio di una nuova fase



- **1996:** fondazione sulla base di un prodotto di sistema informativo di laboratorio (LIS).
- **1997-2001:** rapida crescita e leadership nell'area diagnostica.
- **2002:** acquisizione del 100% della tedesca GMD - acquisizione del prodotto di Electronic Medical Record ITACA.
- **2003-2006:** rapida crescita nel mercato dell'EMR e raggiungimento della leadership nell'area delle soluzioni Web.
- **Rafforzamento nei mercati di origine** (Italia e Germania).
- **Accelerazione della crescita sul mercato internazionale.**



Due linee di prodotto progettate sulle esigenze del Mercato

Sistemi Informativi Diagnostici:



CLINICAL DATA VISION

Sistema Informativo di Laboratorio (LIS)



CLINICAL INFORMATION MODULE

Sistema Informativo di Anatomia Patologica (AP)

Electronic Medical Record e Sistemi Informativi Clinici:



e-health.solutions

Piattaforma di gestione integrata dei dati e dei processi clinici



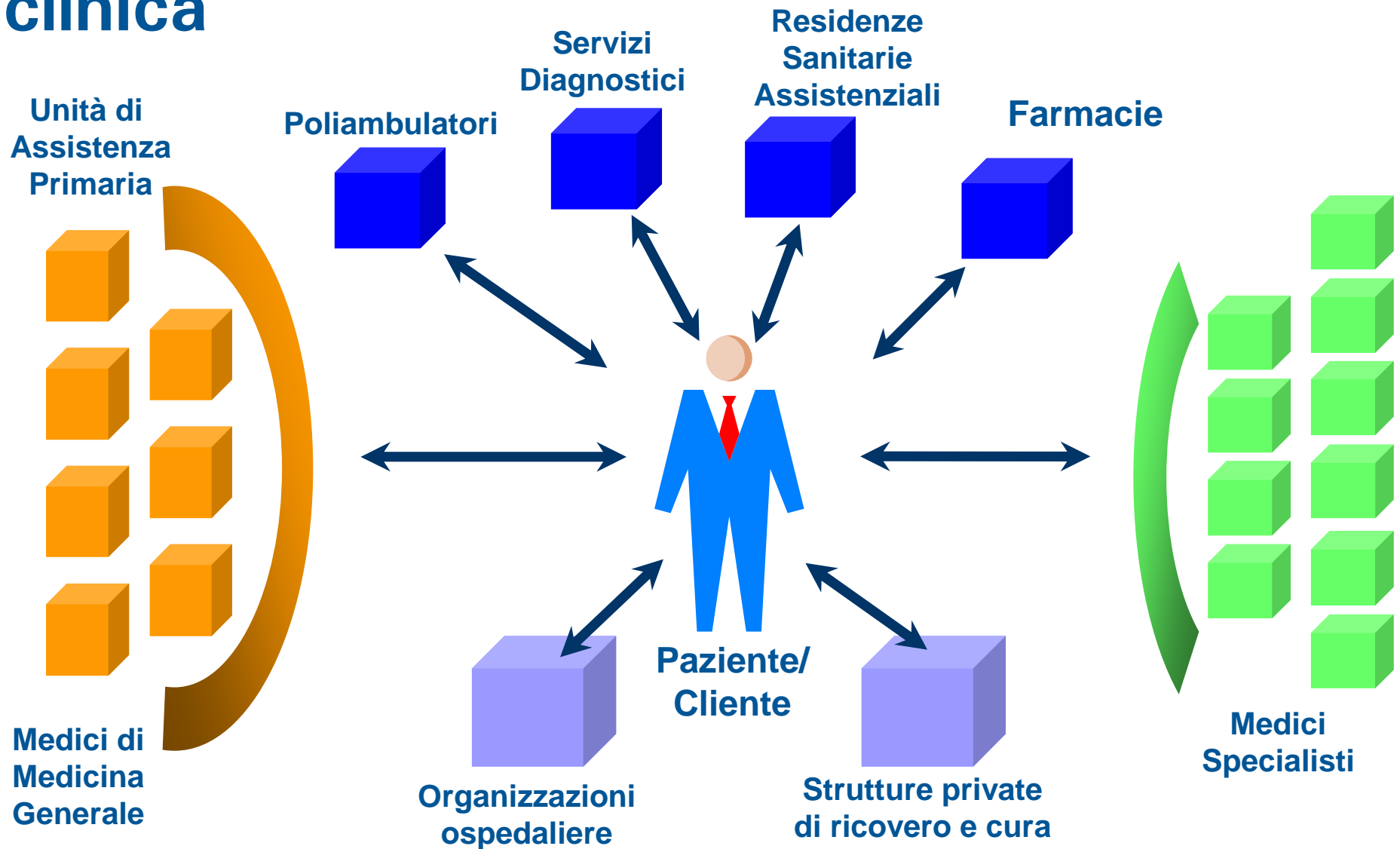
SURVEY AND AWARENESS

Risk management batteriologico

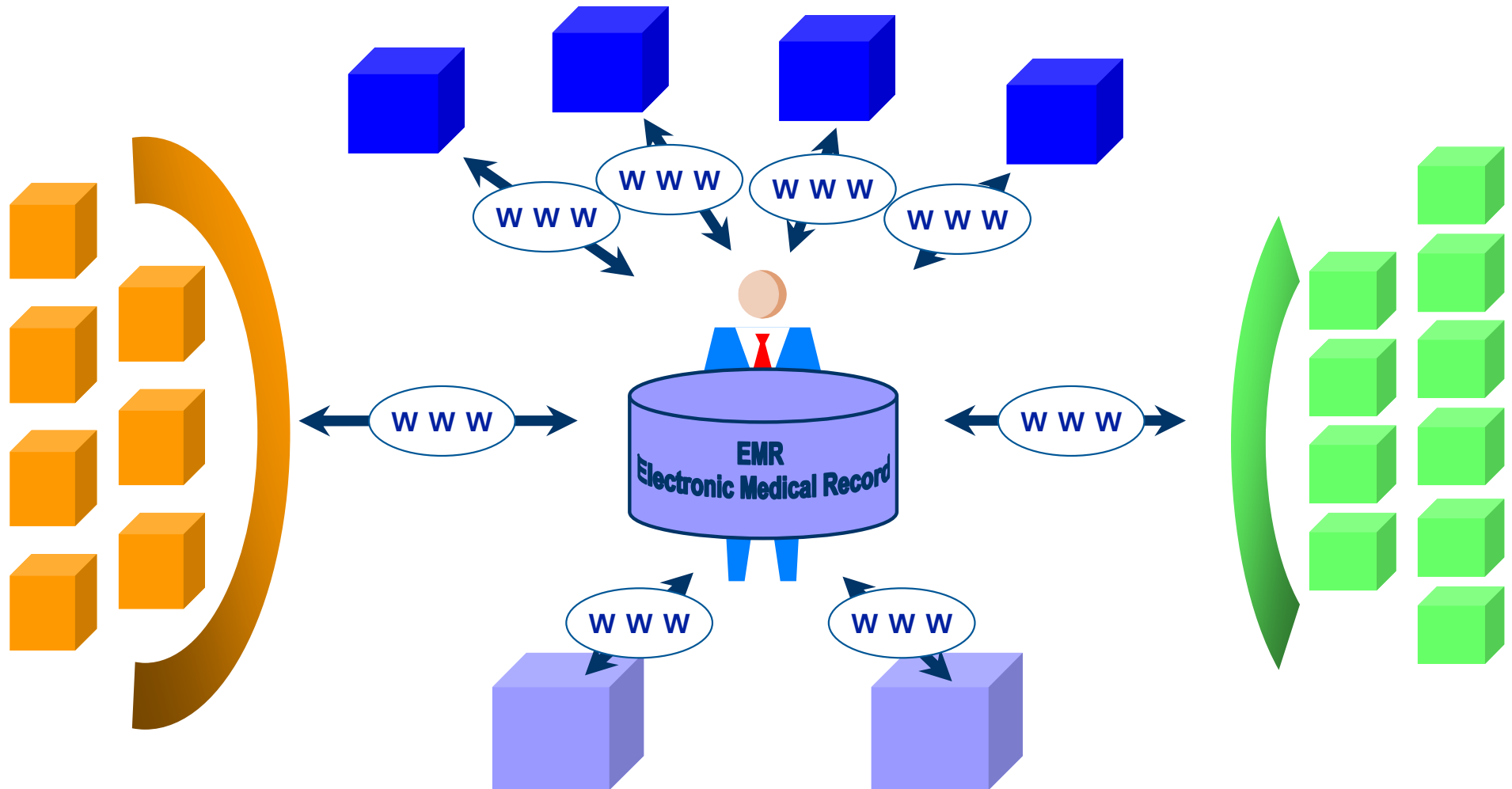
