



**NOEMALIFE**  
WE CARE

**NoemaLife:**  
**Roadshow Istituzionale**

Milano, Palazzo dell'Informazione  
4 maggio 2006

# Contenuti

- **L'attività di NoemaLife**

- Dati finanziari principali

- L'Offerta



# NoemaLife: l'inizio di una nuova fase

**1996-2001**  
**Leadership nei**  
**Sistemi Informativi**  
**Diagnostici**

**2002-2005**  
**Crescita nel**  
**mercato EMR**

**2006-**  
**Protagonista del**  
**mercato**  
**dell'informatica**  
**clinica**

- **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)**



**WINDOPATH**

CLINICAL INFORMATION MODULE

**Sistema Informativo di Anatomia Patologica (AP)**

## Electronic Medical Record e Sistemi Informativi Clinici:



**ITACA**

e-health.solutions

**Piattaforma di gestione integrata dei dati e dei processi clinici**



**MERCURIO**

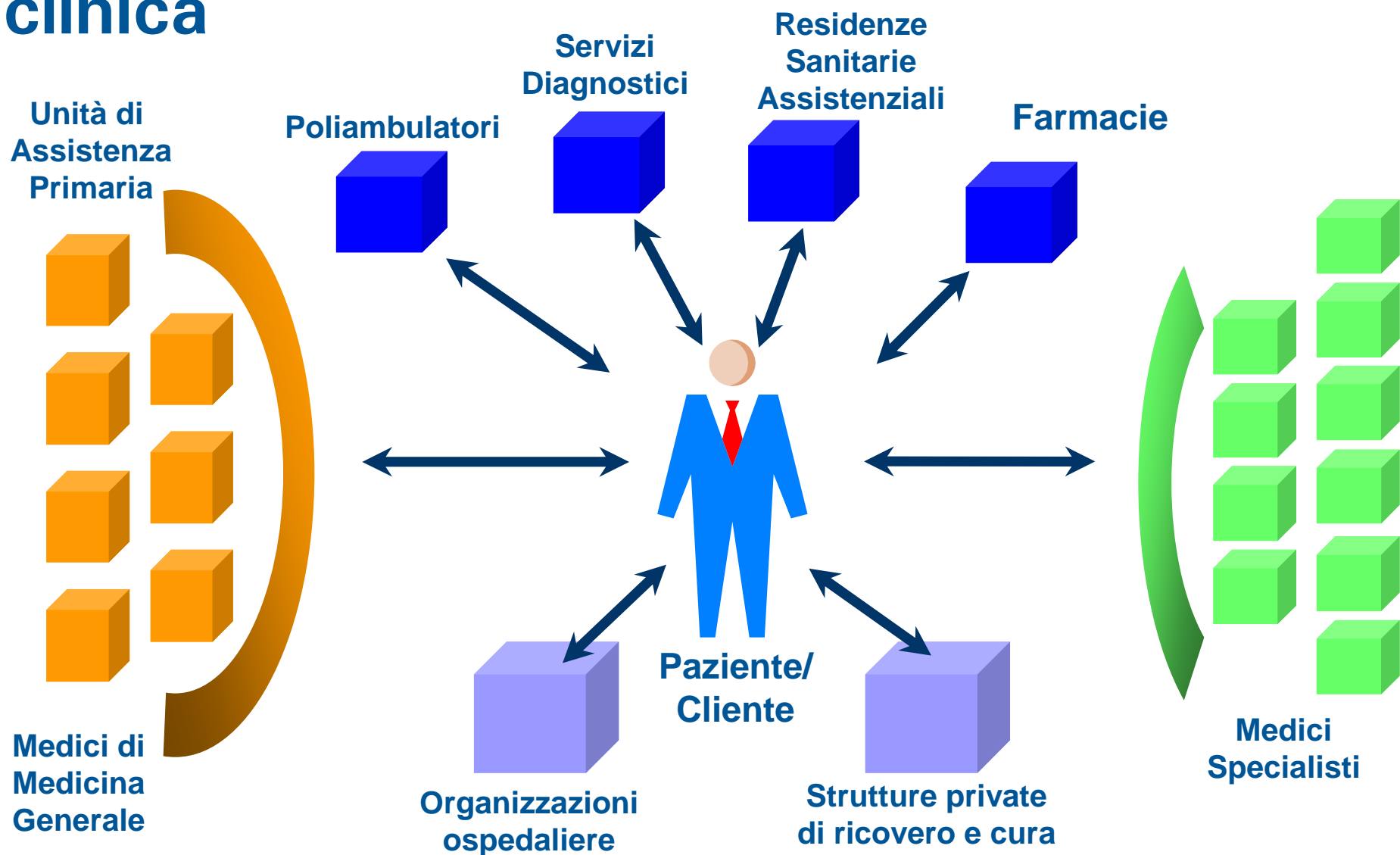
SURVEY AND AWARENESS

**Risk management batteriologico**

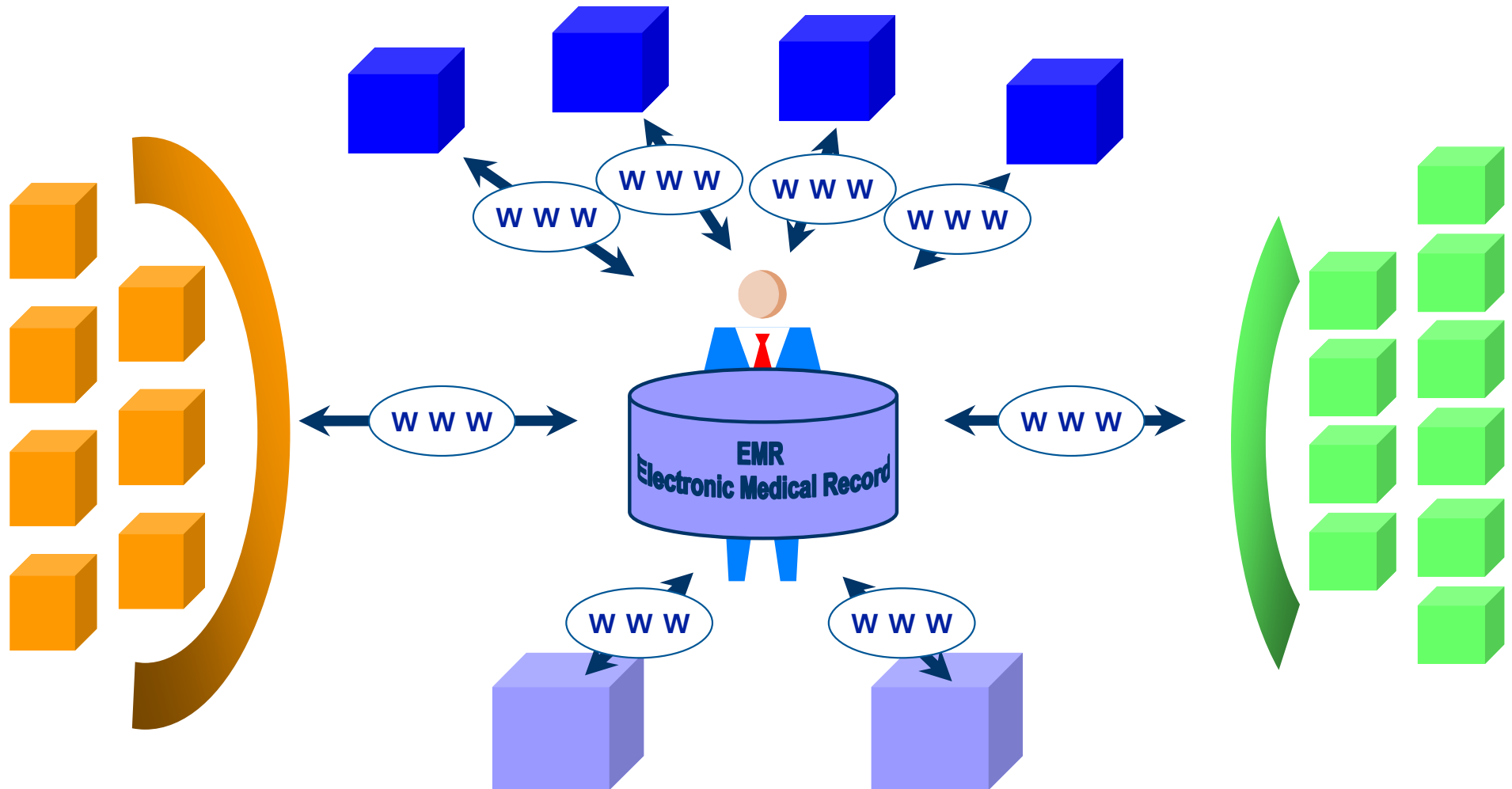
Prodotti Proprietari NoemaLife



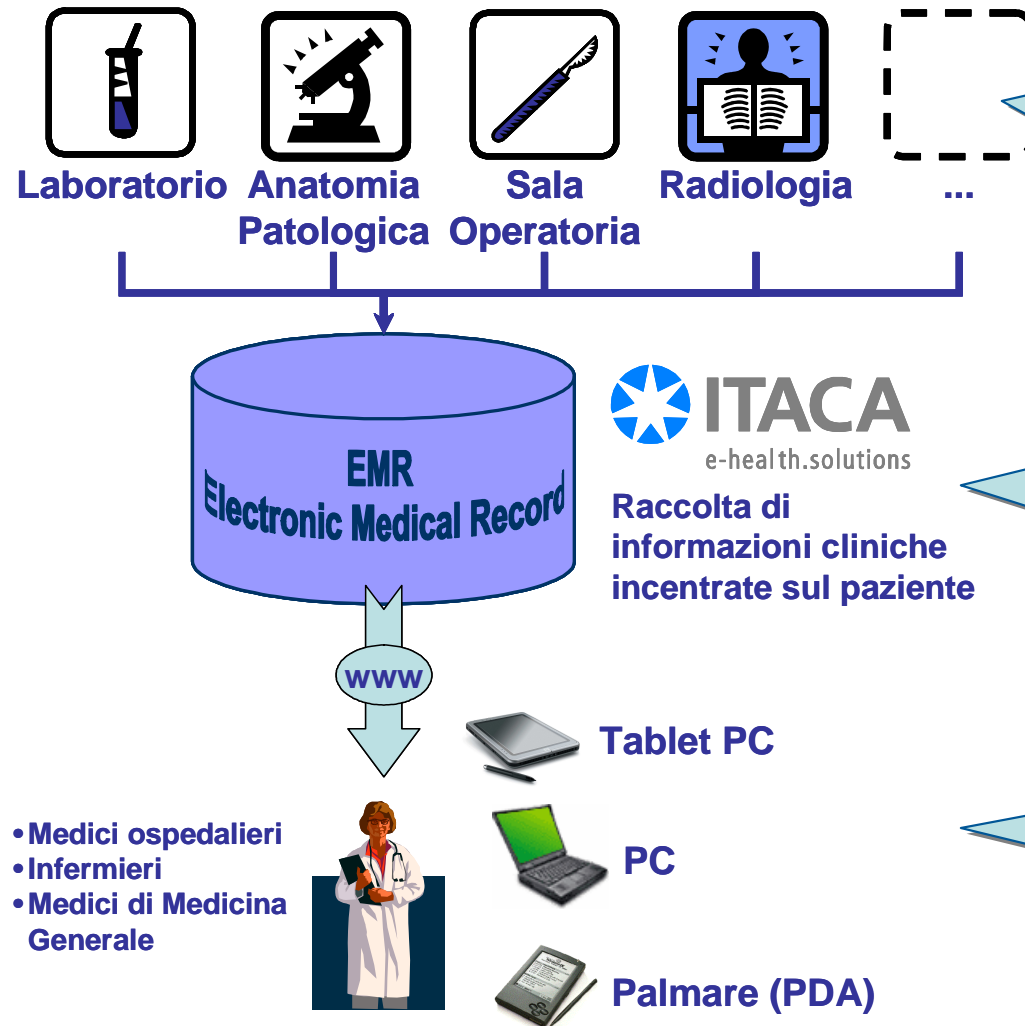
# Il paziente è al centro di una comunità clinica



