

# Premio Claudio Dematté

*Private Equity of the Year<sup>®</sup> 2017*

*Quattordicesima Edizione*

Categoria Expansion

## **ANTARES VISION – *Menzione Speciale per l’Innovazione***

### **• SOCIETÀ**

Antares Vision, fondata da Emidio Zorzella e Massimo Bonardi nel 2007 da uno "spin off" (Sem-Tec) dell'Università degli Studi di Brescia, è attiva nel design, sviluppo e distribuzione di sistemi industriali di ispezione visiva e tracciatura in particolar modo destinati ai principali players dell'industria farmaceutica. Nel corso degli anni, il Gruppo si è espanso sia dal punto di vista dei mercati di riferimento, sia nella gamma di prodotti offerti diventando partner dei principali gruppi farmaceutici. La Società è presente a livello mondiale con branch in USA, Brasile, Francia e Germania.

### **• INVESTIMENTO (2012)**

L'intervento di Fondo Italiano in Antares Vision era stato disegnato con l'obiettivo di finanziare l'espansione della capacità produttiva attraverso la costruzione di una nuova sede vicino Brescia, sostenere la crescita sui mercati internazionali mediante l'apertura di nuove branch locali e il consolidamento della rete vendita, rafforzare le attività di ricerca e sviluppo e diversificare ed ampliare i mercati di destinazione.

Il Fondo lascia una realtà più strutturata dal punto di vista commerciale e industriale con filiali operative e un dipartimento di R&D più strutturato sia in Italia che in Germania.

Il Gruppo grazie alla continua attività di ricerca e sviluppo e alla recente introduzione di una nuova regolamentazione che impone alle aziende farmaceutiche di adottare sistemi T&T (track&trace) sulle linee di produzione ha conseguito risultati eccellenti.

### **• DISINVESTIMENTO (2017)**

Riacquisto dell'intera quota di FII tramite l'esercizio dell'opzione Call contrattualmente prevista a seguito della decisione degli imprenditori di proseguire nella gestione dell'azienda.

### **• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

FII SGR gestisce 5 diversi fondi (4 Fondi di fondi e un fondo investimenti diretti) per un totale di circa 1,6 mld di commitment. L'investimento è stato realizzato da Fondo Italiano di Investimento dedicato agli investimenti diretti nel capitale di PMI italiane, in quote di minoranza prevalentemente in aumento di capitale con orizzonte di medio lungo periodo (expansion capital). Il team che ha realizzato l'investimento è diretto da Francesco Sogaro.

## **BASSILICHI**

### **• SOCIETÀ**

Basilichi SpA, fondata nel 1957, è a capo di un Gruppo attivo nel process outsourcing di servizi tecnologici relativi ai sistemi di pagamento ed alle transazioni di back office rivolti in particolare al sistema bancario. L'offerta è contraddistinta da soluzione "full service", ovvero una gamma di servizi modulari e integrati a copertura dell'intera catena del valore, dalla locazione, installazione e manutenzione di hardware e software help desk, monitoraggio, tele-assistenza e trasporto valori. Basilichi è un operatore multivendor in virtù di accordi di partnership commerciali con i principali rivenditori di software e hardware, sia in campo nazionale che internazionale.

Dal punto di vista geografico, la Società si è orientata verso una presenza sempre più capillare ed estesa, passando da un mercato locale ad uno nazionale e, per certi aspetti dell'offerta, anche europeo.

### **• INVESTIMENTO (2011)**

L'operazione era finalizzata alla razionalizzazione della compagine societaria, con l'obiettivo della quotazione in borsa o di un trade sale in un orizzonte temporale di medio periodo. A tal fine, il piano strategico originario prevedeva l'espansione del perimetro delle attività del Gruppo in mercati (ad es. GDO) adiacenti e la focalizzazione dei servizi su attività considerate in prospettiva a maggior valore aggiunto e più legate al core business dei servizi di pagamento.

