

AIFI



Premio Claudio Demattè

Private Equity of the Year[®] 2014

Undicesima Edizione

La Giuria

Giovanni Azzone

Giampio Bracchi

Bruno Busacca

Innocenzo Cipolletta

Edoardo De Biasi

Stefano Firpo

Aldo Fumagalli

Gian Maria Gros-Pietro

Daniele Manca

Stefano Micossi

Umberto Nobile

Marcella Panucci

Angelo Provasoli

Carlo Secchi

Andrea Sironi

I vincitori

Premio Claudio Dematté

Private Equity of the Year[®] 2014

Categoria Early Stage

➤ **Sofinnova Partners** per l'operazione **EOS**

Categoria Expansion

➤ **Fondo Italiano d'Investimento SGR** per l'operazione **Megadyne**

Menzione Speciale della Giuria

➤ **Alto Partners SGR** per l'operazione **Rancilio Group**

Categoria Buy Out

➤ **Alcedo SGR** per l'operazione **Pixartprinting**

Premio Speciale IPO

➤ **Clessidra SGR** per l'operazione **Anima Holding**

Sofinnova Partners per EOS

Società target

EOS SpA è una start up italiana, con sede a Milano. La società è stata fondata nel Giugno 2006 da Silvano Spinelli, Gabriella Camboni e Ennio Cavalletti che formano il team scientifico. Il team di EOS costituisce uno dei più interessanti esempi italiani di ricercatori capaci di farsi imprenditori, di trasformare una società farmaceutica tradizionale in una società biotecnologica, di passare dai tavoli di laboratorio alla direzione dell'azienda. EOS si sviluppa a Milano e riesce a scoprire uno di quei farmaci antitumorali che "affamano" i tumori, facendogli mancare il sangue. La società, infatti, ha all'attivo il farmaco lucitanib, un inibitore orale selettivo dei recettori per Vascular Endothelial Growth Factor e Fibroblast Growth Factor, sviluppato con l'Istituto Europeo di Oncologia e l'Istituto Mario Negri di Milano. La molecola, contrastando la formazione dei nuovi vasi sanguigni essenziali per l'accrescimento dei tumori, specialmente nell'ambito di quelli al seno, ne blocca lo sviluppo e "isolandolo" consente di curarlo. Nel 2012 la società ha concluso un accordo di licenza con la grande azienda francese Les Laboratoires Servier per la diffusione commerciale del prodotto a livello globale ad eccezione di USA, Giappone e Cina.

Fatturato (31/12/2013): -

N. dipendenti (31/12/2013): 3

Investimento (2006)

Disinvestimento (2013)

Vendita del 100% delle azioni a Clovis Oncology.

Performance economiche

Data la specificità del settore delle biotecnologie in cui è attiva la start up, i dati relativi a tale sezione non sono lineari e potrebbero essere poco indicativi. Il dato rilevante è relativo alla Ricerca e Sviluppo, attività nella quale l'azienda ha investito 18 Mln Euro nel periodo di permanenza dell'operatore.

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: L'azienda ha stipulato un contratto di "licensing" vendendo i diritti europei del prodotto principale a Servier, una società farmaceutica francese.

Operazioni finanzia straordinaria: No

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2013): -

% fatturato nuovi mercati (31/12/2013): -

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: Sono stati depositati 6 brevetti.

Certificazioni di qualità: No

Investimenti ambientali e di sicurezza: No

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Presidente & CEO e COO.

Programmi di incentivazione: Stock option plan per il management e board (independent director).

Spesa per formazione/fatturato: n.a.

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: un consigliere americano.

Certificazione bilanci: Solo dopo l'entrata del PE

Informativa societaria: No

Adozione codici di corporate governance: No

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: No

Fondo Italiano d'Investimento SGR per Megadyne

Società target

Il Gruppo, fondato nel 1957 da Corrado Tadolini padre degli attuali imprenditori Marco e Giorgio, inizia a produrre cinghie piane in gomma e successivamente in poliuretano. Negli anni '90 prende avvio l'espansione all'estero tramite la costituzione di società produttive e commerciali in diversi paesi. Ad oggi Megadyne ha una presenza capillare in tutto mondo tramite 10 unità produttive (6 in Europa, 2 in America e 2 in Cina) e 27 filiali commerciali. La clientela è diversificata e si basa su collaborazioni durature sia con i principali OEM che con i distributori locali. Il Gruppo è leader mondiale nella produzione di cinghie in poliuretano ed è il secondo player nel mercato delle cinghie in gomma.

Fatturato (31/12/2013): 215 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2013): 1.565

Investimento (2012)

Disinvestimento (2014)

Gli azionisti hanno venduto il 100% del capitale sociale ad una NewCo partecipata a maggioranza dal fondo di Private Equity Astorg Partners.

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	+5,4%	12,6%	87%	+158,3%	n.a.	+3,9%	+13,2%
Investimento	+8,4%	17,7%	91%				

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: Filiali commerciali in Thailandia e in Colombia, razionalizzazione della struttura distributiva in Brasile e produttiva in Cina, nuovo sito produttivo in Germania e contratto in esclusiva (JV like) con cliente chiave leader nel suo settore.

