

AIFI



Premio Claudio Demattè

Private Equity of the Year[®] 2013

Decima edizione

La Giuria

Giovanni Azzone

Giampio Bracchi

Innocenzo Cipolletta

Edoardo De Biasi

Bruno Busacca

Gian Maria Gros-Pietro

Stefano Micossi

Umberto Nobile

Marcella Panucci

Angelo Provasoli

Enrico Romagna-Manoja

Carlo Secchi

I vincitori

Premio Claudio Dematté

Private Equity of the Year® 2013

Categoria Early Stage

- **Innigest SGR & IMI Fondi Chiusi SGR** per l'operazione **Silicon Biosystems**

Categoria Expansion

- **MPVenture SGR** per l'operazione **Sempla**

Categoria Buy Out

Premio Big Buy Out

- **Bain Capital & Clessidra SGR** per l'operazione **Cerved Group**

Premio Buy Out

- **Syntegra Capital Advisors** per l'operazione **Moleskine**

Menzione Speciale

- **Permira** per l'operazione **Valentino**

Menzione della Giuria

- **Ardian** per l'operazione **Diplomatic Oleodinamica**

Innogest SGR & IMI Fondi Chiusi SGR per Silicon Biosystems

Società target

Silicon Biosystems è una società biomedicale fondata nel 1999 da 2 ricercatori dell'Università di Bologna, che si è affermata come unica piattaforma biotecnologica al mondo a consentire il recupero efficiente e affidabile di cellule rare. La società ha un fatturato di oltre 3 Mln Euro, con clienti in Europa, USA e Asia ed è proprietaria di circa 30 famiglie di brevetti. Nel 2012 ha vinto il Premio Leonardo-Speciale startup.

Fatturato (31/12/2012): 3 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 26

Investimento (Innogest SGR 2007 e IMI Fondi Chiusi SGR 2010)

Disinvestimento (2013)

Trade sale: la società farmaceutica Menarini ha acquisito la totalità delle azioni della società

Performance economiche

Periodo	Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Fatt./Dip.
Pre-Investimento	-	-	-				
Investimento	3 Mln Euro	-141%	52%	+26%	+149%	+189%	115.900 Euro

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: apertura di una filiale commerciale negli USA, contratti di distribuzione con partners in tutto il resto del mondo

Operazioni finanza straordinaria: no

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2012): 100%

% fatturato nuovi mercati (31/12/2012): 100%

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: 30 brevetti internazionali

Certificazioni di qualità: ISO 13485

Investimenti ambientali e di sicurezza: no

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: direttore commerciale/sales US e direttore commerciale EMEA

Programmi di incentivazione: programma di ESOP (stock options) per key managers e dipendenti al conseguimento di milestones commerciali (2011 e 2012)

Spesa per formazione/fatturato: 1%

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: 3 consiglieri

Certificazione bilanci: solo dopo l'entrata del PE

Informativa societaria: processo di reporting, budgeting e forecasting

Adozione codici di corporate governance: no

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: informativa mensile verso key stakeholders su andamento economico e finanziario.

Early Stage

MPVenture SGR per Sempla

Società target

Il Gruppo Sempla, nato dall'integrazione tra Sapien Spa e il gruppo Datel, opera da oltre trent'anni nei settori della consulenza informatica, sviluppo e fornitura di software, servizi di application management, system integration e business process outsourcing. L'area financial services rappresenta il principale mercato di riferimento, con soluzioni applicative nella gestione di rischio di credito, sistemi di incasso e pagamento, CRM ed altro. Sempla impiega 500 professionisti in Italia e dispone di filiali e sedi nelle principali città italiane.

Fatturato (31/12/2012): 44,4 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 467

Investimento (2008)

Disinvestimento (2013)

Trade sale: cessione al Gruppo GFT Technologies AG, provider mondiale di soluzioni IT per il settore finanziario e quotato a Francoforte

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	+25,2%	14,84%	n.s.				
Investimento	+42,9%	14,76%	n.s.	+671%	+267%	+938%	-43%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: progetti di collaborazione in alcuni mercati dell'Europa dell'Est

Operazioni finanzia straordinaria: 4 acquisizioni per ampliare l'offerta commerciale con nuovi prodotti e competenze professionali

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2012): n.d.

% fatturato nuovi mercati (31/12/2012): n.d.

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: no

Certificazioni di qualità: ISO 14001:2004 (ambientale), SA 8000:2001 (etica e responsabilità sociale), rinnovo UNI EN ISO 9001:2008

Investimenti ambientali e di sicurezza: nell'ambito della certificazione, piano di miglioramento dei consumi energetici, smaltimento rifiuti e trasporti

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: alcuni manager esterni per presidiare i settori personale e sviluppo commerciale

Programmi di incentivazione: sistema di incentivi per presidente e ad legato a risultati economici aziendali; omogeneizzazione sistemi per il personale

Spesa per formazione/fatturato: n.d.

