

AIFI

 **ERNST & YOUNG**
Quality In Everything We Do

Premio Claudio Demattè

Private Equity of the Year[®] 2012

Nona Edizione

La Giuria

Giampio Bracchi

Maria Chiara Carrozza

Innocenzo Cipolletta

Alberto Grando

Gian Maria Gros-Pietro

Alberto Meomartini

Stefano Micossi

Roberto Napoletano

Umberto Nobile

Angelo Provasoli

Enrico Romagna-Manoja

Carlo Secchi

I vincitori

Premio Claudio Demattè

Private Equity of the Year® 2012

Categoria Buy Out

➤ **Mandarin Advisory** per l'operazione **Euticals**

Premio Speciale Big Buy Out:

➤ **The Carlyle Group** per l'operazione **Moncler**

Categoria Expansion

➤ **DGPA SGR** per l'operazione **Light Force–Twin Set**

Menzione Speciale Valorizzazione Competenze Tecnologiche Locali:

➤ **Sviluppo Imprese Centro Italia SGR** per l'operazione **Hospital Consulting**

Categoria Turnaround

➤ **Atlantis Capital Special Situations** per l'operazione **MCS Italy**

Menzione Speciale PMI:

➤ **Vela Capital** per l'operazione **Simionato Integrated Packaging Systems**

Mandarin Advisory per Euticals

Società target

Euticals srl, nata nel 1984 dallo spin-off delle attività chimiche dell'Istituto Chemioterapico Italiano, è una società attiva nella produzione e vendita di principi attivi farmaceutici e fornisce servizi di ricerca e sviluppo personalizzati. Il Gruppo ha una presenza globale e circa il 90% del fatturato è realizzato all'estero.

Fatturato (31/12/2012): 214,6 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 891

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 39,9 Mln Euro

Quota acquisita: 53,84% nel 2008

Disinvestimento (2012)

Vendita ad altro operatore di PE: il 100% di Euticals è stato venduto ad un veicolo societario il cui azionista di maggioranza è il fondo Clessidra. Tutti i soci venditori di Euticals hanno partecipato al reinvestimento

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	6,5%	18,6%	84,9%				
Investimento	60%	20,8%	89,8%	+180%	+600%	+384,2%	-15,4%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: Espansione geografica con acquisto di Poli, presente in mercati complementari. Diversificazione della piattaforma produttiva con acquisto del gruppo Archimica. Ingresso sul mercato cinese mediante acquisto partecipazione di minoranza in società cinese concorrente

Operazioni finanza straordinaria: Acquisizione di Polichimica, dell'1,9% di Tianma Tianji Biopharmaceutical, del gruppo Archimica e del 40% di Pharmintraco

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2011): N.D.

% fatturato nuovi mercati (31/12/2011): N.D.

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: Nel triennio 2009/2011 sono stati registrati 13 brevetti (nel 2008 Euticals aveva complessivamente 5 brevetti)

Certificazioni di qualità: No

Investimenti ambientali e di sicurezza: Elevato numero di investimenti, tra cui l'installazione di un postcombustore per il trattamento delle emissioni dei reparti

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Direttore finanziario

Programmi di incentivazione: Management Performance contract per i top manager. Stock option plan e remunerazione legata al cash multiple all'uscita

Spesa per formazione/fatturato: 0,09%

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: 2 consiglieri (G. Bacalini, C.L. Rossi)

Certificazione bilanci: Prima dell'ingresso del PE

Informativa societaria: Bilancio mensile, report mensile con analisi su redditività, CCN, PFN, CAPEX, proiezioni patrimoniali per il piano industriale

Adozione codici di corporate governance: Codice Etico e Responsabilità delle persone Giuridiche (231/01). Istituzione Comitato Strategico e Steering e operating

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: Verso la prima e la seconda linea di stakeholder e verso il pool di banche finanziatrici

AIFI

Buy Out


Quality In Everything We Do

The Carlyle Group per Moncler

Società target

Il gruppo Moncler Srl, nato in Francia nel 1952 e acquisito nel 2003 dall'imprenditore Remo Ruffini, opera nel settore dell'abbigliamento e degli accessori di alta gamma con i marchi di proprietà Moncler, tra i leader mondiali nel design, nella realizzazione e nella distribuzione di prodotti fashion realizzati attraverso l'utilizzo della piuma e destinati al mercato luxury, Henry Cotton's, Marina Yachting e Coast Weber Ahaus.

Fatturato (31/12/2012): 513 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 1.301

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 146 Mln Euro

Quota acquisita: 45% nel 2008

Disinvestimento (2011)

Vendita ad altro operatore di PE: cessione al fondo Eurazeo, dopo l'avvio del processo di quotazione sulla Borsa di Milano

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	18%	N.D.	41%				
Investimento	19%	N.D.	57%	+124%	N.D.	+31%	+30%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: Creazione di 2 JV (Giappone e linea bambino). Start up filiale cinese, US e UK

Operazioni finanza straordinaria: No

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2010): N.D.

