

GGP ITALY
Vincitore Premio Speciale Big Deal

SOCIETÀ

Il gruppo GGP Italy (di seguito GGP) è stato costituito alla fine del 2000 da UBS Capital attraverso l'acquisizione da parte della propria partecipata svedese Stiga A.B. del concorrente italiano Castelgarden SpA. Il gruppo è attivo nello sviluppo, produzione e vendita di una vasta gamma di prodotti per la cura del giardino, aspiratori per il fogliame e attrezzature per rimuovere la neve.

INVESTIMENTO (2003)

ABN AMRO Capital ha acquisito il gruppo GGP nel dicembre 2003 attraverso un'operazione di leveraged buy out.

Al momento dell'acquisizione, gli obiettivi industriali dell'investimento individuati dal fondo erano quelli di procedere ad una razionalizzazione della struttura produttiva, alla eliminazione delle duplicazioni di funzioni, causate dalla poca integrazione tra l'entità italiana e quella svedese e ad un miglioramento nell'utilizzo delle spese di R&S.

Nei quattro anni di proprietà di ABN AMRO Capital, GGP, sotto la guida di un nuovo capo d'azienda ed una rinnovata squadra di managers, ha completato il riposizionamento da produttore principalmente di marchi di terzi a società capace di generare quasi il 60% del proprio fatturato da marchi propri, venduti attraverso la più capillare piattaforma distributiva europea del settore.

In questo periodo GGP si è distinta per la capacità di proporre al mercato una continua innovazione di prodotto, la più ampia gamma di prodotti nel settore e l'ottenimento, in soli due anni, di una posizione di leadership nei principali mercati dell'Est Europa. Il soddisfacimento degli obiettivi di ritorno dell'investitore finanziario si è accompagnato ad un approccio di salvaguardia degli interessi di tutti gli stakeholders dell'azienda, consentendo di costruire una solida piattaforma in grado di crescere ulteriormente sia in termini occupazionali che di performance.

DISINVESTIMENTO (2007)

Nel dicembre 2007 ABN AMRO Capital cede la propria partecipazione nel gruppo GGP Italy ad un altro operatore di private equity italiano

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

ABN AMRO Capital è un fondo specializzato in operazioni di mid market buy out e buy in. A partire dal 2002 ha effettuato nove investimenti, con un valore per operazione compreso tra i 50 ed i 550 milioni di Euro. Il team italiano di ABN AMRO Capital è guidato da Antonio Corbani e da Ferdinando Gelosa.

METALCASTELLO

SOCIETÀ

Da oltre 50 anni Metalcastello opera nel settore della meccanica di precisione (ingranaggi per trasmissione di veicoli industriali ad alta potenza). Grazie alla qualità del proprio prodotto e ad un eccellente livello di servizio la società è cresciuta nel tempo sino a diventare uno dei maggiori produttori di ingranaggi per trasmissioni "heavy duty" a livello mondiale. Metalcastello si contraddistingue per l'assoluta qualità del suo portafoglio clienti e per una redditività tra le più elevate nel settore meccanico (EBITDA superiore al 25% del fatturato).

INVESTIMENTO (2000)

L'acquisizione di Metalcastello, da parte di Alto Partners, è avvenuta nel 2000 tramite una NewCo dotata in parte di capitale dei soci ed in parte di debito bancario a medio-lungo termine.

Il valore apportato da Alto Partners si è concretizzato principalmente attraverso l'introduzione di Metalcastello a nuovi potenziali clienti in vari settori, tra cui quello motociclistico, e attraverso l'incremento della sua presenza sui mercati esteri, determinando un aumento dell'incidenza del fatturato estero sul totale superiore al 22%.

Alto Partners ha, inoltre, supportato operativamente e strategicamente la società nella realizzazione di importanti investimenti e nell'acquisizione di una società indiana, Grest Geartech, e nella successiva selezione del manager operativo, che ha permesso la creazione di una piattaforma produttiva in un paese a basso costo del lavoro, priorità assoluta di Metalcastello.

La società, durante il periodo di permanenza del fondo, ha registrato, inoltre, dei miglioramenti nella corporate governance oltre che nel processo di trasparenza verso gli stakeholders ed in particolare verso il sistema bancario.

DISINVESTIMENTO (2008)

Nel luglio 2008 Alto Partners, a seguito di una procedura di asta competitiva, ha ceduto l'intera partecipazione in Metalcastello ad un consorzio di gruppi indiani attivi nel settore meccanico e al più grande operatore di PE indiano. Alto Partners con questa *way out* ha fornito a Metalcastello i presupposti per consolidare le relazioni esistenti sul mercato internazionale e svilupparne di nuove.