Prodotti Proprietari NoemaLife



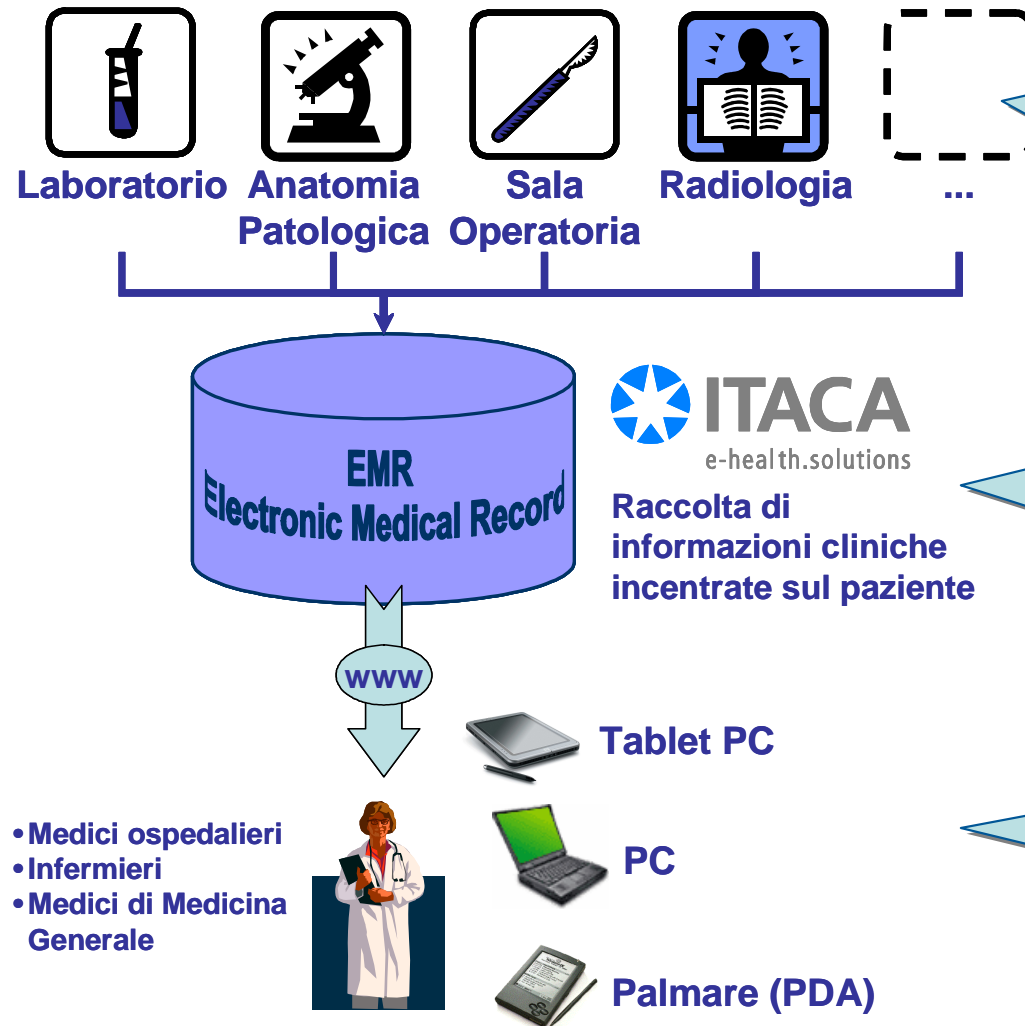
Il paziente è al centro di una comunità clinica



L'Electronic Medical Record come luogo virtuale di incontro fra gli attori del sistema



ITACA: un'idea semplice che reca benefici immediati



Integrazione e raccolta dei dati clinici dai **sistemi specialistici già esistenti** negli ospedali.

Organizzazione dei dati in un Electronic Medical Record **incentrato sul paziente**.

Distribuzione dei dati clinici in tempo reale grazie all'interfaccia Web

- Medici ospedalieri
- Infermieri
- Medici di Medicina Generale



Premi e riconoscimenti

Nel 2004 NoemaLife ha ricevuto due prestigiosi riconoscimenti dalla società di ricerche Frost & Sullivan:

- **HEALTHCARE INFORMATION TECHNOLOGY OF THE YEAR** per la soluzione ITACA/e-health.solutions.
- **ENTREPRENEURIAL COMPANY AWARD** per la vivacità imprenditoriale e l'attività sul mercato internazionale.



Nel 2005 il Forum PA ha premiato due importanti progetti realizzati grazie al know-how e alla tecnologia NoemaLife: il progetto SOLE, il progetto ICAROS-FIRB