Le operazioni implementate sono quindi state improntate alla focalizzazione delle attività sulla Monetica, all'integrazione verticale delle componenti produttive ed alla riduzione della filiera del professional cash handling. Si è inoltre deciso di creare una piattaforma innovativa di servizi di back office attraverso l'acquisizione, in partnership con Accenture, del ramo d'azienda relativo alle attività erogate dal Gruppo MPS, oggetto di esternalizzazione. L'interesse per tali attività, caratterizzate da margini unitari inferiori rispetto agli altri servizi, era anche legato alle potenzialità di sviluppo del business che si prevedeva di poter conseguire attraverso l'impegno di Banca MPS ad affidare a Basilichi anche servizi aggiuntivi relativi alle nuove attività di interesse strategico (piattaforma CBI, attivazione di servizi a valore aggiunto per ATM e POS, banca WEB e altri relativi alla filiera dei servizi di monetica in particolare legate all'issuing e acquiring carte di credito).

Sempre in ottica di crescita, è stato inoltre avviato il processo di espansione internazionale con l'acquisizione di una società serba operante nel settore della distribuzione e manutenzione di ATM e POS.

L'acuirsi della crisi economica e l'avvio del profondo riassetto dei principali clienti bancari, ha portato il management ad effettuare un'ampia revisione del posizionamento strategico e del modello di business della Basilichi attuando una serie di iniziative volte alla ottimizzazione dei costi.

### **• DISINVESTIMENTO (2017)**

La way out si è perfezionata con la cessione del 100% dal capitale sociale tramite trade sale.

### **• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

Sviluppo Imprese Centro Italia S.p.A. gestisce quattro fondi di investimento mobiliari chiusi (Fondo Centroinvest, Fondo Toscana Venture, Fondo Toscana Innovazione e Fondo Rilancio e Sviluppo) per un valore complessivo di € 140m attraverso i quali ha perfezionato nell'ultimo decennio 50 investimenti in molti settori, dalla moda all'alimentare, dalle biotecnologie alla meccanica avanzata. I fondi gestiti investono in PMI del centro Italia con operazioni di venture capital e seed financing, expansion, Management Buy Out/Buy In, Workers Buy Out e supporto al ricambio generazionale.

SICI interviene nelle società target attraverso molteplici strumenti di finanziamento quali equity di minoranza, POC, PO, mezzanino e cambiale finanziaria. Gli investimenti hanno solitamente un taglio che va da € 500k ad € 5m e una durata compresa tra i 3 e i 7 anni.

Value Italy SGR (già MPVenture SGR) è operativa dal 2003 nella gestione di fondi di investimento alternativi di tipo chiuso di diritto italiano. Dall'avvio dell'attività, il patrimonio totale dei fondi gestiti è di oltre Euro 400 milioni.

Value Italy SGR si è caratterizzata fin dall'avvio della attività per un approccio di investimento prevalentemente indirizzato verso le imprese dello small e mid-market italiano con elevate potenzialità di creazione di valore derivanti dal modello di business, dal posizionamento di mercato, da vantaggi tecnologici di processo e di prodotto, da brands affermati e da piani sviluppo internazionale. Gli investimenti sono prevalentemente finalizzati ad operazioni di expansion e buy-out. I settori di riferimento per la selezione degli investimenti sono sanità e biomedicale, della business innovation e del "made in Italy" di alta qualità.

Ad esito dell'uscita dal perimetro del Gruppo MPS, a partire dal 2016 Value Italy SGR ha avviato una nuova strategia di investimento quale player indipendente.

## **GPI**

### **• SOCIETÀ**

GPI, con sede a Trento e oltre 3.600 dipendenti, è stata fondata nel 1988 da Fausto Manzana ed è presente con numerose filiali su tutto il territorio nazionale e all'estero. Grazie a un'offerta tecnologica all'avanguardia nel campo dell'informatica socio-sanitaria e dei nuovi servizi hi-tech per la salute, è in grado di cogliere le esigenze di trasformazione e le spinte innovative dei suoi numerosi clienti del settore pubblico e privato. La forte crescita del Gruppo è stata trainata dai significativi investimenti nel Centro R&D che, in partnership con i principali istituti universitari e di ricerca trentini e italiani, ha l'obiettivo di diffondere le conoscenze scientifiche, tecnologiche, funzionali e di processo applicate ai settori e-health, e-welfare, well-being. L'offerta del Gruppo combina competenze specialistiche in ambito IT e capacità di consulenza e progettazione che consentono di operare in differenti aree di business: Sistemi Informativi, Servizi per la Sanità, Logistica e Robotizzazione, Servizi professionali ICT e Monetica.

