

GARDALAND

SOCIETÀ

Gardaland, società leader a livello italiano nella gestione dei parchi di divertimento, è in Europa uno dei principali operatori con più lunga tradizione, avendo iniziato la sua attività nel settore già nel 1975 sulla riva veronese del Lago di Garda, vicino a Lazise. Gardaland accoglie circa 3 milioni di visitatori l'anno, pari al 3% del mercato europeo, con una indiscussa posizione di leadership in Italia.

INVESTIMENTO (2005)

Nell'aprile 2002 la società Cornel, controllata da Aletti Merchant (oggi Efibanca) e Aletti Private Equity SGR, congiuntamente a Investindustrial in quote paritetiche e con la partecipazione del fondo ILP II, ha acquisito il 90% circa di Gardaland SpA.

Al fine di dare corso all'operazione, Cornel ha costituito TPH SpA, che a sua volta, attraverso TP SpA poi fusasi con Gardaland, ha portato a termine l'operazione acquisendo oltre il 90% del capitale della target dalle famiglie storiche fondatrici del Parco, consentendo ad alcuni azionisti venditori di reinvestire una quota di minoranza nel veicolo italiano di controllo.

L'operazione condotta dagli investitori finanziari ha permesso alla società di consolidare la propria struttura manageriale e di razionalizzare la compagine azionaria. La società ha investito nello sviluppo di una nuova linea di business: il Gardaland Hotel Resort, entrato a pieno regime nel corso del periodo di investimento.

DISINVESTIMENTO (2006)

Nel novembre 2006 Cornel ha ceduto la propria quota di THP SpA, congiuntamente agli altri soci di minoranza, al trade-buyer Merlin Entertainment Group, controllato dal gruppo Merlin parte del fondo Blackstone. Ad esito dell'operazione i soci di Cornel hanno parzialmente reinvestito nel nuovo veicolo di controllo.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Aletti Private Equity è la management company di due fondi di private equity: Fondo Dimensione Impresa, che investe in quote di minoranza, anche in co-investimento con altri operatori, principalmente in aziende di piccola e media dimensione e Fondo Dimensione Network, che investe in quote di maggioranza in aziende industriali di piccola e media dimensione.

MESGO

SOCIETÀ

Mesgo SpA produce compounding nell'intera gamma delle mescole della gomma innovative, al silicone e fluorurate. Le applicazioni delle mescole vanno da quelle tradizionali legate all'industria meccanica fino alle più avanzate relative ai settori dell'automotive, degli elettrodomestici e dell'industria alimentare. La società opera all'interno del distretto industriale lombardo, ove vi è una elevata concentrazione degli operatori del settore ed una riconosciuta leadership italiana.

INVESTIMENTO (2005)

L'ingresso di Aletti Private Equity è avvenuto nel maggio 2005 attraverso un veicolo appositamente costituito, Mesgo Holding Srl, detenuto da Aletti Private Equity e da alcuni dei soci appartenenti alla originale compagine azionaria delle società target, che ha acquisito il 100% di Mes.Go Srl controllante di Mes.Go Compounding Srl.

Nel gennaio 2006 il veicolo ha fuso per incorporazione le due società target e ridenominato la società Mesgo SpA, razionalizzando la catena di controllo.

Durante il periodo di permanenza del fondo è stato aperto uno stabilimento produttivo in Polonia, sono stati inseriti manager esterni con esperienze di rilievo presso multinazionali del settore ed inoltre sono state avviate nuove iniziative nel campo dell'informativa societaria, quali reportistica mensile e analisi di performance per linee di business.

DISINVESTIMENTO (2007)

Terminato il progetto di razionalizzazione ed internazionalizzazione produttiva, nel luglio 2007 Aletti Private Equity ha ceduto la propria quota ai soci industriali.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Aletti Private Equity è la management company di due fondi di private equity: Fondo Dimensione Impresa, che investe in quote di minoranza anche in co-investimento con altri operatori principalmente in aziende di piccola e media dimensione e Fondo Dimensione Network, che investe in quote di maggioranza in aziende industriali di piccola e media dimensione.

