

*Premio Claudio Demattè*

*Private Equity of the Year<sup>®</sup> 2005*

*Con il patrocinio di:*



*Con la collaborazione di:*



**AIFI**

**ERNST & YOUNG**

# Vincitore Categoria Expansion: Arca Impresa Gestioni SGR per Marr

## **Società target**

Marr è leader in Italia nella distribuzione specializzata di prodotti alimentari alla ristorazione extra domestica. La società è presente su tutto il territorio nazionale attraverso una capillare rete logistica e di distribuzione che la rende attualmente circa 15 volte superiore rispetto ai maggiori operatori nazionali. A seguito dell'operazione di private equity la società è stata quotata alla Borsa Valori di Milano - Segmento Star (giugno 2005)

**Fatturato** (31/12/2004): 794,8 milioni di Euro

**N° dipendenti** (31/12/2004): 844 (media annua)

## **Dati relativi all'investimento**

Data di entrata: maggio 2003

Data di uscita: giugno 2005

Ammontare investito (Euro Mln): 100

Quota acquisita: 33,3% (l'investimento è stato realizzato con Barclays Private Equity in veste di joint lead investor)

Quota disinvestita: 33,3%

## **Iniziative per il miglioramento della gestione**

*Incremento presenza sui mkt esteri:* la presenza sui mercati esteri non è ritenuta significativa per lo sviluppo strategico

*Operazioni finanza straordinaria:* acquisizione di due società concorrenti, avvio dell'operatività di due nuovi agenti con deposito, sviluppo di due piattaforme operative

*% fatturato nuovi prodotti (31/12/2004):* 29%

*% fatturato nuovi mercati (31/12/2004):* n.a.

*Nuovi brevetti di prodotto o di processo:* n.a.

*Certificazioni di qualità:* ISO 9001, ISO 2000, HACCP (DS 30027-UNI 10854)

*Investimenti ambientali e di sicurezza:* sono state perfezionate le procedure di "tracciabilità" e installati software per il mantenimento di rigorosi parametri di qualità

## **Performance economiche società target**

Periodo:	Pre Investimento	Investimento
CAGR fatturato:	10,3%	9,3%
Variazione EBITDA/Sales:	6,1%	6,2%
Variazione quota di mkt:	4,9%	5,9%
Variazione fatturato mkt esteri:	6,6%	8,7%
Variazione CAPEX:		+115%
Variazione R&D:		non significativa
Variazione N° addetti:		+8%
Variazione fatturato/addetto:		+11,3%

## **Professionalizzazione manageriale e risorse umane**

*Inserimento manager esterni:* CFO

*Coinvolgimento azionario manager chiave:* AD e 10 managers attraverso un piano di stock option pari al 2% del capitale sociale

*Programmi di incentivazione:* stock option

*Variazione spesa per formazione:* n.a. (la società mantiene un costante livello di formazione e aggiornamento del personale)

## **Corporate governance**

*Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti:* 4 membri del CdA non esecutivi

*Certificazione bilanci:* pre investimento

*Informativa societaria:* sin dall'ingresso dell'investitore, la società ha predisposto il pacchetto di reporting richiesto per la quotazione al Segmento Star

*Adozione codici di corporate governance:* codice di autodisciplina

*Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder:* miglioramento della comunicazione in funzione degli adempimenti richiesti per la quotazione

## Vincitore categoria Buy out: Interbanca per DiaSorin

### Società target

La DiaSorin è il risultato dell'evoluzione in società indipendente della preesistente unità di business immunodiagnostici di Sorin Biomedica, primaria società biomedicale italiana appartenente al gruppo SNIA. Operativa fin dalla fine degli anni '60 nel settore della diagnostica radioimmunologica, DiaSorin si propone oggi come la più rilevante realtà nazionale nella biotecnologia applicata alla diagnostica.

**Fatturato** (31/12/2004): 142,5 milioni di Euro

**N° dipendenti** (31/12/2004): 701

### Dati relativi all'investimento

Data di entrata: ottobre 2000

Data di uscita: marzo 2005

Ammontare investito (Euro Mln): 12,3

Quota acquisita: 15%

Quota disinvestita: 15%

### Iniziative per il miglioramento della gestione

*Incremento presenza sui mkt esteri:* apertura divisione scienze biomolecolari presso l'Università Bicocca di Milano

*Operazioni finanza straordinaria:* acquisizione della divisione diagnostica di Altana Pharma AG

*% fatturato nuovi prodotti (31/12/2004):* n.a.\*

*% fatturato nuovi mercati (31/12/2004):* n.a.