# 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



# I prodotti NoemaLife

- I prodotti di NoemaLife sono progettati per aiutare le organizzazioni sanitarie a **ottimizzare i propri processi**
  - migliorandone la qualità,
  - riducendone i costi.
- In particolare **ITACA**, il prodotto di Electronic Medical Record frutto di **ingenti investimenti** a partire dal 1999, consente, con un approccio estremamente innovativo, di **raccogliere, organizzare e distribuire** in tempo reale i **dati clinici** già presenti nei sistemi clinici specialistici.
- I prodotti di NoemaLife sono **multilingua e modulari** e garantiscono: un approccio graduale all'implementazione e una ripetitività d'acquisto da parte dei clienti.



# Premi e riconoscimenti

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

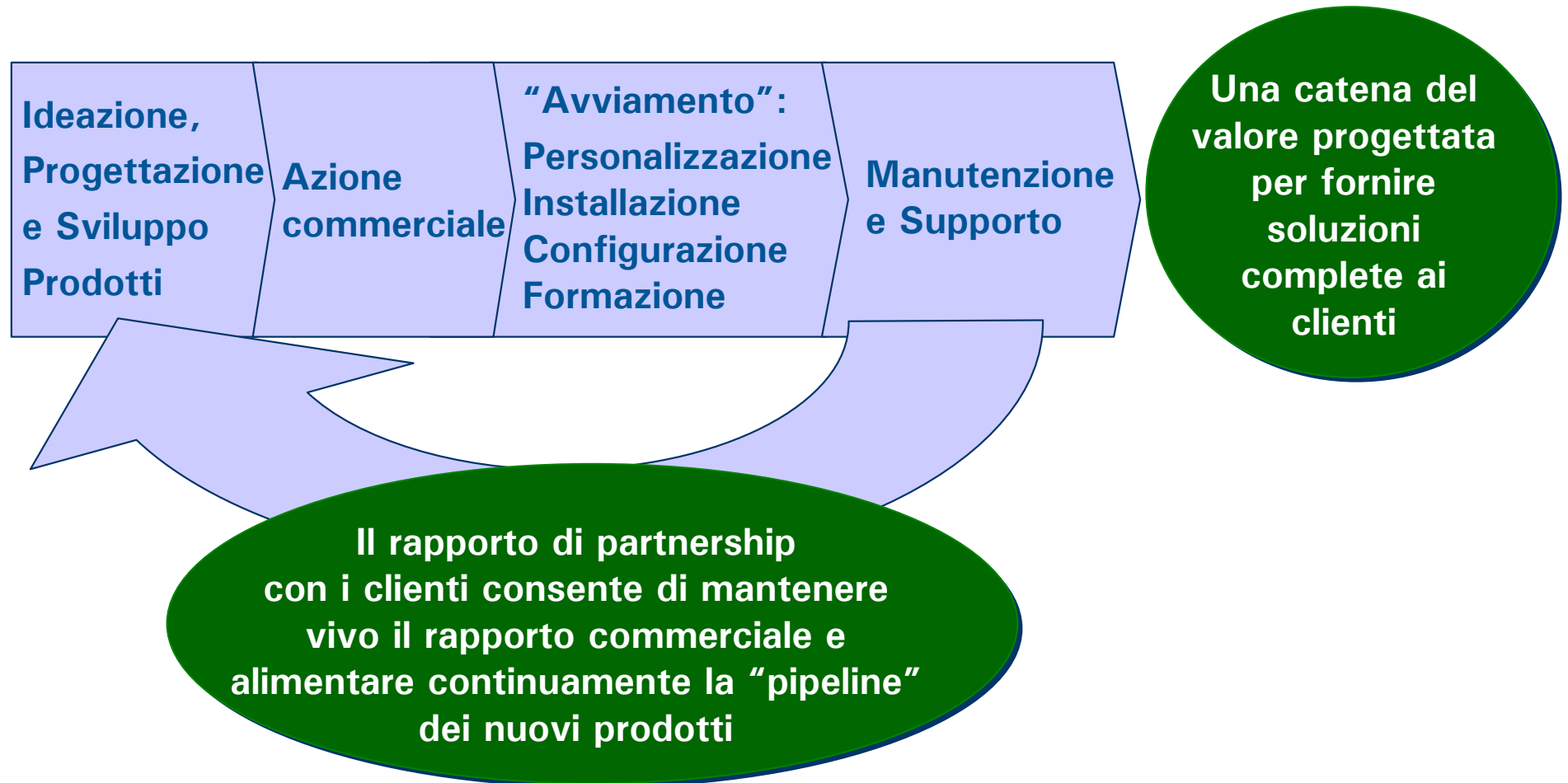
- **HEALTHCARE INFORMATION TECHNOLOGY OF THE YEAR** per la soluzione ITACA/e-health.solutions.
- **ENTREPRENEURIAL COMPANY AWARD** per la vivacità imprenditoriale e l'attività sul mercato internazionale.