GRUPPO ARCTE

SOCIETÀ

Da oltre 50 anni la società opera nel settore dell'intimo e beach wear, maschile e femminile, con un giro di affari pari a circa 50 milioni di Euro. La società sviluppa e distribuisce i prodotti di elevata qualità con propri marchi. Il Gruppo Arcte è articolato in 4 linee di business: dettaglio uomo, dettaglio donna ed estero che presidiano la fascia alta e media del mercato, mentre l'ingrosso, costituito essenzialmente da pigiameria uomo e donna, è posto a presidio della fascia bassa. La Società distribuisce in tutto il mondo attraverso oltre 4000 punti vendita specializzati.

INVESTIMENTO (2005)

Le principali ragioni che hanno spinto Alto Partners ad investire in Gruppo Arcte sono state: un innegabile vantaggio competitivo fondato su prodotti di qualità e sulla rete capillare in Italia; l'alta qualità del business garantita da stabili ed elevati margini; la significativa e costante crescita del mercato estero e la possibilità di aprire nuovi mercati ed una forza lavoro ed un management dotati di comprovata esperienza e competenze professionali elevate.

L'acquisizione del Gruppo Arcte è avvenuta tramite una NewCo e operativamente il valore apportato da Alto Partners si è concretizzato attraverso:

- l'ulteriore diminuzione di costi di produzione ottenuta con un incremento del livello di outsourcing presso fornitori con un costo del lavoro più basso;
- un perfezionamento della strategia commerciale con un focus particolare sui mercati esteri tramite l'apertura di due filiali commerciali in Francia e in Spagna e l'aumento della penetrazione su mercati con importanti tassi di crescita come la Russia;
- il perfezionamento di due importanti accordi di licenza con Replay e Patrizia Pepe.

DISINVESTIMENTO (2007)

Nel maggio 2007 Alto Partners ha ceduto l'intera partecipazione nel Gruppo Arcte alla società olandese Burani Designer Holding BV, appartenente alla famiglia Burani. L'operatore di private equity con questa modalità di disinvestimento ha fornito al Gruppo Arcte i presupposti per realizzare una crescita internazionale altrimenti difficilmente raggiungibile.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Alto Partners è stata costituita con l'obiettivo di dar vita ad una società di gestione indipendente, attiva nell'industria del Private Equity e dedicata al mercato italiano delle imprese di piccola e media dimensione in Italia. Alto Partners di fonda sulla consolidata esperienza e professionalità di un team che capitalizza un ampio set di competenze non solo finanziarie ma anche manageriali ed ha sinora investito un totale di Euro 200 milioni in 19 società italiane.

SCREEN SERVICE BROADCASTING TECHNOLOGIES

Vincitore Categoria Buy Out

SOCIETÀ

Fondata a Brescia nel 1988, Screen Service Broadcasting Technologies è attiva nella manutenzione delle reti di trasmissione televisiva; nel 1998 ha iniziato la produzione interna di apparati per la trasmissione di segnali televisivi analogici. Dal 2001 si dedica allo sviluppo di una linea di apparecchiature rispondenti ai nuovi standard tecnologici DVB-T in Europa e ATSC negli USA.

INVESTIMENTO (2004)

Il 100% del capitale di Screen Service Broadcasting Technologies è stato acquisito nel settembre 2004 attraverso un'operazione di Leverage Buy Out da una NewCo partecipata da Cape tramite il fondo CNPEF e dall'imprenditore fondatore, congiuntamente con altri manager che sono entrati a fare parte dell'azionariato post buy out. La società nel periodo di investimento del fondo ha visto una crescita significativa del giro di affari (EBITDA 47,5%) oltre che un miglioramento della marginalità in termini di EBITDA margin, grazie anche all'acquisizione di tre aziende: Innovaction, specializzata nella progettazione e assemblaggio di componenti, MBI, società di R&S, e SSS, società specializzata in servizi di supporto tecnico, oltre che l'apertura di una filiale distributiva negli USA.