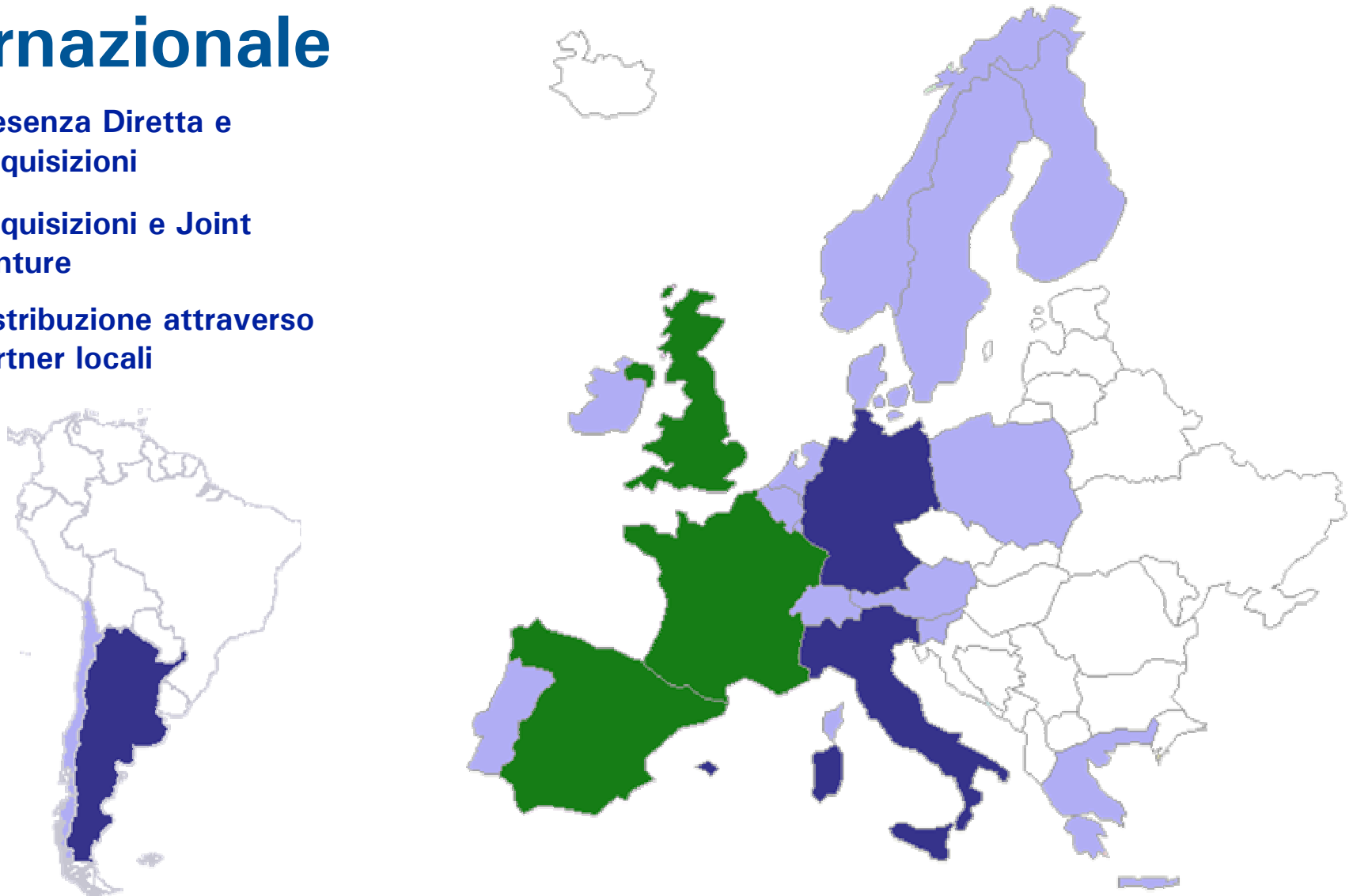


Una value proposition completa e una proficua partnership con il cliente



I mercati di NoemaLife: strategia internazionale

-  Presenza Diretta e Acquisizioni
-  Acquisizioni e Joint venture
-  Distribuzione attraverso partner locali

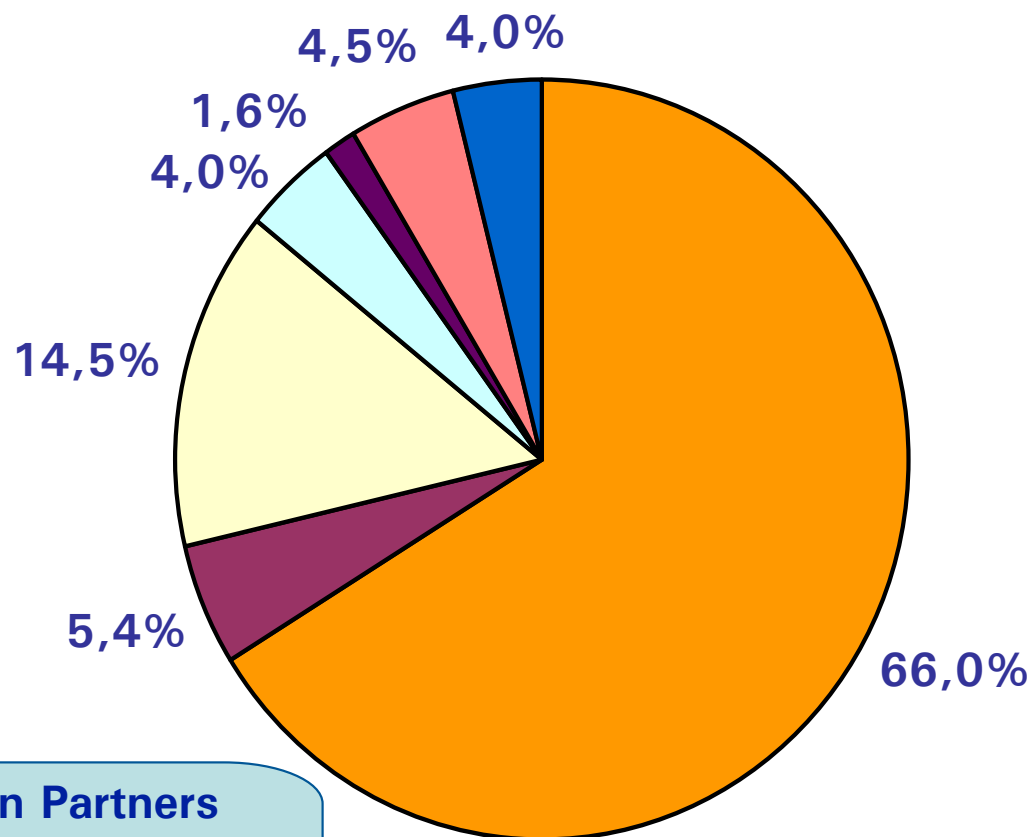


NoemaLife: Un azionariato diffuso e internazionale

Azionariato pre-IPO

- Azionisti di Controllo
- Management, Amministratori
- Partner finanziari (Private Equity o simili)
- Società industriali
- Dipendenti
- Individui Privati
- Azioni proprie in portafoglio