**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**

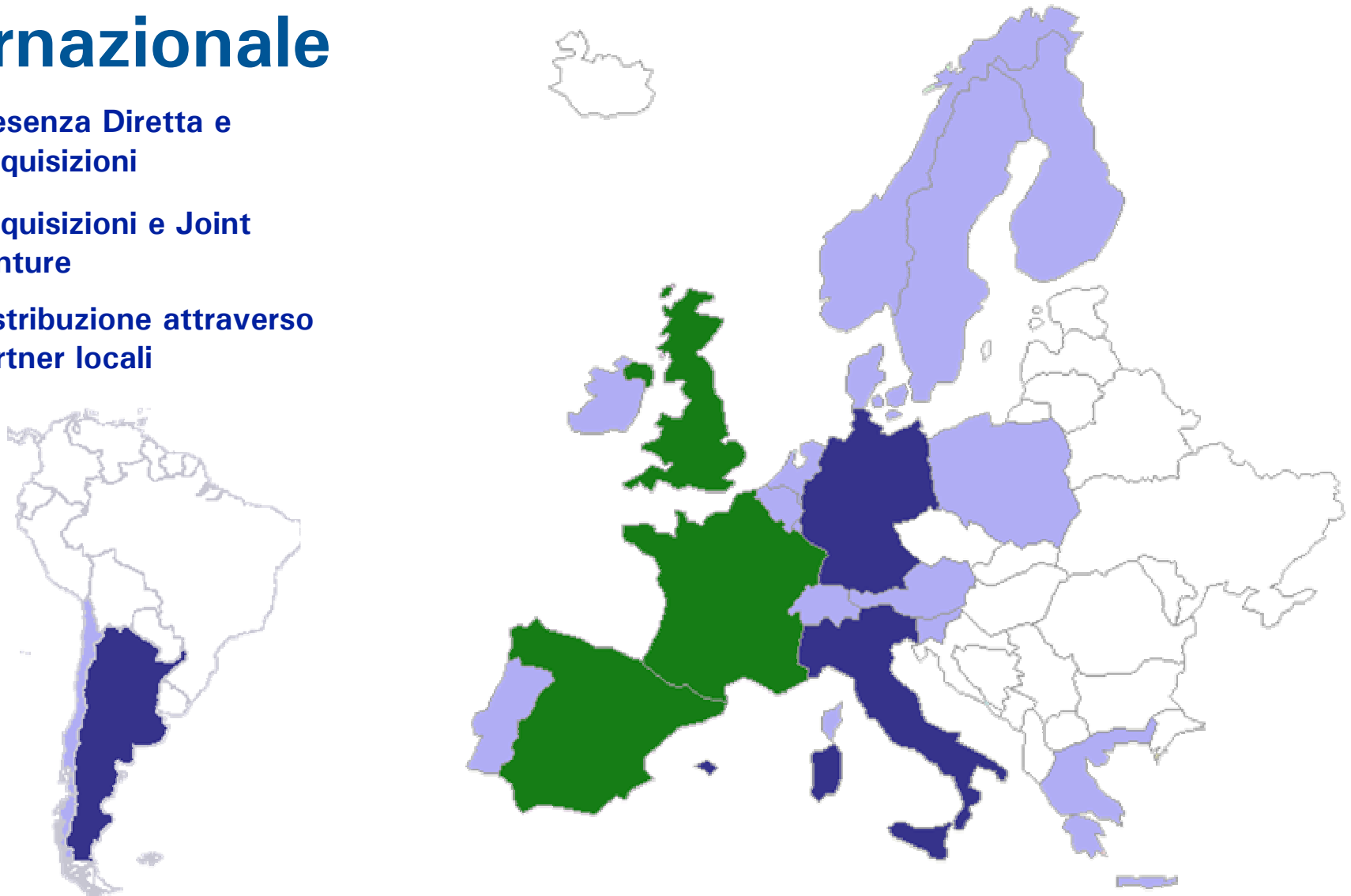


# Una value proposition completa e una proficua partnership con il cliente



# I mercati di NoemaLife: strategia internazionale

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



# La struttura competitiva del mercato

- NoemaLife è indiscusso **leader nel mercato italiano dei sistemi informativi diagnostici**, con una Market Share di oltre il 30% sul LIS. I concorrenti più prossimi, anche se distaccati di molto, sono: Bayer (Divisione diagnostica), Metafora Informatica e Unitech.
- Nell'ambito dei sistemi informativi clinici la concorrenza principale deriva dalle **soluzioni realizzate su commessa** e dalle **soluzioni verticali o specialistiche di reparto**.
- Nel mercato Europeo, tuttavia, alcuni **importanti player** stanno investendo in questa area per **realizzare nuovi prodotti** che, in molti casi, stanno già promuovendo come nel caso di Siemens, Oracle e iSoft.



# Caratteristiche principali del mercato

- Il mercato della sanità è in generale in espansione.
- In particolare il **settore dell'informatica clinica** cresce a ritmi elevati:
  - CAGR + 8% previsto fra 2004 e 2008 per il mercato LIS.
  - CAGR + 20% previsto fra 2004 e 2008 per il mercato EMR.
- Il mercato pubblico italiano è caratterizzato da **termini di pagamento molto lunghi** (in media superiori ai 300 giorni). In compenso la solvibilità dei clienti è pressoché certa.