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: no

Certificazione bilanci: solo dopo l'entrata del PE

Informativa societaria: ampliamento sistema di reporting e pianificazione; bilancio civilistico e consolidato del gruppo redatto in conformità agli IFRS

Adozione codici di corporate governance: no

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: adozione di piani aziendali pluriennali

Expansion

Bain Capital & Clessidra SGR per Cerved Group

Società target

Cerved Group, principale operatore nel settore del business information in Italia, nasce dall'integrazione di due realtà leader nel nostro Paese: Cerved Business Information (storica azienda italiana) e Lince. Con più di 30.000 clienti, tra cui banche, grandi aziende, ma anche PMI e professionisti, il Gruppo offre servizi e prodotti ad alto valore aggiunto per valutare la solvibilità e la struttura economico-finanziaria di un'impresa, ottimizzare le politiche di gestione del rischio di credito e definire le strategie di marketing.

Fatturato (31/12/2012): 291 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 1.026

Investimento (Bain Capital 2009-2010 e Clessidra 2009)

Disinvestimento (2013)

Vendita ad altro operatore di PE a seguito di un processo selettivo di vendita

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	0%	43%	n.s.				
Investimento	4,6%	45%	n.s.	+40%	0%	+93%	-16%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: no

Operazioni finanza straordinaria: conferimento di Lince, acquisizione di Honyvem e Jupiter e joint venture con Experian

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2012): 12%

% fatturato nuovi mercati (31/12/2012): n.d.

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: no

Certificazioni di qualità: no

Investimenti ambientali e di sicurezza: revisione del modello organizzativo Dlgs 231

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: ad, direttore finanziario, direttore marketing, direttore business development, presidente e consiglieri indipendenti

Programmi di incentivazione: piano di incentivo diffuso (warrant e stock option) per tutto il management aziendale (oltre 30 persone)

Spesa per formazione/fatturato: n.s.

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: quattro

Certificazione bilanci: prima dell'ingresso del PE

Informativa societaria: predisposizione CE, SP, rendiconto finanziario e reportistica dettagliata con KPI di business mensili, ricostruzione/ridisegno dei processi e sistemi aziendali, nuovo ERP unico per tutte le realtà del Gruppo

Adozione codici di corporate governance: no

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: reportistica di dettaglio nei confronti delle banche, certificazione ECAI per emettere rating

Big Buy Out

Syntegra Capital Advisors per Moleskine

Società target

Nato come marca nel 1997, il nome Moleskine identifica una famiglia di oggetti design, organizzati in tre linee: collezioni Paper, collezioni Writing, Travelling & Reading (penne, matite, borse) e collezioni Digital (prodotti e servizi digitali quali template, applicazioni per smartphone e tablet...). L'azienda, in continua crescita, distribuisce i propri prodotti in oltre 90 Paesi.

Fatturato (31/12/2012): 78 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 131

Investimento (2006-2007)

Disinvestimento (2013)

IPO: quotazione su Borsa Italiana, segmento STAR

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	58%	38%	86%				
Investimento	25%	42%	89%	+210%	n.d.	+655%	-50%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: rivisitazione e ampliamento contratti di distribuzione, apertura filiali a New York, Shanghai, Hong Kong, in Francia e Germania, apertura punti vendita monomarca (da 14.000 nel 2006 a 23.600 nel 2012)

Operazioni finanza straordinaria: crescita organica

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2012): n.d.

% fatturato nuovi mercati (31/12/2012): n.d.

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: no

Certificazioni di qualità: Catena di Custodia per rintracciabilità materia prima (FSC e PEFC)

Investimenti ambientali e di sicurezza: progetto eco-sostenibilità (2011), mostre e donazioni al FAI, obbligo fornitori di certificare conformità e responsabilità sociale SA8000 e a normativa REACH

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: presidente, ad, CFO, direttori supply chain, marketing, vendite, US, Shanghai, e-commerce, retail, brand ext., HR, affari soc.

Programmi di incentivazione: coinvestimento, strumenti di incentivazione LTI, MBO, performance reviews annuali

Spesa per formazione/fatturato: 0,5 Mln Euro

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: nove consiglieri

Certificazione bilanci: solo dopo l'entrata del PE

Informativa societaria: budget e piano triennale su base annuale, CE, SP e flussi di cassa mensili (dati gestionali)

Adozione codici di corporate governance: in funzione della quotazione sul segmento STAR

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: procedure e sistemi di comunicazione con clienti e fornitori, dipendenti e banche

Buy Out

Permira per Valentino*

Società target

Fondata nel 1960 da Valentino Garavani e Giancarlo Giammetti, il marchio, tra i più rinomati al mondo, propone un ampio range di prodotti di lusso: Haute Couture, Prêt-à-Porter e una vasta collezione di accessori (borse, scarpe). Il brand è presente in oltre 70 Paesi (oltre 100 negozi, 1.250 punti vendita wholesale).