% fatturato nuovi mercati (31/12/2010): N.D.

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: No

Certificazioni di qualità: No

Investimenti ambientali e di sicurezza: Investimenti per la messa a norma della sede (rifacimento tetti in amianto)

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Direttore Retail Divisione Moncler, Country Manager Moncler Cina, US e Japan, Direttore HR di Gruppo, Responsabile Business Development di Gruppo, Direttore Divisione marchi Sportswear

Programmi di incentivazione: MBO e sottoscrizione warrant legati alla performance del fondo sull'investimento in Moncler

Spesa per formazione/fatturato: 150.000 Euro

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: No

Certificazione bilanci: Prima dell'ingresso del PE

Informativa societaria: Strutturazione di management account per brand e canale, nuovo sistema planning, CE mensile, datawarehouse

Adozione codici di corporate governance: No

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: Miglioramento comunicazione verso il sistema bancario

AIFI

Buy Out: Premio Speciale Big Buy Out

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

DGPA SGR per Light Force – Twin Set

Società target

Fondata a Carpi nel 1987 da un'iniziativa della famiglia Sgarbi/Barbieri, Light Force SpA è tra i leader italiani nell'abbigliamento di fascia medio-alta, con il marchio TWIN-SET di Simona Barbieri, e presenta oggi un'offerta diversificata composta da abbigliamento, scarpe, accessori, intimo-mare e la linea bambina. Con una rete di circa 3.500 negozi multimarca nel mondo, che si aggiungono ai 21 punti vendita di proprietà in Italia, il modello distributivo è rivolto prevalentemente al canale wholesale: oltre il 30% del fatturato è realizzato all'estero.

Fatturato (31/12/2012): 103,0 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 218

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 7,6 Mln Euro

Quota acquisita: 25% nel 2008

Disinvestimento (2012)

Vendita ad altro operatore di PE: cessione del 100% ad una newco partecipata per il 68% dal fondo Carlyle e per il 32% dalla famiglia Sgarbi/Barbieri

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	29%	15%	37%				
Investimento	39%	21%	31%	+310%	+140%	+98%	+38,2%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: Nuovi contratti di agenzia/distribuzione, sia in Europa, che in Asia

Operazioni finanza straordinaria: Acquisizione 90% di Tessitura Sidoti Srl

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2011): 30%

% fatturato nuovi mercati (31/12/2011): 5%

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: No

Certificazioni di qualità: No

Investimenti ambientali e di sicurezza: Certificato prevenzione incendi

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Responsabili Amministrativo e Finanziario, Retail, Commerciale Estero, IT, Comunicazione e Marketing, Stile nuove linee

Programmi di incentivazione: Contratti Responsabili Amministrativo e Finanziario e Retail con bonus variabili in base ai risultati raggiunti

Spesa per formazione/fatturato: N.D.

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: Dott.ssa Benaglia (AD di DGPA)

Certificazione bilanci: Solo dopo l'entrata del PE

Informativa societaria: Bilancio trimestrale, analisi fatturato e PFN mensile, bilancio gestionale, nuovo sistema gestionale

Adozione codici di corporate governance: Adesione al modello Elite di Borsa Italia e partecipazione a corsi di formazione

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: Miglioramento flusso di informazioni grazie al nuovo sistema di controllo di gestione

AIFI

Expansion

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Sviluppo Imprese Centro Italia SGR per Hospital Consulting

Società target

Hospital Consulting SpA, fondata nel 1980 da Silvano Dubini, è una società di engineering operante nel settore dei servizi sanitari. Il core business è rappresentato dalla prestazione di servizi di ingegneria clinica, progettazione e consulenza a favore di enti e strutture sanitarie pubbliche e private italiane. La società è considerata una delle più qualificate del settore, in grado di fornire al committente un'ampia gamma di servizi e consulenze specializzati.

Fatturato (31/12/2012): 29,6 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 220

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 3 Mln Euro

Quota acquisita: 28% nel 2005

Disinvestimento (2012)

Trade sale: cessione alla società Hermed Technische Beratungs GmbH (Gruppo Fresenius – Vamed)

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	25%	11,2%	0				
Investimento	10%	12,1%	0	+74%	+4.312%	+32%	+55,8%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: Avviata una filiale operativa in Messico, JV in area del Mediterraneo

Operazioni finanza straordinaria: Acquisizione di partecipazioni rilevanti e di controllo nel settore ospedaliero e sanitario

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2011): Non significativo

% fatturato nuovi mercati (31/12/2011): 2,7%

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: Marchio Biogest – Software gestionale per le tecnol. biomediche. Brevetto relativo alla sterilizzazione ferri chirurgici

Certificazioni di qualità: Certificazione UNI EN ISO 14001 (Ambiente) e 13485 (Manutenzione dispositivi medici)

Investimenti ambientali e di sicurezza: N.D.