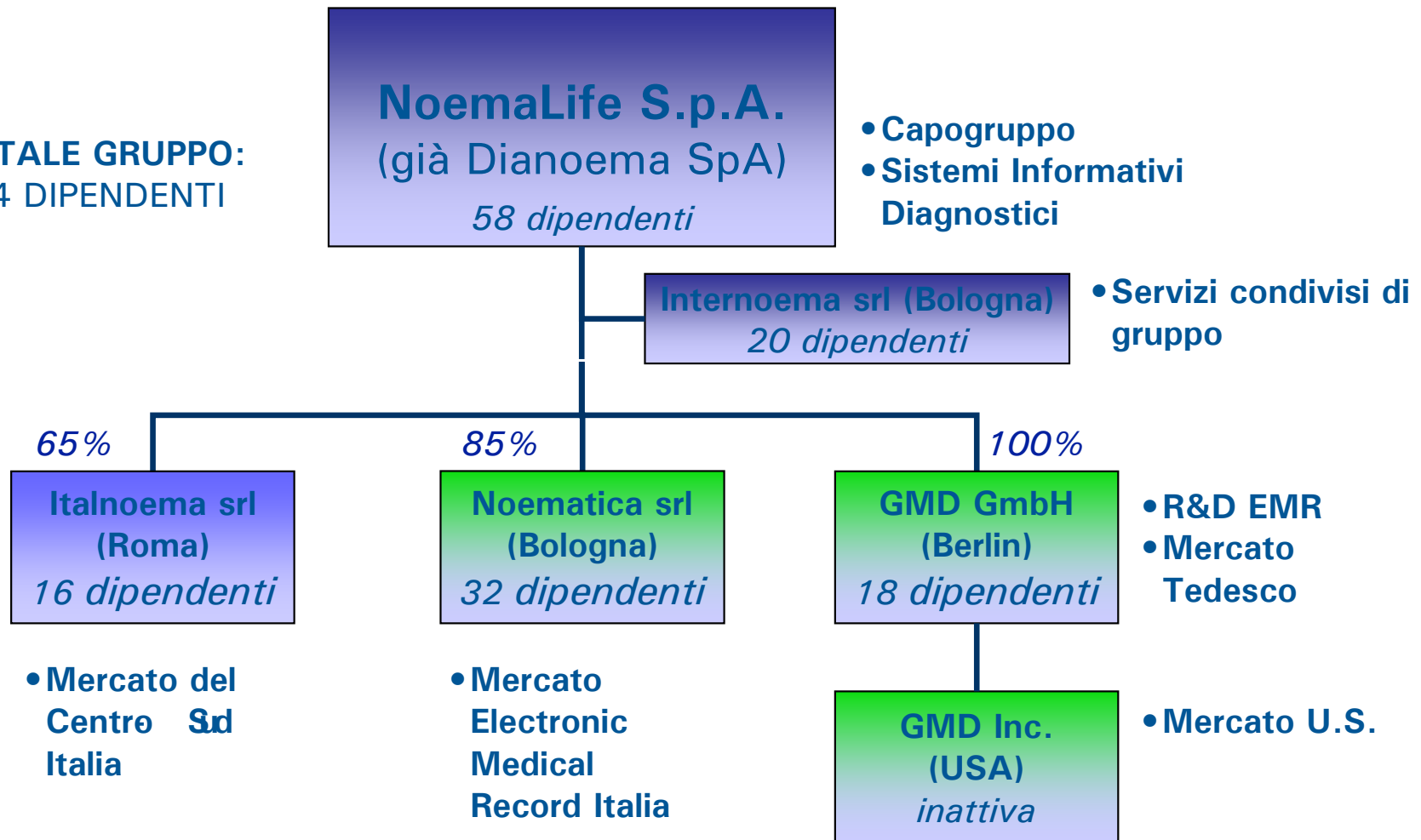


# NoemaLife: Organigramma societario

Dipendenti delle aziende NoemaLife

Dicembre 2005

**TOTALE GRUPPO:**  
144 DIPENDENTI

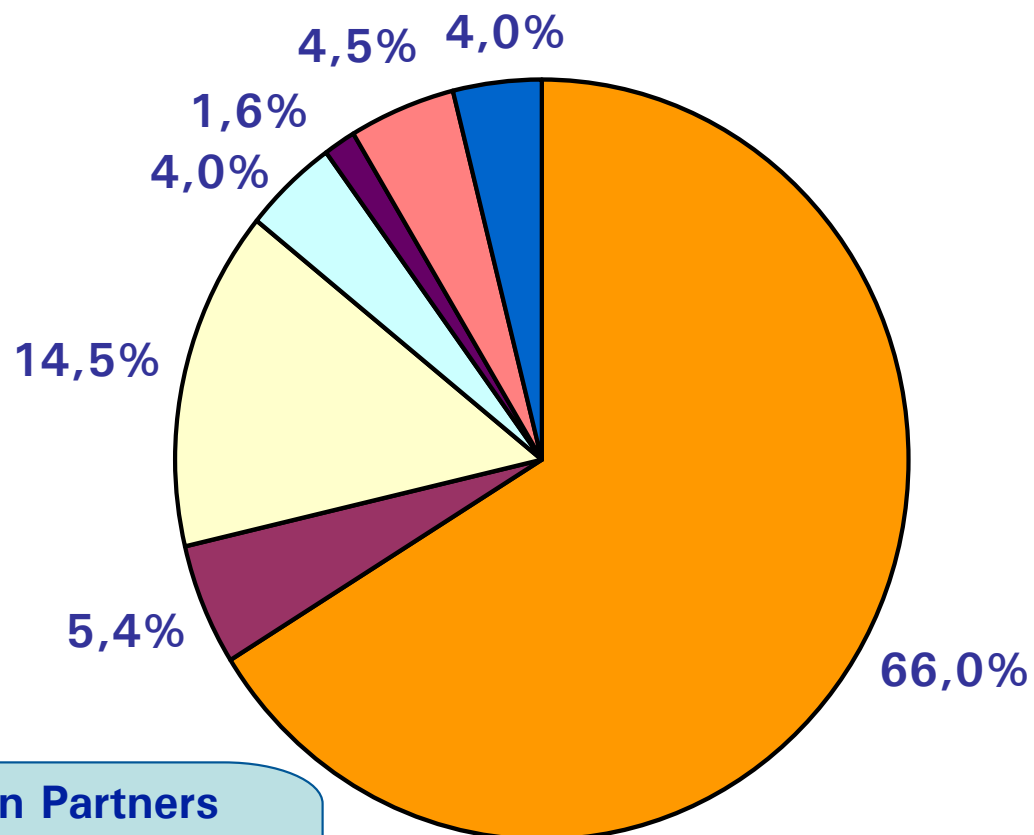