Tali operazioni hanno consentito alla società di ottenere un importante vantaggio tecnologico rispetto ai propri competitors, in particolare per quanto riguarda il posizionamento della società nelle nicchie di mercato emergenti, come quella degli apparecchi per la diffusione del segnale digitale su apparecchiature mobili.

DISINVESTIMENTO (2007)

Nel giugno 2007 il fondo CNPEF è uscito parzialmente dal proprio investimento in Screen Service Broadcasting Technologies in seguito ad un'operazione di Offerta Pubblica di Vendita/Sottoscrizione sul mercato Expandi di Borsa Italiana.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Cimino & Associati Private Equity (Cape), fondata nel 1999 da Simone Cimino e co-gestita dal 2002 con Marco Vismara, è un'affermata società di private equity di Milano. La sua attività consiste prevalentemente nel supportare l'acquisizione di piccole e medie aziende operanti nel Nord Italia tramite operazioni di leveraged buy out. Dal 1999 alla fine del 2003 Cape ha svolto il ruolo di advisor in svariate transazioni. Dal 2004 Cape è attiva anche tramite la sua controllata Cape Natixis SGR che gestisce complessivamente oltre 320 milioni di Euro. Dal 2007 Cape è azionista al 51% di Cape Regione Siciliana SGR, società di gestione di un fondo di private equity dedicato esclusivamente ad investimenti in piccole e medie aziende di successo in Sicilia.

SIAL

SOCIETÀ

Sial nasce nel 1981 dalla fusione di due società, Sial e Car Car, specializzandosi nella produzione di macchine idropulitrici. Nel 1983 il management avverte la necessità di diversificare la produzione e, grazie anche al background tecnico, dà vita ad una branch dedicata alla progettazione e produzione di generatori di aria calda. Grazie al rapido sviluppo delle vendite, tali generatori diventano presto il prodotto core di Sial, che in breve tempo acquista la leadership europea in questo settore.

INVESTIMENTO (2003)

L'ingresso di Cape Natixis in Sial è avvenuto tramite un'operazione di leveraged buy out nel luglio del 2003.

La società nel periodo di investimento di Cape ha visto una crescita significativa del giro di affari (CAGR 9,3%) oltre che un miglioramento della marginalità in termini di EBITDA margin, che è passato da una media del 13,2% negli ultimi 3 anni antecedenti al closing a quella del 14,6% nel periodo di investimento.

Le ragioni di tale crescita sono dovute principalmente alla realizzazione della maggior parte degli obiettivi prefissati, come l'apertura di una filiale distributiva in Cina in partnership con un operatore locale e di una in USA e l'acquisizione di un distributore in Belgio per spingere le vendite nei mercati del Nord Europa. Tali operazioni hanno portato ad un ulteriore incremento della quota di export della società, inoltre il volume d'affari è stato trainato in parte anche dall'introduzione di nuovi prodotti come i raffrescatori ad evaporazione, i deumidificatori e le idropulitrici, prodotti antistagionali rispetto ai generatori di aria calda. Dal punto di vista della redditività la società ha migliorato nel corso del periodo di investimento i propri margini grazie allo sfruttamento della filiale cinese e grazie al miglioramento dell'efficienza produttiva in seguito a numerosi investimenti. Anche l'organico aziendale è cresciuto in maniera significativa.