### **• INVESTIMENTO (2013)**

La società è stata individuata come un player di riferimento nel mercato ICT sanitario italiano. Tale settore è stato a sua volta individuato come settore prossimo a probabili concentrazioni di mercato. GPI aveva in programma di giocare un ruolo importante di aggregatore in tale contesto e sia la dimensione già piuttosto importante, sia la forte esperienza dell'imprenditore sono stati i due fattori determinanti per appoggiare e sostenere il piano di crescita e di sviluppo apportando le risorse necessarie per perseguirlo. La Società dall'ingresso di HAT Orizzonte ha sostanzialmente raddoppiato sia il volume di affari che la redditività (Ebitda) diventando a tutti gli effetti uno dei leader del settore a livello nazionale. Negli ultimi 4 anni il Gruppo è cresciuto attraverso l'acquisizione di società con business contigui o complementari e lo sviluppo del business in Italia e all'estero (14 operazioni di M&A effettuate dall'ingresso di HAT Orizzonte). La quotazione su AIM Italia, avvenuta tramite la fusione con la SPAC CFP1, ha consentito ulteriormente l'immissione di risorse fresche ed è finalizzata al rafforzamento della presenza sul territorio internazionale e nazionale.

### **• DISINVESTIMENTO (2016)**

Prima della business combination con la SPAC CFP1 e relativa quotazione in Borsa, HAT Orizzonte ha ceduto il 3% al socio di controllo.

### **• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

HAT Orizzonte sgr spa è un primario operatore indipendente italiano attivo nel mercato degli Investimenti Alternativi, con un patrimonio in gestione target di oltre 400 milioni di euro e 5 fondi di investimento istituiti e gestiti.

Hat Orizzonte sgr spa è nata lo scorso luglio, dopo che a fine marzo è stata annunciata l'acquisizione del 70% del capitale di Orizzonte sgr da parte di HAT srl, che fa capo a Nino Attanasio (presidente) e Ignazio Castiglioni (amministratore delegato), mentre il restante 30% è posseduto da Tecno Holding.

Due sono i fondi dedicati alla Tecnologia ed Innovazione per operazioni di expansion: Fondo ICT1 (con cui si è effettuato l'investimento) e Fondo Technology & Innovation (di recente costituzione). Il team di gestione è composto da Carlo Gotta (Fund Manager) e Dario Albarello (Investment Manager).

## **LUTECH**

### **• SOCIETÀ**

Lutech S.p.A. è una società italiana fondata da Enrico Magni e presente sul mercato da oltre quindici anni che progetta, realizza e gestisce soluzioni innovative e complesse di Information & Communication Technology. Il mercato di riferimento di Lutech è rappresentato dalle industry Finance, Energy, TLC, Healthcare & PA. Conta oltre 1000 dipendenti e sede a Cologno Monzese (MI) e Roma.

In particolare Lutech opera sulle seguenti aree di competenza: Security & IT Governance, Enterprise Applications, Networking & Next Generation Data Center, Video Solutions, Process & Project Management. E' presente con sedi operative sul mercato italiano, tedesco e britannico. E' diventato uno dei principali operatori italiani in ambito ICT.

### **• INVESTIMENTO (2014)**

L'investimento in Lutech è stato motivato da più fattori tra cui i più rilevanti sono stati: (i) Offerta end to end in grado di coprire l'intera filiera dei servizi IT : la possibilità di seguire come focal point tutti i layer necessari alla formalizzazione di una soluzione tecnologica rappresenta un punto distintivo, anche in relazione alla competition; (ii) Soluzioni leader di mercato: lo schema di alleanze tecnologiche è ben equilibrato e vede la presenza di soluzioni leader di mercato così come la copertura di nicchie con soluzioni innovative emergenti o focalizzate; (iv) Certificazioni risorse: molto significativo l'effort in formazione mirato alla certificazione delle risorse sia sulle principali tecnologie che sulle metodologie; (v) Solution Center: nato dalla collaborazione tra Lutech, Vmware ed EMC2, il centro rappresenta il primo EMC2 Velocity Solution Center Lab in Italia ed integra le soluzioni dei tre vendor all'interno di un laboratorio dedicato; (vi) Piano di Sviluppo: piano ambizioso di crescita esterna, ma con precisi target di mercato su cui muoversi; (vii) Buona managerializzazione della società.