- Wellington Partners
- Earlybird
- health.com
- AFAC Equity



Le linee guida dello sviluppo futuro

NoemaLife intende cogliere le **opportunità del mercato** in cui opera attraverso una strategia di crescita tesa a:

- **Rafforzare la propria posizione competitiva** sui propri mercati di origine (Italia e Germania).
- **Esportare** i propri prodotti su **mercati terzi** sfruttando le proprie aree di leadership tecnologica e le esperienze di successo nei propri mercati.
- **Aumentare la propria redditività** grazie al raggiungimento di **economie di scala** sugli investimenti di prodotto, sulle attività di marketing e sui costi generali.



La ratio dell'IPO

NoemaLife ha deciso rivolgersi al mercato per dotarsi dei mezzi finanziari necessari per **accelerare la crescita** e partecipare da protagonista al processo di consolidamento che ci si attende nel mercato.

NoemaLife utilizzerà i proventi dell'IPO per:

- Effettuare **acquisizioni** nei propri mercati e nei mercati internazionali in modo da **accrescere rapidamente la propria base clienti**.
- Intraprendere **nuove iniziative commerciali**.
- Completare la propria **gamma prodotti**.

NoemaLife è una realtà di piccole dimensioni ma che ha già dimostrato di saper **generare valore per gli azionisti** attraverso una crescita profittevole anche attraverso acquisizioni. Il management ritiene che la crescita del mercato permetterà a NoemaLife di **continuare questa storia di successo**.