DISINVESTIMENTO (2008)

Nel novembre 2006 il 100% di Sial è stato ceduto alla multinazionale svedese Munters, azienda quotata presso il mercato borsistico di Stoccolma.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Cimino & Associati Private Equity (Cape), fondata nel 1999 da Simone Cimino e co-gestita dal 2002 con Marco Vismara, è un'affermata società di private equity di Milano. La sua attività consiste prevalentemente nel supportare l'acquisizione di piccole e medie aziende operanti nel Nord Italia tramite operazioni di leveraged buy out. Dal 1999 alla fine del 2003 Cape ha svolto il ruolo di advisor in svariate transazioni. Dal 2004 Cape è attiva anche tramite la sua controllata Cape Natixis SGR che gestisce complessivamente oltre 320 milioni di Euro. Dal 2007 Cape è azionista al 51% di Cape Regione Siciliana SGR, società di gestione di un fondo di private equity dedicato esclusivamente ad investimenti in piccole e medie aziende di successo in Sicilia.

SONUS FABER

SOCIETÀ

Sonus Faber è una società fondata nel 1983 ad Arcugnano (VI) che produce diffusori acustici di altissima qualità, destinati ad una clientela amante della musica e del design di prestigio; i manufatti Sonus Faber sono il risultato dell'assemblaggio di diversi componenti audio di alta qualità, in parte sviluppati internamente ed in parte in Slovacchia. La società commercializza i propri prodotti in tutto il mondo.

INVESTIMENTO (2003)

Il 100% del capitale di Sonus Faber è stato acquisito nel maggio 2003 da Capeq Partners e Natixis Private Equity, il cui advisor è stato Cape SpA, attraverso un'operazione di Leverage Buy Out. Nonostante la piccola dimensione i punti di forza a sostegno dell'investimento nella società sono l'esperienza e la competenza del management, la chiara identificazione del brand nel settore dei diffusori come bene di lusso, l'elevata marginalità e le sue opportunità di crescita.

La società nel periodo di investimento di Cape ha assistito ad una crescita costante in termini di ricavi (CAGR 6,4%), nonostante il settore in forte recessione, e un ben più significativo miglioramento delle performance reddituali (EBITDA margin +15%) attraverso una maggiore concentrazione delle vendite sulla linea di alta gamma e la continua ricerca e sviluppo di prodotti innovativi che si distinguono per qualità e design.

DISINVESTIMENTO (2008)

Il 20 febbraio 2007 il 100% di Sonus Faber è stato ceduto ad un altro operatore di private equity.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Cimino & Associati Private Equity (Cape), fondata nel 1999 da Simone Cimino e co-gestita dal 2002 con Marco Vismara, è un'affermata società di private equity di Milano. La sua attività consiste prevalentemente nel supportare l'acquisizione di piccole e medie aziende operanti nel Nord Italia tramite operazioni di leveraged buy out. Dal 1999 alla fine del 2003 Cape ha svolto il ruolo di advisor in svariate transazioni. Dal 2004 Cape è attiva anche tramite la sua controllata Cape Natixis SGR che gestisce complessivamente oltre 320 milioni di Euro. Dal 2007 Cape è azionista al 51% di Cape Regione Siciliana SGR, società di gestione di un fondo di private equity dedicato esclusivamente ad investimenti in piccole e medie aziende di successo in Sicilia.

AVIO SPA

SOCIETÀ

Avio Spa, nata nel 1908 e da sempre parte del gruppo Fiat, è attiva nella progettazione, sviluppo e produzione di componenti e moduli per motori aeronautici civili e militari e nella loro revisione e manutenzione. La società, inoltre, è leader mondiale nella produzione di sistemi di riduzione a ingranaggi ed è tra i principali produttori di turbine a bassa pressione per motori aeronautici.