### **• DISINVESTIMENTO (2017)**

Le azioni della Lutech S.p.A. sono state cedute al socio industriale a seguito dell'esercizio dell'Opzione Call da parte di quest'ultimo (come previsto da accordi stipulati per consentire l'acquisizione da parte di un PE internazionale). L'esercizio dell'opzione Call è infatti avvenuta contestualmente e propedeuticamente alla successiva cessione del 100% Lutech S.p.A. ad un altro operatore di Private Equity.

### **• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

HAT Orizzonte sgr spa è un primario operatore indipendente italiano attivo nel mercato degli Investimenti Alternativi, con un patrimonio in gestione target di oltre 400 milioni di euro e 5 fondi di investimento istituiti e gestiti.

Hat Orizzonte sgr spa è nata lo scorso luglio, dopo che a fine marzo è stata annunciata l'acquisizione del 70% del capitale di Orizzonte sgr da parte di HAT srl, che fa capo a Nino Attanasio (presidente) e Ignazio Castiglioni (amministratore delegato), mentre il restante 30% è posseduto da Tecno Holding.

Due sono i fondi dedicati alla Tecnologia ed Innovazione per operazioni di expansion: Fondo ICT1 (con cui si è effettuato l'investimento) e Fondo Technology & Innovation (di recente costituzione). Il team di gestione è composto da Carlo Gotta (Fund Manager) e Dario Albarello (Investment Manager).

## **SWG**

### **• SOCIETÀ**

SWG, fondata nel 1981, opera nella realizzazione di ricerche di mercato, di opinione, istituzionali, studi di settore e osservatori, analizzando i trend e le dinamiche del mercato, della politica e della società. SWG è un marchio storico nel settore in Italia riconosciuto dal mercato per la qualità scientifica delle ricerche, l'approccio consulenziale e per l'utilizzo di soluzioni all'avanguardia nelle rilevazioni dei dati.

### **• INVESTIMENTO (2012)**

Nel 2011 sono entrati nel capitale nuovi soci di maggioranza che hanno portato l'ingresso di alcune figure chiave con l'obiettivo di: i) avviare un progetto di riposizionamento del marchio nel mercato domestico, ii) aumentare la managerializzazione della gestione, iii) consolidare e sviluppare la presenza sul mercato italiano. La strategia di crescita implementata ha previsto l'utilizzo di nuove tipologie innovative di rilevazione basate su applicativi internet e il maggior focus operativo e commerciale su clienti corporate.

Le motivazioni dell'intervento sono state:

1. affiancamento in una fase di ingresso di nuovi soci di maggioranza per la ristrutturazione finanziaria ed organizzativa avvenuta nel 2011/2012;
2. nuova strategia commerciale più pushing focalizzata su una maggiore offerta di servizi ed ampliamento della tipologia clienti, soprattutto privata corporate (aziende, istituzioni, etc...);
3. supporto in eventuali operazioni di M&A allo studio per una crescita dimensionale.

### **• DISINVESTIMENTO (2017)**

Disinvestimento tramite vendita a un nuovo socio industriale e riacquisto da parte del socio di maggioranza.

### **• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

Friulia è una finanziaria a partecipazione pubblico/privato (la maggioranza del capitale fa capo alla Regione Friuli Venezia Giulia e il rimanente a istituti bancari, assicurazioni ed altri investitori) che opera come Finanziaria di investimento nella Regione Friuli-Venezia Giulia ed in questo ambito contribuisce alla creazione e allo sviluppo dell'impresa, con partecipazioni al capitale di rischio, finanziamenti, attività di consulenza ed assistenza tecnica.

Friulia interviene fino al 35% del capitale sociale di imprese site sul territorio della regione, con un orizzonte temporale di investimento di 4-6 anni. Le forme tecniche dell'intervento variano a seconda delle esigenze e delle dimensioni delle singole imprese con strutture specifiche per gli start up, per il consolidamento, passaggi generazionali ed expansion anche attraverso processi strutturati di internazionalizzazione ed innovazione di processo/prodotto.

Al 30 giugno 2017 ha al suo attivo 55 investimenti operativi per un totale investito di ca. 109 M€.