Contenuti

- L'attività di NoemaLife

- **Dati finanziari principali**

- L'Offerta

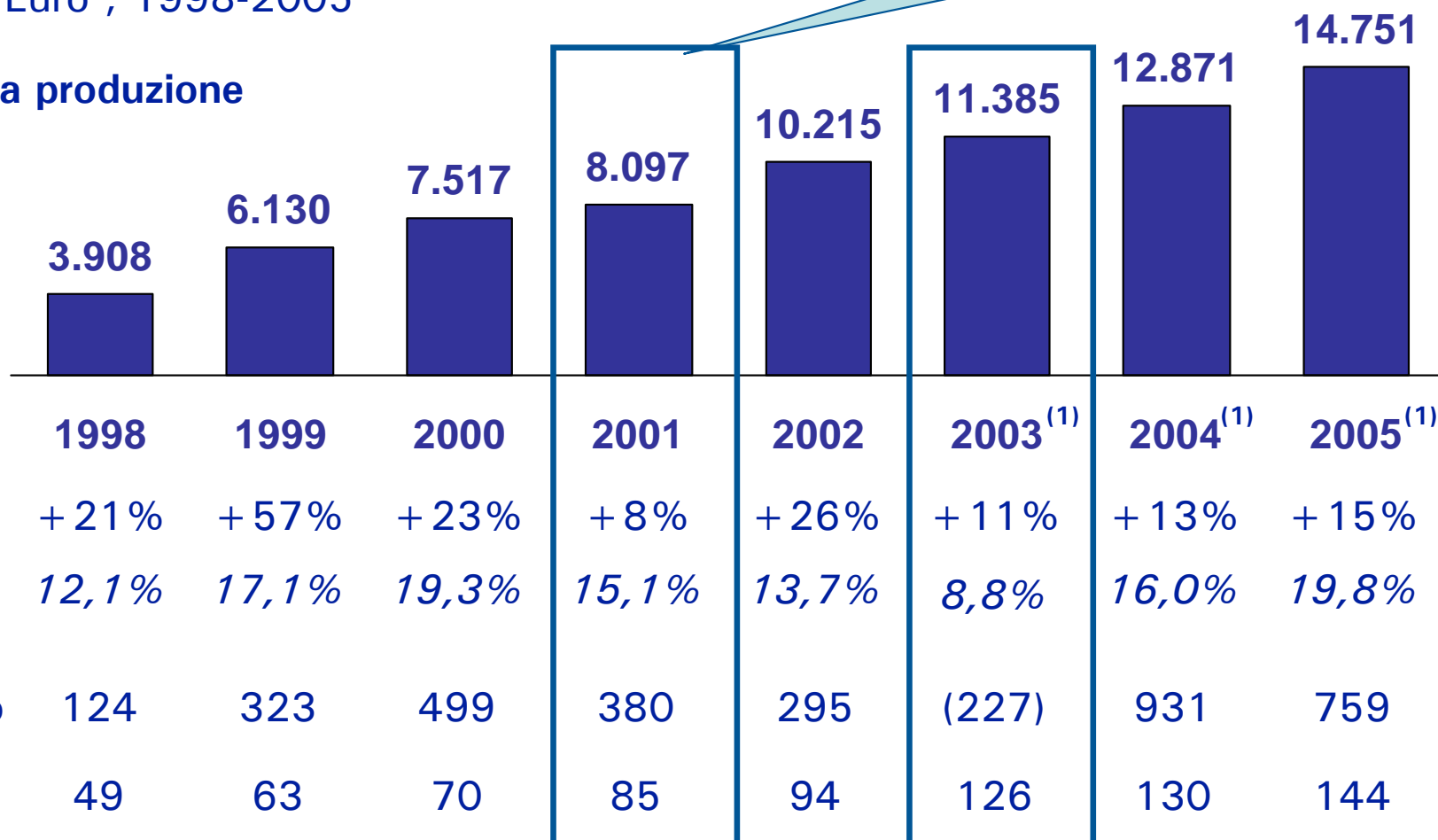


La storia nei numeri

Gruppo NoemaLife - Dati finanziari consolidati

Migliaia di Euro , 1998-2005