INVESTIMENTO (2003)

Carlyle ha acquisito Avio nel 2003, tramite i fondi Carlyle Europe Partners II e Carlyle Partners III, con l'obiettivo di valorizzare l'investimento dopo aver sviluppato il portafoglio dei programmi, razionalizzato le attività non-core, migliorato l'efficienza produttiva e dopo che il potenziale di crescita della società si fosse reso evidente. Durante il periodo di permanenza di Carlyle, Avio ha acquisito DutchAero, ottenendo la possibilità di entrare nel settore delle revisioni militari nell'Europa Nord, ha avviato e completato il turnaround della divisione Revisioni Civili, ha acquisito un notevole ruolo nei nuovi programmi di motori aeronautici e migliorato la struttura di costo, grazie all'implementazione di programmi di lean manufacturing.

DISINVESTIMENTO (2006)

Il disinvestimento è avvenuto tramite un processo di dual track. In parallelo al processo di quotazione sono stati invitati un numero limitato e selezionato di potenziali acquirenti che hanno condotto un tipico processo di due diligence.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Carlyle gestisce diversi fondi specializzati sia per area geografica che per tipologia di investimento. L'investimento di Avio è stato sottoscritto da **Carlyle Europe Partners II** (CEP II), dedicato a investimenti di buy out in Europa, e da **Carlyle Partners III** (CP III), che realizza soprattutto buy out negli Stati Uniti.

DIASORIN

SOCIETÀ

Diasorin nel 2000 era un gruppo attivo nell'immunodiagnostica di proprietà di American Standard. Era presente con siti produttivi in Italia e Stati Uniti e con filiali commerciali nei principali paesi Europei, negli USA e in Sudamerica. Il gruppo sotto la guida statunitense aveva effettuato degli investimenti che si erano rilevati sbagliati, andando incontro ad anni di perdite economiche consistenti. Era rimasta intatta però la capacità di ricerca e sviluppo e la forte competenza nello sviluppo di prodotti in grado di diagnosticare malattie infettive, endocrine e tumorali.

INVESTIMENTO (2000)

L'ingresso di IGI in Diasorin è avvenuto nel 2000 attraverso un management buy out. L'operazione si presentava complessa perché il business plan prevedeva un piano di investimento su una piattaforma tecnologica di analisi (il sistema Liaison) ed una corposa ristrutturazione delle attività produttive negli Stati Uniti. Durante il periodo di permanenza del fondo venne lanciato il nuovo sistema Liaison, al quale seguì una frenetica attività di sviluppo di nuovi prodotti. Nel 2002 venne acquisita una società tedesca con il quale si era condiviso lo sviluppo del nuovo sistema di analisi. Gli economics migliorarono drasticamente come pure la prevedibilità del fatturato. L'azienda rispetta il piano, il fatturato cresce con un CAGR medio di circa il 12% negli anni, la redditività è molto elevata con un EBITDA che raggiunge oggi il 30% ed è ancora in miglioramento per un favorevole effetto mix.

DISINVESTIMENTO (2007)

IGI esce dall'investimento in concomitanza con la quotazione del luglio 2007.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

IGI è una società di private equity attiva dal 1997 che gestisce tre fondi, investe prevalentemente in partecipazioni di minoranza e dall'inizio della sua attività ha realizzato oltre 40 investimenti.

MFU SPA

SOCIETÀ

MFU SpA, fondata nel 1972, con sede a Brescia, commercializza viti, bulloni e prodotti collegati (fasteners) e fornisce servizi logistici collegati. La clientela è rappresentata da operatori industriali principalmente operanti nei settori automotive, veicoli industriali e macchine movimento terra. Il vantaggio competitivo della Società risiede nella capacità di fornire una gamma completa di servizi, presentando un know how difficilmente acquisibile dai competitors.

INVESTIMENTO (2004)

L'operazione è stata realizzata da MPS Venture nel 2004, con l'acquisizione di MFU attraverso una operazione di MBO, effettuata in coinvestimento con un altro investitore finanziario e i due principali manager della società. L'investimento è stato realizzato tramite una NewCo che ha acquisito MFU, anche ricorrendo alla leva finanziaria, per poi fondersi con la target. Durante il periodo di permanenza dell'investitore, la Società ha registrato un significativo incremento del fatturato, grazie al consolidamento dei rapporti con i principali clienti e all'acquisizione di nuovi importanti clienti sia nazionali che esteri. Sono stati, inoltre, avviati piani di espansione nell'Est Europa in un'ottica di delocalizzazione commerciale e si è posta in essere una rilevante riorganizzazione e razionalizzazione gestionale.