# NoemaLife: Un azionariato diffuso e internazionale

## 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

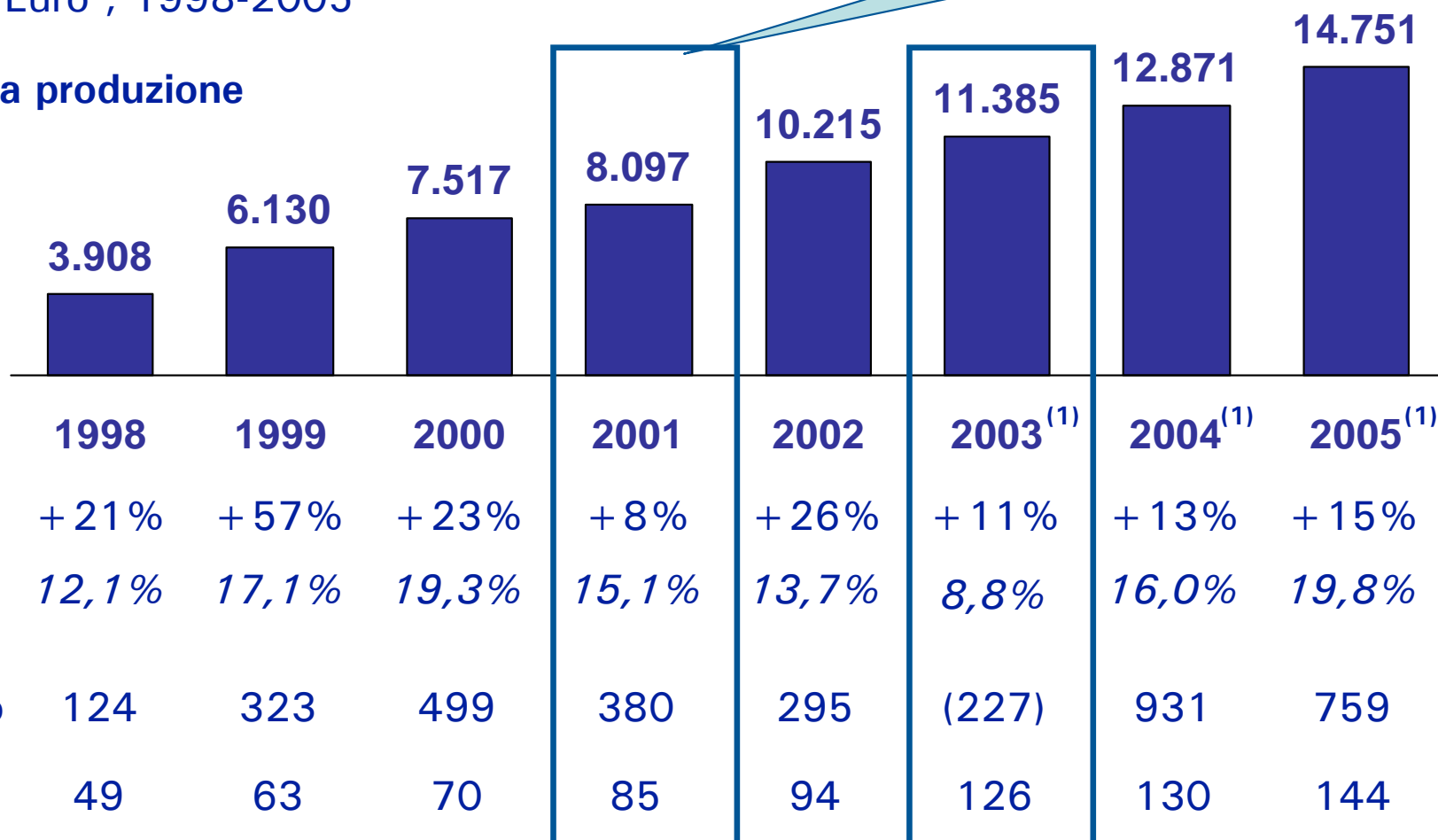


# La storia nei numeri

## Gruppo NoemaLife - Dati finanziari consolidati

Migliaia di Euro , 1998-2005