Valore della produzione



Crisi industria IT

Acquisizione GMD

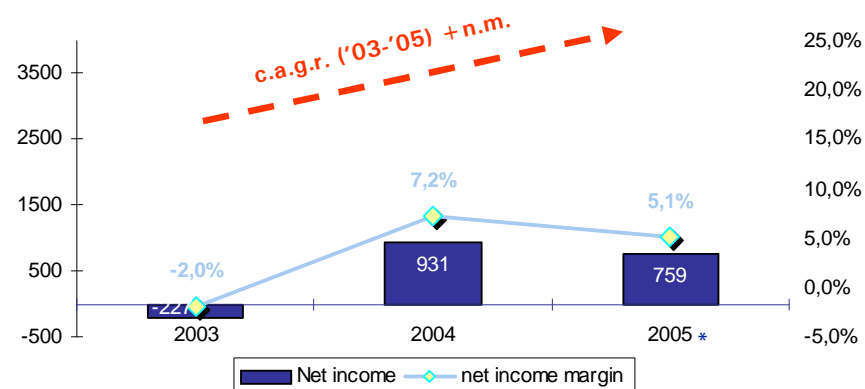
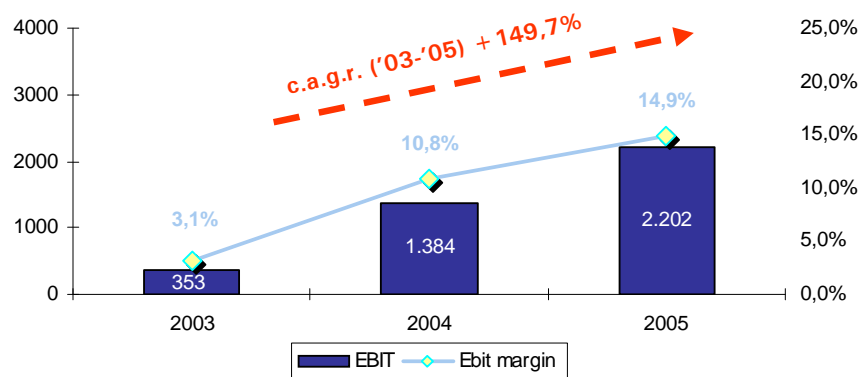
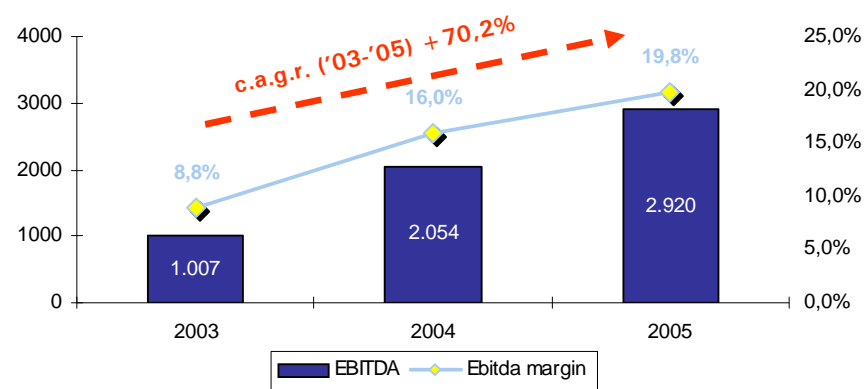
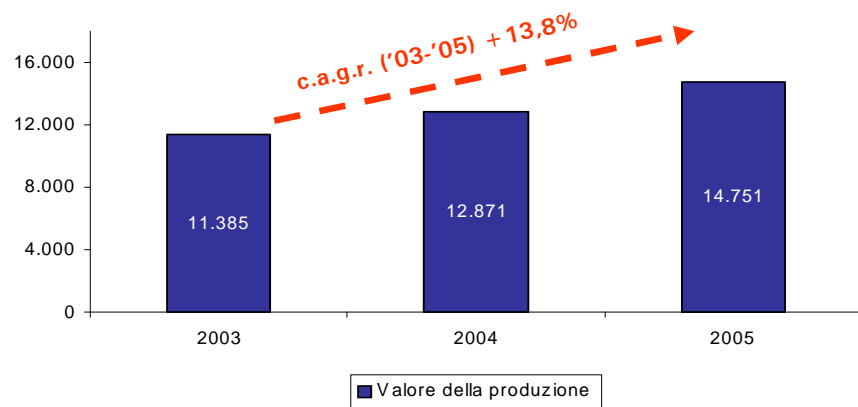
(1) IFRS