DISINVESTIMENTO (2006)

Il disinvestimento è avvenuto nel 2006 tramite la cessione, in pieno accordo e sintonia con i manager, ad una multinazionale leader mondiale nei servizi e nella distribuzione di soluzioni di cablaggio strutturato, networking, sicurezza fisica e fasteners. Dopo l'uscita dei soci finanziari, i manager sono stati confermati nei medesimi ruoli operativi, continuando pertanto a gestire la società.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

MPS Venture è operativa dal 2003 nella gestione di fondi comuni di investimento mobiliare di tipo chiuso su tutto il territorio nazionale. Attualmente MPS Venture, leader per numero di fondi chiusi gestiti, gestisce 6 fondi chiusi per un ammontare pari a circa 360 milioni di Euro. Obiettivo di MPS Venture è finanziare lo sviluppo di imprese di medie dimensioni operanti in molteplici settori industriali.

FERRETTI
Vincitore Categoria Large Buy Out

SOCIETÀ

Il gruppo Ferretti è leader a livello mondiale, per volume di attività e notorietà di marchi, nella progettazione, costruzione e commercializzazione di yacht a motore di lusso e di imbarcazioni sportive. Oggi Ferretti distribuisce diverse tipologie di imbarcazioni attraverso una rete di circa 75 dealer operanti in circa 80 paesi.

INVESTIMENTO (2003)

I fondi Permira, affiancati dal management Ferretti, hanno acquisito il controllo del capitale del gruppo Ferretti, allora quotato alla Borsa di Milano, nel 2003 a seguito di una OPA volontaria seguita da OPA residuale e squeeze out.

Si trattava del secondo ingresso dei fondi Permira nel gruppo, già nel 1998 Permira aveva acquisito la maggioranza della società.

Successivamente alla quotazione in Borsa la società è continuata a crescere fino a rallentare nel 2002, in parte anche a causa della crisi che ha coinvolto il mercato del lusso a seguito dell'11 settembre.

Credendo nel potenziale della società, Permira è tornata ad affiancare il management ed imprenditore in questa nuova sfida: tra il 2003 ed il 2007 la capacità produttiva del gruppo è stata ampliata ed ottimizzata, nuove figure manageriali sono state inserite per sfruttare appieno le sinergie tra le diverse brand e al tempo stesso rafforzarne l'individualità sui rispettivi mercati. Il valore della produzione del gruppo ha continuato a crescere e la sua leadership a livello mondiale si è ulteriormente rafforzata.

DISINVESTIMENTO (2007)

Nel gennaio 2007 Permira ed il management hanno ceduto la maggioranza della società ad un altro operatore di private equity.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Permira è uno dei principali operatori internazionali di private equity. Permira è una società indipendente, posseduta e controllata dai suoi partner. Il suo team di circa 100 professionisti che operano attraverso gli uffici di Francoforte, Madrid, Milano, New York, Parigi, Stoccolma e Tokyo, fornisce supporto ai Fondi Permira, dotati complessivamente di un capitale di oltre 21 miliardi di Euro. Dal 1985 i fondi Permira hanno completato oltre 180 operazioni di private equity.

AEB SPA

SOCIETÀ

Il gruppo AEB, fondato a Brescia nel 1936, è uno dei leader mondiali nel campo dei coadiuvanti di processo per il settore del beverage, essendo uno dei pochi soggetti che operano direttamente e con una quota di mercato di rilievo su numerosi mercati geografici. La gamma di prodotti offerti dalla società è suddivisa in due macro-categorie: prodotti per processi agro-alimentari e prodotti per la pulizia di impianti usati nell'industria agro-alimentare.