Fatturato (31/12/2012): 391 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2012): 1.414

Investimento (2008)

Disinvestimento (2013)

Vendita ad altro operatore di PE: acquisizione da parte di una società partecipata da un primario operatore del Qatar

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	4%	12,1%	79%				
Investimento	11%	8,2% (dic. 2012)	86%	2,8x capex iniziale	+48%	+21%	+24%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: cambio partner giapponese, intensificando presenza e passando a presenza diretta, JV in Cina, Brasile, Middle East, Dubai

Operazioni finanza straordinaria: acquisto quota minoranza Proenza Shouler (USA), riorganizzazione finanziaria e societaria (separazione VFG e Hugo Boss), ricapitalizzazione (a valle dell'operazione Valentino è rimasta senza debito)

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2012): 27,4% (internalizzazione Red Valentino)

% fatturato nuovi mercati (31/12/2012): ancora non significativo, ma ingresso nel mercato brasiliano e rafforzamento Far East

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: no

Certificazioni di qualità: no

Investimenti ambientali e di sicurezza: contratto di project financing per realizzare impianto fotovoltaico in una sede in Veneto

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: direttore commerciale, capo Europa, responsabile CRM, capo operations, capo PR, capo personale

Programmi di incentivazione: incentivazione al management basata su MBO annuali e investimenti in strumenti finanziari per valorizzare risultati positivi cessione

Spesa per formazione/fatturato: non significativo

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: 3 consiglieri, CdA composto prevalentemente da consiglieri non esecutivi

Certificazione bilanci: prima dell'ingresso del PE (società era quotata)

Informativa societaria: bilancio mensile, report su ricavi e raccolta ordini wholesale settimanale, gestione liquidità mensile, CRM su retail, retail giornaliero, nuova metodologia pianificazione triennale, Red Line (aiuto pianificazione durante crisi), meeting mensili

Adozione codici di corporate governance: strutture previste per società quotate congelate con delisting ma rimaste nel DNA della società

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: miglioramento comunicazione con banche e copertura mediatica del brand Valentino

* Esclusi i marchi minori, i.e. M Missoni, Lebole e Marlboro Classics

Menzione Speciale

Ardian per Duplomatic Oleodinamica

Società target

Nata nel 1952 a Parabiago (MI), Duplomatic Oleodinamica è attiva nella produzione di componenti oleodinamici (valvole, pompe, cilindri) destinate a un ampio spettro di mercati di sbocco (macchine utensili, macchine per l'industria edile, l'agricoltura, l'energia) e compete con i grandi player grazie a un'offerta full-line, una maggiore flessibilità/capacità di personalizzazione e tempi di consegna più rapidi. La società, insieme alla controllata Continental Hydraulics (USA), vende i propri prodotti in tutto il mondo.

Fatturato (31/12/2012): 45,9 Mln Euro (consolidato)

N. dipendenti (31/12/2012): 198

Investimento (2008)

Disinvestimento (2013)

Vendita ad altro operatore di PE, affiancato dal management team, che ora detiene il 14%

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	11%	14%	43%				
Investimento	13%	15%	73%	+98%	+42%	+98%	-6%

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: acquisizione nuovi clienti (soprattutto in Asia) e della controllata Continental Hydraulics, con sede in USA

Operazioni finanza straordinaria: acquisizione di Continental Hydraulics (produzione di valvole e pompe oleodinamiche)

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2012): 11%

% fatturato nuovi mercati (31/12/2012): 40%

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: no

Certificazioni di qualità: ISO 9001:2008 e certificazione secondo la Direttiva ATEX 94/9/CE per alcuni prodotti

Investimenti ambientali e di sicurezza: interventi in materia di ambiente e sicurezza previsti dagli obblighi di legge

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: presidente CdA, direttore comm. estero, CFO, direttore produzione e direttore comm. USA, direttore R&D, operations manager

Programmi di incentivazione: bonus annuali prima linea manager (basati su raggiungimento budget), piano incentivazione top management, bonus una-tantum ai dipendenti in occasione della vendita da parte del fondo

Spesa per formazione/fatturato: incremento spesa del 50%

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: presidente CdA e due membri team investimento del fondo

Certificazione bilanci: prima dell'ingresso del PE

Informativa societaria: report mensile per il cash flow, informazioni su presa d'ordini e PFN (settimanali), software per previsioni di cassa

Adozione codici di corporate governance: no

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: no

Menzione della Giuria