Operazioni finanza straordinaria: Acquisizione del 100% di Rultrans, società turca attiva nella produzione e distribuzione di nastri trasportatori e di cinghie, e del 100% di BCA, società americana attiva nella produzione di cinghie speciali.

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2013): 2,0%

% fatturato nuovi mercati (31/12/2013): 6,4%

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: No

Certificazioni di qualità: ISO 14000.

Investimenti ambientali e di sicurezza: Ottenimento del certificato di prevenzione incendi.

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: CFO, Local CFO per le diverse aree (Brazile e Cina), Rultrans CEO, (responsabile della divisione per il Middle East).

Programmi di incentivazione: No

Spesa per formazione/fatturato: n.a.

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: Un consigliere.

Certificazione bilanci: Prima

Informativa societaria: Reportistica mensile consolidata con i principali indicatori di performance, semestrale consolidata del Gruppo, riduzione nei tempi di approvazione del bilancio consolidato, avvio di un processo di budgeting strutturato, revisione annuale del business plan. La società ha partecipato al progetto Elite di Borsa Italiana.

Adozione codici di corporate governance: Preparazione alla quotazione (programma Elite), implementazione del Modello 231 e istituzione dell'Organismo di Vigilanza.

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: Implementazione del Codice Etico del Gruppo Megadyne. Inoltre sono state poste in essere le attività di comunicazione e gli standard di trasparenza previsti dal progetto Elite.

Alto Partners SGR per Rancilio Group

Società target

La Società, fondata nel 1927, produce macchine professionali per il caffè e, fino alla vendita, è stata gestita dalla famiglia Rancilio che ne ha guidato, attraverso tre generazioni, la crescita e lo sviluppo fino a raggiungere la posizione di leadership nel proprio segmento. Rancilio offre una gamma completa di macchine professionali: le macchine a marchio Rancilio coprono il segmento alto di gamma nel settore tradizionale (manuale), mentre i prodotti a marchio Promac sono rivolti al segmento medio-basso. La società propone inoltre una gamma di macchine professionali superautomatiche a marchio Egro ed una linea domestica di macchine di alto profilo. La Società nel corso degli anni ha saputo affermare il proprio marchio, riconosciuto oggi tra i leader di mercato, grazie all'innovazione di prodotto (espressa sia in contenuti tecnologici che di design) e di servizio (assistenza tecnica). La presenza commerciale in oltre 100 paesi nel mondo, fondata su una rete distributiva capillare, rappresenta uno dei fattori critici di successo della Società. Nel 2012 la Società ha esportato circa il 90% del proprio fatturato.

Fatturato (31/12/2013): 59,6 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2013): 214

Investimento (2007-2008)

Disinvestimento (2013)

Nell'ambito di un processo di asta competitiva gestito da Credit Suisse, il 100% della Società è stato venduto alla Ali SpA, multinazionale del food equipment.

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	+7,2%	10,6%	75,5%	+66,7%	+60%	+67%	+3%
Investimento	+9,5%	11,6%	86,0%				

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: Apertura di una filiale in Portogallo. Acquisizione filiali svizzere e tedesche della Egro Coffee System.

Operazioni finanza straordinaria: Nel 2008 la Società ha completato l'acquisizione di Egro Coffee System, società svizzera produttrice di macchine per il caffè super automatiche, e nel 2010 ha completato un piano di riorganizzazione industriale che ha visto il trasferimento in Italia della produzione delle macchine super automatiche.

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2013): n.s.

% fatturato nuovi mercati (31/12/2013): n.s.

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: No

Certificazioni di qualità: No

Investimenti ambientali e di sicurezza: 165.000 Euro in consulenze e revisioni processi.

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Un nuovo Direttore finanziario e un nuovo responsabile Operations che hanno preso il posto di membri della proprietà familiare.

Programmi di incentivazione: Implementazione di programmi Management By Objective per responsabili di funzione. Nell'ambito commerciale introduzione di incentivi legati alla marginalità e non solo ai volumi.

Spesa per formazione/fatturato: 0,1%

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: Due consiglieri non esecutivi.

Certificazione bilanci: Prima dell'entrata del PE.

Informativa societaria: Reportistica mensile su ricavi e posizione finanziaria netta. Bilancio trimestrale.

Adozione codici di corporate governance: No

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: Bilancio sociale dell'esercizio 2012.

Alcedo SGR per Pixartprinting

Società target

Fondata nel 1994 dall'imprenditore Matteo Rigamonti, come service bureau di tipografie tradizionali, nel 2000 Pixartprinting ha visto lo switch dall'offline all'online con l'applicazione di un nuovo modello di business interamente incentrato sull'e-commerce e orientato all'internazionalizzazione. Pixartprinting oggi è leader indiscusso in Italia e tra i cinque "web to print" più grandi d'Europa e si propone al mercato europeo come realtà multinazionale, in grado di "parlare la lingua" dei singoli paesi, con la creazione di "negozi virtuali" con flussi di lavoro personalizzati e shop on line disponibile attualmente in 10 lingue.