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.

DIP DIFFUSIONE ITALIANA PREZIOSI

Vincitore Categoria Buy Out

SOCIETÀ

Fondata nel 1973, DIP è cresciuta nel tempo fino a diventare uno dei principali operatori nel mercato italiano del retail di gioielleria, con un format originale e riconosciuto e un'offerta di prodotto focalizzata su un target di lusso accessibile. La società, al 31/12/2007, gestisce complessivamente 287 punti vendita a marchio Blue Spirit, alla stessa data, inoltre, con 205 punti vendita in Italia, vanta una presenza diffusa su tutto il territorio nazionale ed una presenza significativa in Spagna, Portogallo e Germania.

INVESTIMENTO (2004)

L'operazione, perfezionatasi nel 2004, è stata condotta da Arca Impresa Gestioni, attraverso un Management Buy-In in partnership con il dott. Federico Pellicoli, manager con competenze specifiche nel settore retail.

La società, all'epoca, si presentava come un'ottima opportunità di investimento in quanto costruita su fondamentali molto solidi, ma limitata nella sua crescita da un approccio di prodotto tradizionale e dall'utilizzo di una rete di vendita soltanto in franchising.

Grazie all'inserimento in azienda di nuove figure manageriali, all'apporto di risorse finanziarie e di competenze da parte di Arca Impresa Gestioni, la società ha visto ben presto un incremento dei propri risultati. Durante il periodo di permanenza del fondo DIP oltre ad aver creato una rete di vendita diretta, ha registrato un CAGR del fatturato del 32% e una forte crescita occupazionale. Grazie al supporto di Arca Impresa Gestioni la società ha, inoltre, sviluppato la propria presenza diretta in Spagna, in Germania e consolidato la posizione in Portogallo.

DISINVESTIMENTO (2007)

Avendo ricevuto numerose manifestazioni di interesse non sollecitate, Arca Impresa Gestioni, nella primavera del 2007, ha deciso di avviare il processo di exit dalla società attraverso un'asta competitiva. Il processo si è completato con la cessione della partecipazione a favore di un primario operatore industriale.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Arca Impresa Gestioni è attiva nel mercato del private equity italiano dal 1987, effettuando oltre 100 investimenti in medie aziende italiane, in partnership con il management e/o gli imprenditori.

Oggi Arca Impresa Gestioni gestisce due fondi chiusi: Arca Impresa Duemila e MeliorEquityFund I. Il management team costituito da 6 professional, gestisce attualmente un portafoglio composto da 8 partecipazioni.

GPP INDUSTRIE GRAFICHE SPA

SOCIETÀ

GPP è uno dei leader italiani ed europei nel luxury packaging in carta e cartoncino e nella visual communication. Il nocciolo originario della società fu fondato nel 1945. GPP è uno dei primi quattro produttori in Italia ed ha una riconosciuta leadership di innovazione. I suoi clienti sono i maggiori produttori mondiali di beni di consumo per i quali il packaging costituisce parte integrante della comunicazione e del brand management.

INVESTIMENTO (2006)

L'operazione GPP è costituita in un carve out di un perimetro di business industrialmente sano (quella che costituisce oggi la Nuova GPP) da un gruppo che versava in una situazione di distress finanziario, con alcuni segmenti in procedura di insolvenza. Il team manageriale comprendeva una squadra interna all'azienda di primo livello e l'introduzione di un AD proveniente dal mondo delle multinazionali del settore (l'operazione può quindi definirsi un "BIMBO").

L'obiettivo dell'investimento era continuare a fare leva sui tradizionali punti di forza di GPP: forte propensione all'innovazione e alla creatività, capacità di industrializzare su larga scala prodotti complessi e al contempo utilizzare le competenze del nuovo AD per accelerare i processi di managerizzazione, istituzionalizzazione ed internazionalizzazione. Nel periodo di investimento GPP ha raddoppiato la percentuale di export, ha costituito una joint venture nel packaging farmaceutico, ha acquisito una partecipazione nella società francese Draeger e ha costituito una controllata commerciale/produttiva in Polonia. Tutto ciò ha permesso a GPP di sovraperformare il mercato in termini di crescita e di profittabilità.