### Valore della produzione



Crisi industria IT

Acquisizione GMD

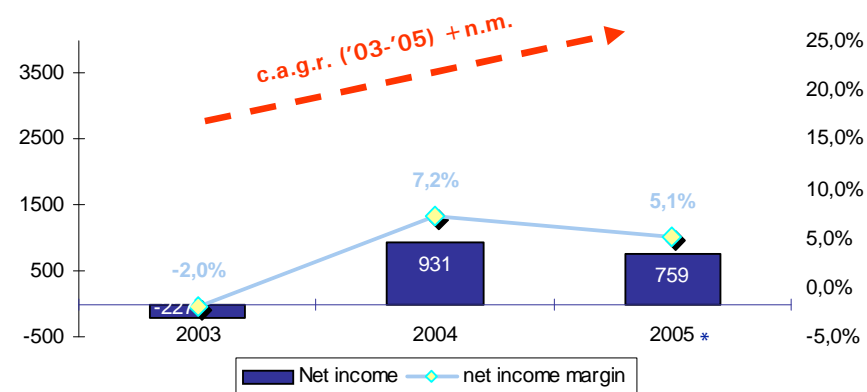
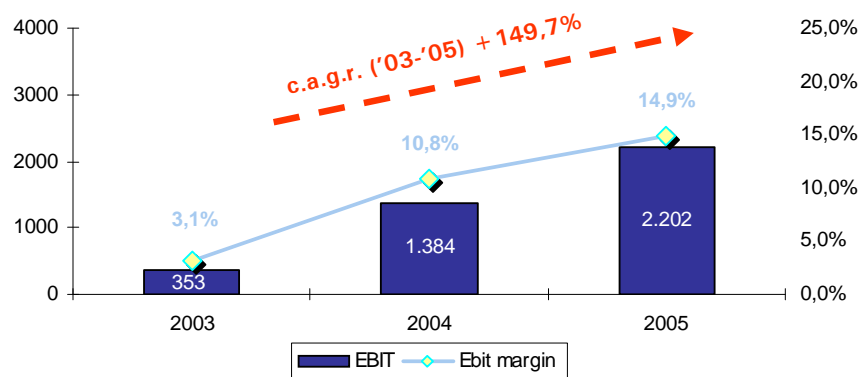
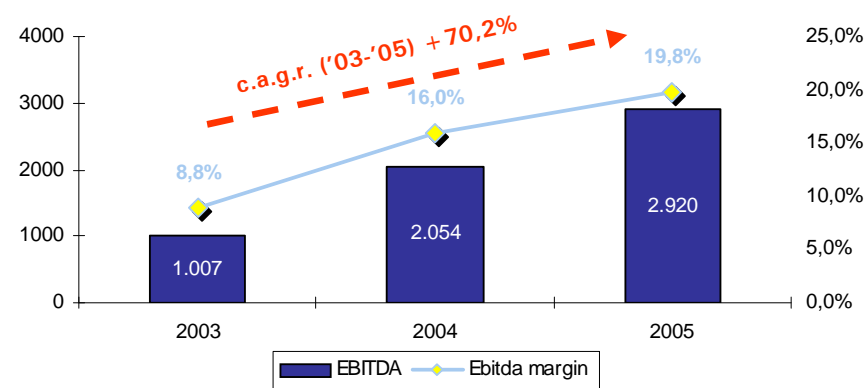
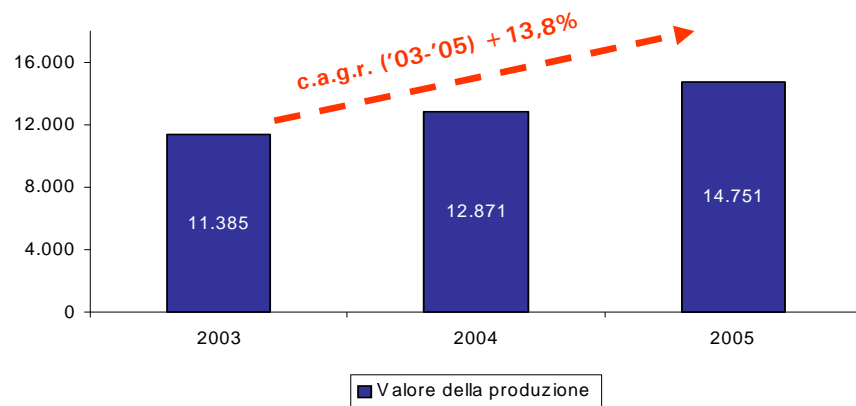
(1) IFRS