*Nuovi brevetti di prodotto o di processo:* i brevetti realizzati tra il 2000 e il 2003 verranno registrati tra il 2005 e il 2006

*Certificazioni di qualità:* UNI EN ISO 9000-2000, UNI CEEN 13485, UNI EN ISO 9001

*Investimenti ambientali e di sicurezza:* la società possiede da sempre elevati standard di sicurezza

\* per riservatezza non è riportato il fatturato dei nuovi prodotti

### Performance economiche società target

Periodo:	Pre Investimento	Investimento
CAGR fatturato:	-5,40%	13,60%
Variazione EBITDA/Sales:	-4,60%	22,20%
Variazione quota di mkt:	n.a.	n.a.
Variazione fatturato mkt esteri:	54,20%	74,50%
Variazione CAPEX:		+22,3%
Variazione R&D:		+26,2%
Variazione N° addetti:		+38,3%
Variazione fatturato/addetto:		+12,1%

### Professionalizzazione manageriale e risorse umane

*Inserimento manager esterni:* CFO. Il top management è espressione degli azionisti di minoranza che hanno partecipato all'operazione di buy out

*Coinvolgimento azionario manager chiave:* i manager hanno acquisito una quota azionaria del 10% al momento dell'investimento, successivamente incrementata al 22%

*Programmi di incentivazione:* piano di stock option a favore di amministratori e dipendenti

*Variazione spesa per formazione:* il personale occupato presso DiaSorin possiede un elevato livello di formazione

### Corporate governance

*Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti:* NO

*Certificazione bilanci:* post investimento

*Informativa societaria:* CE, SP e rendiconto finanziario mensili

*Adozione codici di corporate governance:* codice etico e procedure per rispetto Legge 231

*Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder:* verso sistema bancario e azionisti finanziari

# “Premio Speciale” Turnaround: 21 Investimenti per Trudi

## Società target

Trudi opera nel settore del peluche di qualità dove è leader in Italia ed è presente nel settore del giocattolo in legno con il marchio Sevi. La società realizza il 100% della produzione presso terzisti localizzati in Far East e distribuisce i propri prodotti in Italia attraverso una rete di agenti e all'estero tramite due società controllate (Germania e Spagna), una joint venture (Francia) e un network di distributori nei principali Paesi.

**Fatturato** (31/12/2004): 22,2 milioni di Euro

**N° dipendenti** (31/12/2004): 102

## Dati relativi all'investimento

Data di entrata: ottobre 2002

Data di uscita: aprile 2005

Ammontare investito (Euro Mln): 1,6

Quota acquisita: 27%

Quota disinvestita: 27%

## Iniziative per il miglioramento della gestione

*Incremento presenza sui mkt esteri:* accordi distributivi in Russia, Giappone, USA ed Est Europa

*Operazioni finanza straordinaria:* acquisizione della Trudi GHBH, acquisto di un buying office a Singapore, controllo della francese Trudi e Sevi S.A.

*% fatturato nuovi prodotti (31/12/2004):* 50%\*

*% fatturato nuovi mercati (31/12/2004):* 8%

*Nuovi brevetti di prodotto o di processo:* NO

*Certificazioni di qualità:* certificazioni per l'ingresso nel mercato USA

*Investimenti ambientali e di sicurezza:* la società ha investito 300.000 Euro per test di sicurezza su nuovi prodotti e per l'ottenimento delle certificazioni per ingresso nel mercato USA

*\* La società introduce annualmente nuovi prodotti*

## Performance economiche società target

Periodo:	Pre Investimento	Investimento
CAGR fatturato:	-2,0%	+1,0%
Variazione EBITDA/Sales:	negativo	16,0%
Variazione quota di mkt:	n.a.	n.a.
Variazione fatturato mkt esteri:	34,0%	42,0%
Variazione CAPEX:		+41%
Variazione R&D:		n.a.
Variazione N° addetti:		+13,3%
Variazione fatturato/addetto:		-9,9%*

*\* Sono state internalizzate le funzioni “sviluppo prodotto” e “controllo qualità” svolte in precedenza esternamente*

## Professionalizzazione manageriale e risorse umane

*Inserimento manager esterni:* AD, Direttore R&D, Direttore Vendite Italia, Direttore Operations, Country Manager Singapore e Trudi Iberia S.A.

*Coinvolgimento azionario manager chiave:* AD attraverso un piano di stock option pari al 5% del capitale sociale

*Programmi di incentivazione:* management by objectives e performance contract con consulenti esterni

*Variazione spesa per formazione:* pari allo 0,3% del fatturato al momento dell'uscita (era nulla al momento dell'investimento)

## Corporate governance

*Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti:* 4 membri del CdA, di cui 2 indipendenti

*Certificazione bilanci:* pre investimento

*Informativa societaria:* mensile (fatturato, ordini, n° clienti, margini, PFN, CCN, marketing, comunicazione, investimenti); CE e SP trimestrale; budget annuale, piano triennale

*Adozione codici di corporate governance:* codice etico

*Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder:* miglioramento della comunicazione su tutti i livelli