DISINVESTIMENTO (2008)

Nel luglio 2008, a seguito di una limitata procedura competitiva, Argos Soditic ha ceduto ad un fondo di Private Equity italiano la sua partecipazione in una operazione di secondary buy out all'interno della quale il management è stato confermato.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Argos Soditic è una partnership di investimento indipendente e pan-europea specializzata nell'acquisizione di partecipazioni di controllo in imprese di media dimensione nel sud Europa. Fondata nel 1989, opera dalle sedi di Milano, Parigi e Ginevra ed ha finora realizzato oltre 40 operazioni nei più svariati settori industriali attraverso quattro fondi.

PIQUADRO HOLDING
Vincitore Premio Speciale IPO

SOCIETÀ

Il Gruppo Piquadro è attivo nella progettazione, produzione e distribuzione di articoli in pelle quali: borse professionali e da donna, valigie e accessori. Le origini risalgono al 1987, nel 1998 Piquadro inizia la produzione in conto proprio di cartelle, valigette ed altri accessori affermando il marchio come brand a forte contenuto aspirazionale collocato nella fascia medio-alta di mercato. A partire dal 2000 l'azienda apre una serie di negozi monomarca in Italia e all'estero che la portano ad essere presente oggi in oltre cinquanta Paesi europei ed asiatici.

INVESTIMENTO (2005)

L'intervento di BNP Paribas Asset Management (di seguito BNP) è frutto dell'incontro tra due interessi convergenti da una parte il fondo e dall'altra un imprenditore che, conclusa l'esperienza con un primo partner finanziario, si rimette in gioco puntando ad obiettivi di sviluppo ancora più ambiziosi.

La strategia di crescita condivisa passava attraverso: lo sviluppo della presenza e della visibilità nazionale e internazionale con una serie di nuove aperture di punti vendita; l'ingresso nei segmenti dei prodotti "viaggio" e "donna"; l'implementazione ulteriore della formula organizzativa che vede delocalizzata in Cina gran parte della produzione mantenendo ideazione, progettazione, controllo qualità di prodotto in Italia.

La buona chimica, anche a livello umano, fra team di private equity ed imprenditore ha consentito la realizzazione degli obiettivi di crescita concordati in tempi più ridotti rispetto ad ogni più rosea previsione. Si è così concretizzata con largo anticipo la possibilità di una way out tramite IPO.

A fronte di una realtà che fatturava 19,2 milioni di Euro con un EBITDA inferiore ai 5 in fase d'ingresso del fondo (2005), il bilancio chiuso subito dopo il disinvestimento (febbraio 2008) registrava un fatturato di 46 milioni di Euro ed un EBITDA di 13,6.

DISINVESTIMENTO (2008)

L'uscita del fondo da Piquadro Holding è stata realizzata nei mesi successivi alla quotazione della controllata operativa Piquadro SpA sul mercato Expandi di Borsa Italiana, grazie a precedenti accordi che prevedevano anche un meccanismo di ratchet.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

L'unità italiana che fa capo a BNP Paribas Private Equity opera nell'ambito di BNP Paribas Asset Management e promuove e gestisce fondi di private equity per terzi investitori. Orientato agli investimenti di tipo expansion ed agli small buy outs, normalmente interviene con quote di minoranza affiancando l'imprenditore nel raggiungimento di obiettivi di più marcato sviluppo dimensionale/internazionale o nella risoluzione di problemi di successione generazionale.

CLAVIS COSMETICS

SOCIETÀ

Clavis Cosmetics con sede a Chiave (Crema) è stata fondata nel 1982. In qualità di terzista produce e commercializza un'ampia gamma di articoli per il make up per conto di aziende che li distribuiscono sul mercato finale a proprio marchio. La gamma di prodotti Clavis copre tutti i segmenti di mercato del make up, ad eccezione delle matite per occhi e degli smalti per unghie. I principali mercati di esportazione sono gli USA, la Turchia e parzialmente la Francia.

INVESTIMENTO (2006)

L'ingresso di Cape Natixis in Clavis Cosmetics è avvenuto nel marzo 2006 dopo un'accurata analisi delle potenzialità inesprese (risultata corretta).

Le ragioni dell'investimento possono essere ricondotte al buon posizionamento della società sui grandi brand, alla sua struttura flessibile, all'elevata marginalità e alla buona capacità di generare flussi di cassa.

Durante la permanenza dell'operatore di private equity si è assistito ad un miglioramento delle performance economiche realizzato attraverso un disegno logistico razionale e sinergico (con ottimizzazione dei costi di mano d'opera); è stata realizzata un'importante riqualificazione organizzativa e di assetto societario che ha visto l'inserimento di un nuovo A.D. e C.F.O.; la società ha cominciato a richiedere la certificazione dei propri bilanci e ha incrementato gli investimenti destinati alle problematiche ambientali e di sicurezza.