Fonte: Bilanci consolidati di Gruppo certificati da PricewaterhouseCoopers a partire dal 1999



Evoluzione del Conto Economico

Conto Economico Consolidato del Gruppo NoemaLife (IAS / IFRS)⁽¹⁾ 2003 – 2005, Migliaia di Euro



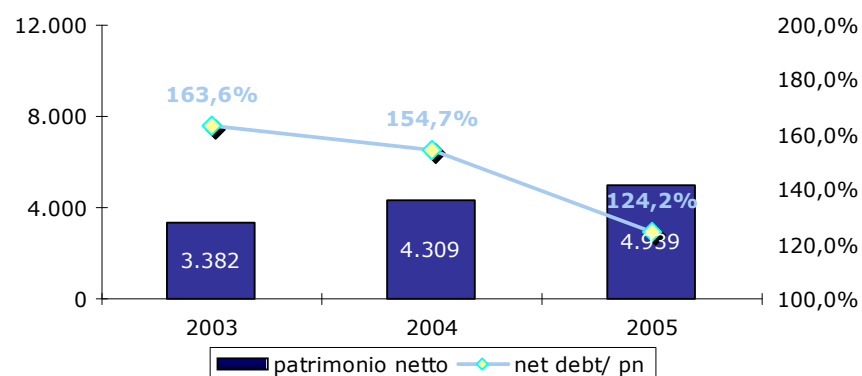
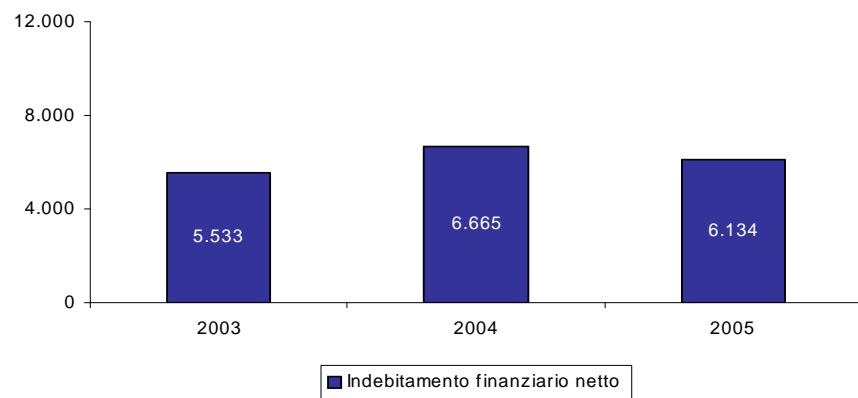
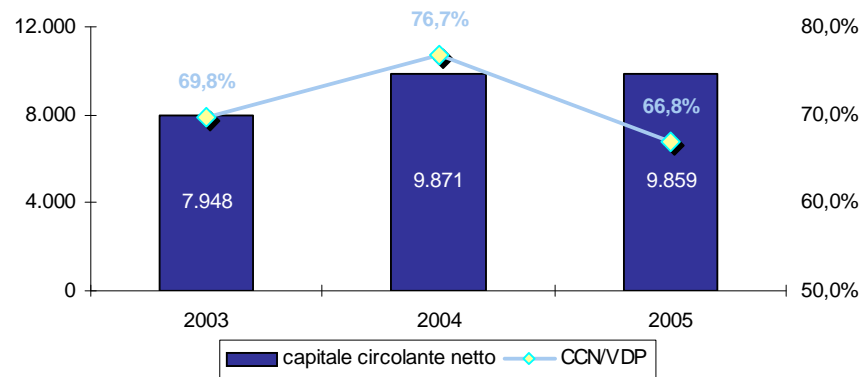
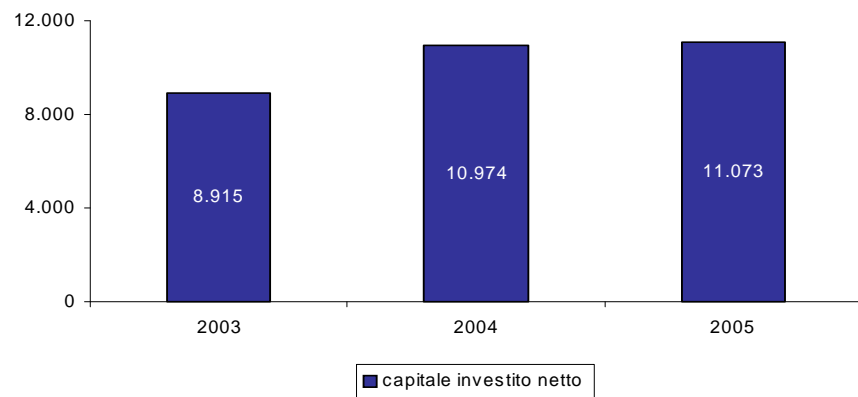
(*) La diminuzione dell'utile netto nel 2005 YOY è da imputarsi sostanzialmente all'incremento del tax rate