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



# Evoluzione del Conto Economico

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



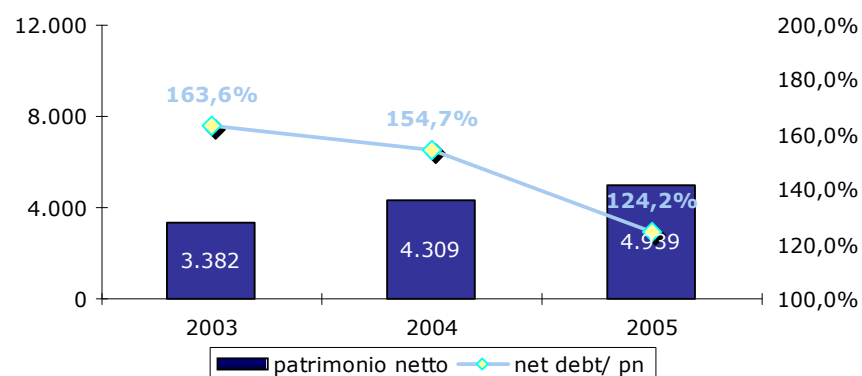
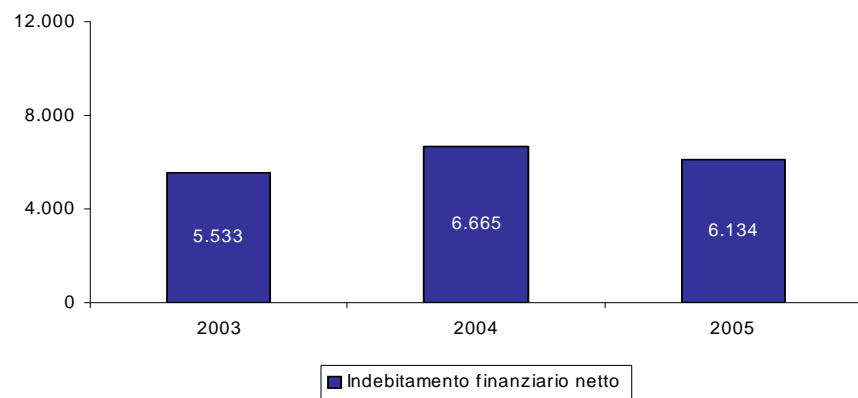
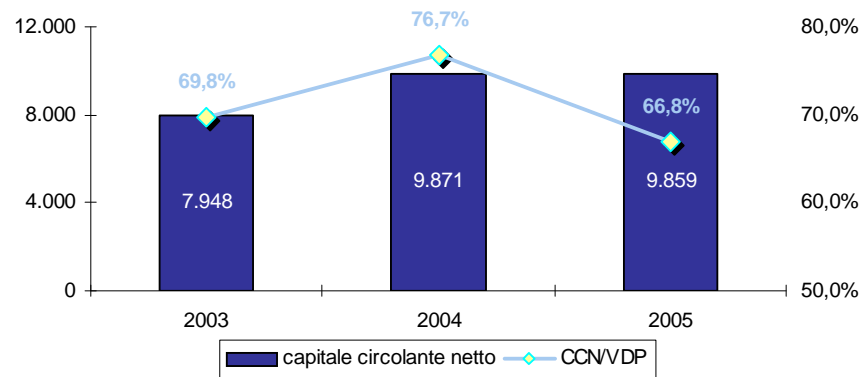
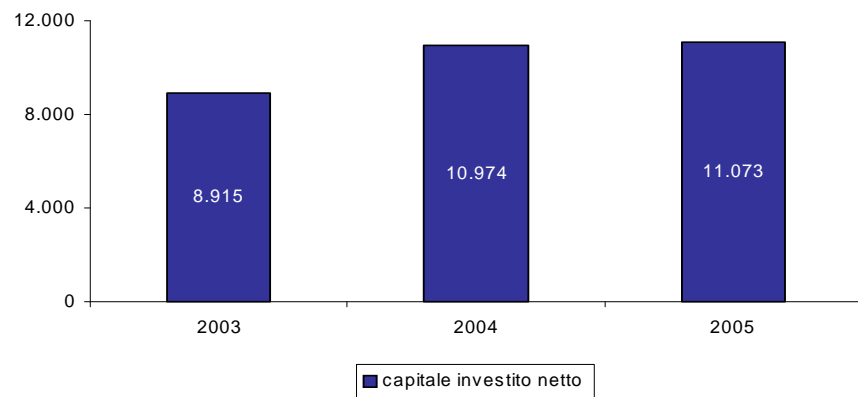
(\*) La diminuzione dell'utile netto nel 2005 YOY è da imputarsi sostanzialmente all'incremento del tax rate

(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)<sup>(1)</sup> 2003 – 2005, Migliaia di Euro



<sup>(1)</sup> 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

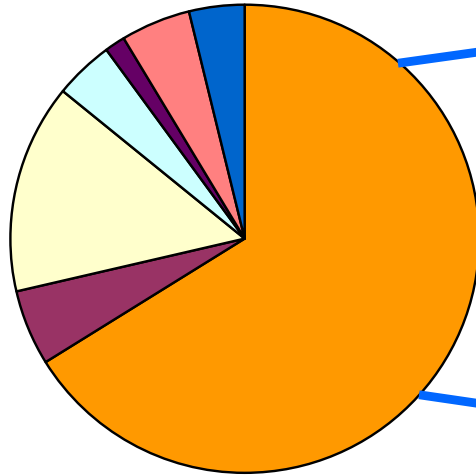
## Price range

- 7,5- 10,5 Euro per azione



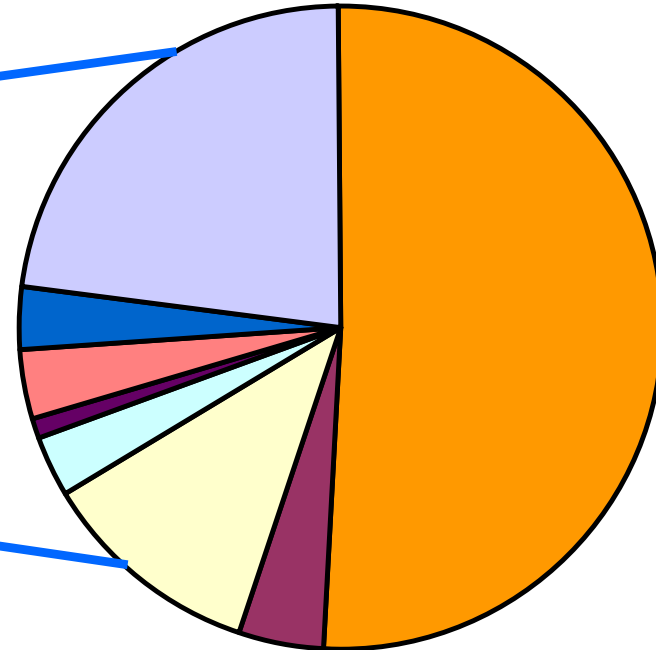
# Evoluzione dell'azionariato

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

<b>24 Aprile</b>	Inizio Bookbuilding
<b>4 Maggio</b>	Incontro con la Comunità Finanziaria
<b>5 Maggio</b>	Chiusura Bookbuilding
<b>8 Maggio</b>	Comunicazione del prezzo e allocazione
<b>10 Maggio</b>	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**