Fatturato (31/12/2013): 56 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2013): 310

Investimento (2011)

Disinvestimento (2014)

Cessione del 97% ad un operatore del settore, leader mondiale del printing on line, quotato al NASDAQ di New York.

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	ΔR&D	ΔN. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	+37%	24,0%	+25%	-8%	Da 0 a 1,5 Mln Euro	+72%	+1,5%
Investimento	+32%	26,5%	+50%				

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: Export in crescita grazie all'apertura di siti internet in lingua madre ed allo sviluppo di un Customer Service madrelingua localizzato.

Operazioni finanza straordinaria: No

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2013): 8,3%

% fatturato nuovi mercati (31/12/2013): 9,7%

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: No

Certificazioni di qualità: OHSAS 18001 (sistema di gestione per la salute e la sicurezza), ISO 14001 (sistema di gestione ambientale), ISO 9001 (sistema di gestione qualità) e certificazione Trusted Shops.

Investimenti ambientali e di sicurezza: 240.000 Euro riguardanti certificazioni, autorizzazioni ambientali, formazione di una squadra di emergenze e sicurezza, valutazioni inerenti la tutela della salute e la sicurezza ambientale e inserimento di un Quality & HSE Manager.

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: CFO, Sales&Marketing e Responsabile Controllo di Gestione.

Programmi di incentivazione: Stock Option per il CEO legato ai risultati economici e al cash multiple e MBO per il Management ancorato ad obiettivi economici-finanziari e ad obiettivi personali.

Spesa per formazione/fatturato: 55.000 Euro

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: Un consigliere indipendente e un consigliere dipendente non esecutivo.

Certificazione bilanci: Solo dopo l'entrata del PE

Informativa societaria: Bilancio trimestrale/semestrale e rendiconto finanziario; budget annuale e piano previsionale; report sales mensile e report di web marketing periodico.

Adozione codici di corporate governance: Istituzione di comitati strategici e operativi e partecipazione al progetto Elite di Borsa Italiana.

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: Istituzione di un sistema di reportistica verso stakeholder e sistema bancario e miglioramento della comunicazione verso i terzi attraverso revisione del sito web, riformulazione sulla carta stampata e creazione di una pagina sui social network per la misurazione della customer satisfaction.

Clessidra SGR per Anima Holding

Società target

Anima Holding è il più grande player indipendente del risparmio gestito Italiano con oltre 55 Mld Euro di masse gestite. La società è nata dall'iniziativa di Clessidra del 2009 ed è il risultato di una serie di aggregazioni di SGR originariamente appartenenti a gruppi bancari di MPS, BPM e Creval.

Fatturato (31/12/2013): 220 Mln Euro

N. dipendenti (31/12/2013): 223

Investimento (2009)

Disinvestimento (2014)

Nell'Aprile 2014 è stata realizzata la quotazione di Anima Holding nell'ambito della quale il fondo Clessidra ha venduto circa l'80% della quota detenuta. La capitalizzazione della società per l'IPO è stata di 1,3 Mld Euro qualificandosi come la più grande IPO italiana dal 2010 e la seconda più grande IPO europea nell'asset management degli ultimi 5 anni.

Performance economiche

Periodo	CAGR Fatturato	EBITDA/Sales	Fatt. Mkt esteri	Δ CAPEX	Δ R&D	Δ N. dipendenti	Δ Fatt./Dip.
Pre-Investimento	flat	52%	17%	n.s.	n.s.	-50%	+30%
Investimento	+20%	72%	14%				

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: No

Operazioni finanza straordinaria: Fusione di oltre 9 società; in particolare: acquisizione e fusione con Anima SGR e acquisizione dell'asset management di Creval.

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2013): 46%

% fatturato nuovi mercati (31/12/2013): n.s.

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: No

Certificazioni di qualità: No

Investimenti ambientali e di sicurezza: No

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Presidente, CEO, CFO, Direttore Commerciale, Responsabile Marketing Strategico, Responsabile Fixed Income.

Programmi di incentivazione: Investimento di tutte le principali figure chiave in equity tramite un veicolo societario; nuovo sistema incentivante per la prima linea sotto forma di bonus annuali a conseguimento di risultati sia quantitativi sia qualitativi e nuovo piano di incentivo sotto forma di stock grant per il top management nell'ambito dell'IPO.

Spesa per formazione/fatturato: n.a.

Corporate Governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: Cinque consiglieri non esecutivi.

Certificazione bilanci: Prima

Informativa societaria: Bilancio mensile, monitoraggio mensile dei principali KPIs, reportistica settimanale andamento delle masse e della raccolta netta. A seguito delle acquisizioni è stato svolto il processo di piena integrazione della reportistica delle target acquisite allo standard realizzato su Prima SGR.

Adozione codici di corporate governance: Anima Holding ha adottato il Codice di Autodisciplina per le società quotate.

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: Trasparenza delle informazioni societarie verso le banche finanziatrici nell'ambito delle due operazioni di LBO.