(1) I bilanci consolidati del Gruppo NoemaLife sono certificati da PricewaterhouseCoopers dal 1999



Evoluzione dello Stato Patrimoniale

Stato Patrimoniale Consolidato del Gruppo NoemaLife (IAS / IFRS)⁽¹⁾ 2003 – 2005, Migliaia di Euro



⁽¹⁾ I bilanci consolidati del Gruppo NoemaLife sono certificati da PricewaterhouseCoopers dal 1999



Contenuti

- L'attività di NoemaLife
- Dati finanziari principali

• L'Offerta



Offering structure

Offer size

- Azioni pre IPO 3.330.947
- Offerta in aumento di capitale scindibile fino a un massimo di 1.000.000 di azioni (inclusa greenshoe)

Offer structure

- Collocamento privato: 200.000 azioni a soggetti (< 100) nominativamente individuati
- Collocamento istituzionale: massime 800.000 azioni (inclusa la *greenshoe*). Sono esclusi USA, Giappone, Australia e Canada.

Greenshoe

- Massime 100.000 azioni (in aumento di capitale)

Listing

- Mercato Expandi- Classe 2

Lock-up

- 24 mesi azionisti fondatori e management
- 6 + 6 investitori con oltre 7.500 azioni

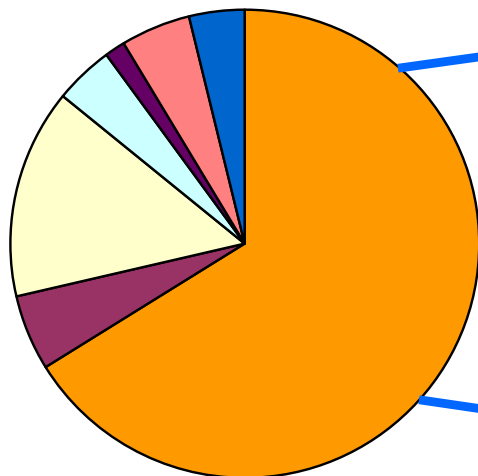
Price range

- 7,5- 10,5 Euro per azione



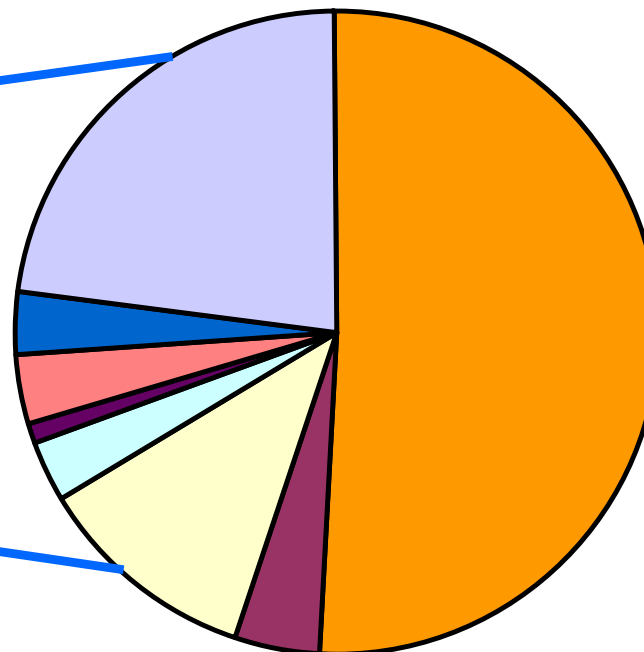
Evoluzione dell'azionariato

Azionariato pre - IPO



Azionariato post - IPO

(inclusa la greenshoe)



- | | |
|--|------------------------------|
| ■ Azionisti di Controllo | ■ Management, Amministratori |
| ■ Partner finanziari (Private Equity o simili) | ■ Società industriali |
| ■ Dipendenti | ■ Individui Privati |
| ■ Azioni proprie in portafoglio | ■ Mercato |



Timetable dell'operazione

24 Aprile	Inizio Bookbuilding
4 Maggio	Incontro con la Comunità Finanziaria
5 Maggio	Chiusura Bookbuilding
8 Maggio	Comunicazione del prezzo e allocazione
10 Maggio	Primo giorno previsto di negoziazioni



Gruppo di lavoro

EMITTENTE

Listing Partner e Global Coordinator

Co Lead Manager

Financial Advisor

Legali dell'Emittente

Legali del Consorzio

Tax Advisor

Revisori

NoemaLife S.p.A.

Rasfin Sim S.p.A.

Unipol Merchant

Tamburi e Associati

Prof. Lamandini – La Scala e Associati

NCTM

Studio Serantoni

Price Waterhouse & Coopers