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Presidente, Direttore Generale, Direttore Commerciale, CFO

Programmi di incentivazione: Progetto Appraisal: incentivi basati sull'erogazione di bonus a favore di personale e manager al raggiungimento degli obiettivi

Spesa per formazione/fatturato: 0,41%

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: Ing. Vincenzo Albonico e Dott. Roberto Lagi

Certificazione bilanci: Solo dopo l'entrata del PE

Informativa societaria: Software di gestione della contabilità industriale, controllo di gestione per commessa, monitoraggio costi operativi on-line, bilancio consolidato, monitoraggio mensile PFN

Adozione codici di corporate governance: No

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: Nuovo web-site, formazione, portale di servizi, comunicazione on-line, info periodica alle banche

AIFI

Expansion: Menzione Speciale Valorizzazione Competenze Tecnologiche Locali

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Atlantis Capital Special Situations per MCS Italy

Società target

MCS (Master Climate Solutions) Italy SpA è un gruppo multinazionale leader in Europa e Asia nel settore dei “professional heaters”, generatori d’aria calda mobili per uso professionale. Specializzato nel controllo dei micro-climi, il gruppo è attivo anche nel settore del condizionamento e della deumidificazione portatile. Fino all’acquisizione di Atlantis, MCS era la divisione europea del gruppo americano Desa LLC.

Fatturato (31/12/2012): 38,5 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 84

Dati relativi all’investimento

Ammontare investito: 8,1 Mln Euro

Quota acquisita: 84,5% nel 2009

Disinvestimento (2011)

Vendita ad altro operatore di PE: l’acquirente e il management team hanno rilevato il 100% con un secondary buy out

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	-2%	-0,5%	96,7%				
Investimento	58%	7,6%	96,7%	+98,5%	N.D.	-3,9%	+98,5%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: Apertura di un centro logistico e di assistenza in Russia e di un sito produttivo in Cina

Operazioni finanza straordinaria: No

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2010): 5%

% fatturato nuovi mercati (31/12/2010): Non significativo

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: No

Certificazioni di qualità: No

Investimenti ambientali e di sicurezza: Non rilevanti, ma la società produce macchinari in grado di migliorare l’efficienza termica

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Sostituzione dell’AD e accorpamento di diverse funzioni nella controllata polacca, assumendo un nuovo Direttore Finanziario

Programmi di incentivazione: Il management team ha rilevato il 15,33% del gruppo. Programma di stock option per i top manager ed MBO per tutte le risorse

Spesa per formazione/fatturato: Non rilevante

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: No

Certificazione bilanci: Prima dell’ingresso del PE

Informativa societaria: Perfezionamento reportistica esistente (bilancio consolidato mensile e proiezione cash flow) e nuovi documenti (analisi settimanale fatturato e affidamenti e utilizzi bancari, analisi produzione)

Adozione codici di corporate governance: No

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: Meeting annuale con i clienti

AIFI

Turnaround

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Vela Capital per Simionato Integrated Packaging Systems

Società target

Simionato Integrated Packaging Systems Srl, fondata nel 1960, è una società familiare che, per prima in Italia, ha iniziato la produzione di confezionatrici verticali e pesatrici multiteste. In particolare, in questo secondo settore si posiziona seconda solo ai due leader di mercato giapponesi, non paragonabili per dimensioni. La società è attiva in Europa, Sud America, Medio Oriente e marginalmente in Asia. Tra i suoi clienti annovera alcune tra le più note società nel campo alimentare.

Fatturato (31/12/2012): 6,6 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 35

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 0,25 Mln Euro

Quota acquisita: 39% come quota di controllo nel 2009

Disinvestimento (2011)

Trade sale: cessione alla società Hayssen Sandyacre, che fa parte del gruppo americano Barry Wehmiller, leader globale nel packaging

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	N.D.	N.D.	60%				
Investimento	15,58%	11,54%	80%	N.D.	+97,6%	+52,2%	-4,6%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: Aumento della rete di agenti

Operazioni finanza straordinaria: Nella ristrutturazione è stato rinegoziato il mutuo sull'immobile

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2011): Non rilevante

% fatturato nuovi mercati (31/12/2011): 21,1% Sud America, 24% Aree Miste

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: No

Certificazioni di qualità: UNI EN ISO 9002, ATOM 10-18, ATOM 14-18

Investimenti ambientali e di sicurezza: Lavori per ottenere il certificato di agibilità dell'immobile

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Direttore Generale, Direttore Commerciale, Direttore Tecnico/Produzione e Responsabile R&D

Programmi di incentivazione: Per la Direzione Generale e Commerciale bonus e stock options, per il personale bonus per il raggiungimento di obiettivi prefissati

Spesa per formazione/fatturato: 0,1%

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: No

Certificazione bilanci: Solo dopo l'entrata del PE

Informativa societaria: Bilancio trimestrale, conto economico e stato patrimoniale mensili, cash flow settimanale

Adozione codici di corporate governance: No

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: Introduzione di un sistema di CRM (Client Relationship Management) e Solidworks

AIFI

Turnaround: Menzione Speciale PMI

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do