Grazie al contributo di Cape Natixis Clavis Cosmetics ha inoltre consolidato la visibilità raggiunta ed incrementato la sua quota di mercato.

DISINVESTIMENTO (2008)

Cape Natixis ha venduto la società ad una NewCo che aveva precedentemente acquisito il 100% di un importante operatore industriale, in un processo di consolidamento industriale del settore.

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.

SCHMID

SOCIETÀ

La società Schmid con sede a San Giuliano Milanese (Mi) è stata fondata nel 1942. È attiva nel design, sviluppo e commercializzazione di tessuti e di articoli tecnici per il settore della calzatura.

La Schmid è riconosciuta come leader nella specifica nicchia di mercato e come trend setter e operatore di riferimento per il settore. La società opera con molte delle principali griffe della moda italiane ed internazionali. Il marchio è riconosciuto anche oltre i confini nazionali, le esportazioni risultano essere pari a circa il 17% (con una marcata presenza sui mercati spagnoli).

INVESTIMENTO (2005)

L'ingresso del fondo in Schmid è avvenuto nel maggio 2006, l'operazione è stata strutturata come l'acquisto da parte di Cape Natixis (tramite il veicolo CNPEF), dal manager e da altri operatori finanziari (con percentuale minoritaria) del 100% della società.

L'investimento è stato perfezionato dopo l'analisi, risultata corretta, delle potenzialità inesprese e alla luce di un multiplo di ingresso interessante. Durante la permanenza del fondo la società è cresciuta ad un CAGR del 18% e l'EBITDA è passato da 1.705 milioni di Euro (nel 2005) a 3.226 milioni di Euro (nel 2007) la posizione finanziaria netta è passata da 5 milioni di Euro circa a 1 milione di Euro di liquidità grazie alla generazione di cassa e al disinvestimento di un importante immobile.

Dal punto di vista qualitativo si è provveduto a spostare l'attività presso un immobile più moderno con miglioramenti nell'efficienza e nelle performance aziendali.

DISINVESTIMENTO (2008)

La società è stata ceduta con un'operazione di Leverage Buy Out ad un operatore finanziario. Il fondo (Cape) è rimasto socio con una quota di minoranza.

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.

ELTRA

SOCIETÀ

Eltra è una società leader nel design, produzione, ingegnerizzazione e commercializzazione di encoder per il settore dell'automazione industriale ovvero applicazioni foto elettriche meccaniche che convertono il movimento meccanico in segnali elettrici, permettendo la lettura e la rilevazione dei suoi movimenti. Si tratta di prodotti destinati a innumerevoli applicazioni nel campo dell'automazione industriale e sono utilizzati in tutti quegli apparati meccanici che necessitano di rilevazioni di movimento.

INVESTIMENTO (2005)

L'ingresso di Cape Natixis nel capitale di Eltra è avvenuto tramite un LBO, che ha visto il fondo acquisire la maggioranza della società tramite una NewCo.

La scelta di investire in Eltra trova le sue ragioni nelle seguenti considerazioni: Eltra è leader indiscusso a livello nazionale nel suo mercato di nicchia sia per dimensioni che per profittabilità e gode di un'esperienza ormai matura nel design, progettazione e industrializzazione di encoder.

Durante la permanenza del fondo la società ha ampliato la propria presenza all'estero, in particolare in Slovacchia con un nuovo stabilimento produttivo, in Cina e negli Stati Uniti. Nonostante gli ingenti investimenti, sia in termini di risorse finanziarie che umane, durante la permanenza di Cape Natixis la società è cresciuta ad un CAGR del 5,25, mantenendo un'elevata marginalità sia in termini di EBITDA che di EBIT.

L'ottima base organizzativa e produttiva, raggiunte grazie al sostegno del fondo, e l'apertura delle nuove filiali fanno di Eltra una multinazionale con una struttura produttiva flessibile e un'efficiente organizzazione aziendale, fattori non così comuni nel panorama delle Pmi italiane.

DISINVESTIMENTO (2008)

Il disinvestimento è avvenuto tramite la vendita ad una multinazionale americana, già fornitrice di Eltra, produttrice di sensori ed encoder per il segmento consumables. La ratio sottostante all'acquisizione è la volontà di entrare in un segmento, quello dell'automazione industriale, così come in un mercato, quello europeo, non ancora presieduti.

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.

RADICI FILM

SOCIETÀ

Il Gruppo Radici Film è il più efficiente produttore di film plastico in polipropilene (BOPP) in Europa e, probabilmente, al mondo. Tale materiale è alla base di imballaggi flessibili per alimenti largamente diffusi.