INVESTIMENTO (2003)

PM & Partners Spa e SG Capital Europe hanno acquisito AEB nel luglio del 2003, sulla base della sua posizione di leader in Italia e di primo piano nel mondo, ma anche di un management competente e disponibile a investire, di una struttura organizzativa solida, di un solido portafoglio di prodotti e della possibilità di crescere tramite acquisizioni. I principali obiettivi raggiunti durante il periodo di partecipazione sono stati l'aumento significativo del fatturato, il miglioramento dell'EBITDA e dei flussi di cassa, ma anche elementi qualitativi quali l'acquisito standing, dimostrato dalla partecipazione a organizzazioni internazionali del settore e l'aumentato livello tecnico del personale. E' stato inoltre creato un centro di ricerca per le biotecnologie in Francia.

DISINVESTIMENTO (2007)

Il disinvestimento è stato realizzato nel marzo del 2007, a conclusione di un processo d'asta condotto dai venditori. Nonostante tra i pretendenti vi fossero anche operatori industriali, l'acquirente è stato un operatore di private equity che si era reso disponibile, congiuntamente al management, a continuare lo sviluppo di AEB come realtà indipendente.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

PM & Partners Spa è uno dei principali operatori di private equity, promuove e realizza l'acquisizione di partecipazioni, di maggioranza e di minoranza, di medie imprese italiane. Il suo fondo, Emerald Fund, è operativo dal 2001.

SG Capital Europe è una società di private equity dedicata ad operazioni in società non quotate di medie dimensioni operanti nell'Europa Continentale, attraverso i fondi chiusi **SG Capital Europe Fund I, II, III**.

EDITORIALE GPP

SOCIETÀ

Il gruppo Editoriale GPP rappresenta il principale editore nel settore delle trade magazine in Italia. Le riviste editate si rivolgono a settori quali l'ho.re.ca., il largo consumo - GDO, l'informatica, l'elettronica, la comunicazione, la ceramica, l'edilizia, l'arredi casa - ufficio, l'architettura. Il gruppo detiene una quota di mercato di maggioranza assoluta in tali settori.

INVESTIMENTO (2004)

Le motivazioni che hanno spinto Wisequity ad investire in GPP risiedono nell'interesse a svolgere un'attività di consolidamento del mercato dell'editoria professionale in Italia, storicamente molto frammentato.

Attraverso le acquisizioni portate avanti nel periodo di permanenza del fondo, GPP è divenuto in breve tempo l'operatore leader in questo mercato.

Il suo ingresso nel gruppo de Il Sole 24 Ore, già forte nell'editoria professionale, rappresenta il culmine di questo processo e un ulteriore rafforzamento della posizione di leadership acquisita.

L'obiettivo del fondo, oltre alla creazione di un operatore di dimensioni significative, è stato anche quello di incrementare la profittabilità e l'efficienza attraverso una razionalizzazione della struttura produttiva ed un significativo ridimensionamento dei costi generali. Durante il periodo di permanenza del fondo, l'EBITDA margin del gruppo è cresciuto, sia in termini percentuali che in valore assoluto.

Wise ha partecipato attivamente all'opera di integrazione, indirizzando la razionalizzazione organizzativa e societaria del gruppo, supervisionando l'implementazione di un sistema di controlling, budgeting e reporting e analizzando potenziali target di acquisizione.

DISINVESTIMENTO (2007)

Il fondo ritenendo completa l'opera di integrazione nei suoi punti essenziali, cede la sua partecipazione ad un altro operatore finanziario.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Wise è specializzata nella gestione di fondi chiusi di private equity che investono in società di piccole e medie dimensioni, con particolare focus sull'Italia. Le opportunità di investimento a cui Wise presta maggiore attenzione sono costituite da Buy Out e da società che necessitano di development capital.