Sin dalla sua fondazione (1989) il gruppo Radici Film si è caratterizzato per essere tra gli operatori più innovativi e profittevoli (EBITDA margin di almeno il 50% superiore a quello dei suoi principali competitor).

INVESTIMENTO (2003)

L'ingresso di Centrobanca e Centrobanca Sviluppo Impresa (che hanno poi sindacato l'operazione con il fondo BS Investimenti) è avvenuto attraverso un'operazione di Leveraged Buy Out con cui hanno acquisito il controllo del Gruppo Radici Film, con un impegno finanziario in equity e con l'utilizzo di un finanziamento senior (messo a disposizione da un pool di banche guidato da Banca Intesa).

Le motivazioni che hanno spinto il fondo ad investire nel gruppo sono diverse: posizione di leadership in Europa; EBITDA al di sopra della media di mercato europeo; business tendenzialmente stabile, con elevate barriere all'ingresso e tassi di crescita a doppia cifra sul mercato dell'Est Europa, il gruppo è l'unico player con presenza sia in Europa Occidentale che Orientale.

Durante il periodo di permanenza del fondo il gruppo Radici Film ha consolidato ed ampliato la propria presenza sui mercati esteri, in particolare alla fine del 2007 la quota di mercato del mercato europeo era circa il 12%, con una presenza, unica nel mercato tra i principali player, di leadership nell'area dell'Est Europa.

DISINVESTIMENTO (2008)

Attraverso un'asta competitiva, la dismissione della partecipazione di controllo è avvenuta nel giugno 2008 a favore del principale operatore di BOPP degli Emirati Arabi.

OPERATORE DI PRIVATE EQUITY

Centrobanca Sviluppo Impresa è il centro d'eccellenza nel PE del Gruppo UBI Banca; attivo dalla fine del 2002 ha investito oltre 170 milioni di Euro in equity in 14 aziende con un fatturato compreso tra 20 e 350 milioni di Euro. Il team di Centrobanca Sviluppo Impresa è composto da 7 persone con seniority professionale compresa tra 6 e 29 anni ed un'esperienza in PE compresa tra 1 e 17 anni. Il team ha curato direttamente investimenti, sia di maggioranza che di minoranza, in 23 aziende per un ammontare investito vicino ai 200 milioni di Euro.

KLOPMAN INTERNATIONAL

SOCIETÀ

La Klopman International è la società leader a livello europeo nella produzione e commercializzazione di tessuti in poliestere-cotone. La società ha anche delle linee di prodotti dedicate a gli indumenti da lavoro realizzati per proteggere l'utilizzatore in ambienti rischiosi o inquinati e per l'abbigliamento sportivo. La struttura organizzativa comprende un'articolata rete di vendita che copre tutti i paesi europei. A questa rete europea, si aggiunge inoltre una rete extraeuropea di agenti commerciali.

INVESTIMENTO (2004)

La partecipazione di MPS Venture nel gruppo Klopman è stata acquisita nell'aprile 2004 nell'ambito di un'operazione di MBO condotta in coinvestimento con BS Private Equity e con l'Amministratore Delegato della Società. L'operazione è stata perfezionata per il tramite di due società finanziarie, una di diritto lussemburghese, Textile SA, ed una di diritto italiano, Textile Italia Srl.

Nel dicembre 2004 è stata completata la fusione per incorporazione della Klopman International Srl nella Textile Italia Srl, e la ridenominazione della società in Klopman International Srl.

Il periodo di permanenza del fondo è stato caratterizzato da continui investimenti, volti a consolidare Klopman come leader europeo del settore, migliorandone la competitività e redditività all'interno di un mercato globale, caratterizzato da una dinamica decrescente dei prezzi di vendita indotta dalla competizione da parte dei produttori del far east, avvantaggiati dai bassi costi della manodopera e dalla svalutazione del dollaro.

Al fine di migliorare le performance industriali e migliorare il mix di vendita, la strategia implementata dal management si è focalizzata sullo sviluppo di nuovi prodotti ad alto valore aggiunto, sul contenimento dei costi operativi e sul miglioramento dell'assetto industriale.

DISINVESTIMENTO (2008)

Gli ottimi risultati raggiunti nel 2007, che sostanziano un riequilibrio operativo e finanziario, hanno portato gli investitori finanziari a dare avvio alla procedura di vendita che si è conclusa con la cessione del 100% del capitale sociale ad un gruppo indiano.

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.