## **TAPI'**

### **• SOCIETÀ**

Tapì è attiva nella produzione e nella vendita di chiusure in materiale sintetico principalmente per i mercati degli spirits, del vino, dell'olio e aceto e della cosmetica. Il settore di applicazione principale è quello dei "white spirits" dove la società propone dei tappi in materiale sintetico cosiddetti a "T", ricoprendo una posizione di leadership grazie all'ampiezza della gamma prodotti, alla capacità di personalizzazione e di co-design, che ne rappresentano gli elementi distintivi. La società ha un portafoglio clienti fidelizzato e internazionale servendo più di 60 Paesi. A seguito degli add on perfezionati da Gradiente durante il periodo di permanenza, la società oggi risulta essere un gruppo internazionale con sedi produttive in Italia e in Messico.

### **• INVESTIMENTO (2012)**

Le motivazioni alla base dell'ingresso da parte di Gradiente erano principalmente riconducibili:

- alla presenza di un mercato con dinamiche di sviluppo interessanti e con possibilità di operazioni di concentrazione favorevoli;
- all'ampiezza del portafoglio prodotti;
- alle competenze distintive in ambito di personalizzazione e di co-design possedute dall'azienda;
- alla presenza di una buona organizzazione interna.

Nel corso della propria permanenza all'interno della società, Gradiente ha portato avanti un progetto di crescita per linee esterne che ha consentito a Tapì di consolidare ulteriormente la propria posizione di leadership nel mercato internazionale dei tappi sintetici per i white spirits espandendo la propria presenza in mercati scarsamente presidiati.

Tale progetto si è concretizzato, in particolare, attraverso l'acquisizione:

- nel 2013 di una società attiva nella produzione di chiusure in materiale sintetico per il mercato del vino, considerata strategica per la dotazione di macchine di produzione;
- nel 2014 di un gruppo messicano attivo nella produzione di tappi in materiale naturale (sughero) e sintetico con una posizione di leadership nel mercato messicano ed una crescente quota di mercato nel mercato statunitense, la cui acquisizione è stata strategica per l'espansione della presenza geografica di Tapì nel mercato americano e sud americano.

Gradiente ha saputo, inoltre, affrontare la crescente complessità organizzativa che ha accompagnato l'integrazione delle società nel gruppo rafforzando la struttura manageriale aziendale attraverso l'inserimento di figure di primario standing (direttore generale, CFO, responsabile acquisti e responsabile IT) e potenziando l'infrastruttura informatica con l'introduzione di un nuovo sistema gestionale che consentisse un monitoraggio più puntuale e preciso delle performance aziendali.

Insieme a Gradiente Tapì ha intrapreso un percorso di crescita che l'ha portata a diventare un player internazionale di riferimento nel proprio mercato con stabilimenti produttivi situati in due diversi continenti.

### **• DISINVESTIMENTO (2017)**

Gradiente nel gennaio 2017 ha ceduto, assieme ai soci manager, il 100% del capitale di Tapì ad un altro operatore di private equity.

### **• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

Gradiente SGR, con sede a Padova si avvale di un team di professionisti cresciuti in Italia, sviluppatosi a livello internazionale, indipendenti e liberi di operare secondo standard di massimo rigore, in grado di coniugare la finanza con l'imprenditorialità, la saggezza dei soci e il dinamismo del mercato.

La società gestisce attualmente il fondo Gradiente I, con una dotazione di ca. 76 milioni di euro. Il fondo investe con un ticket tra i 5 e i 10 milioni di euro per singolo intervento, sia in acquisto quote sia in aumento di capitale, prendendo partecipazioni di maggioranza o di minoranza qualificata in aziende di piccole-medie dimensioni (dai 10 ai 40 milioni di euro di fatturato) attive in ogni settore industriale.

## **WIIT – Vincitore Categoria Expansion**

### **• SOCIETÀ**

Wiit Spa è leader in erogazione di servizi di Hosted Private and Hybrid Cloud per aziende con necessità di servizi di gestione di Applicazioni Critiche e Business Continuity. Il brand Wiit nasce nel 2001 quando Alessandro Cozzi fondatore e CEO dell'azienda decide di focalizzare la strategia della società sui servizi di IT-Outsourcing per la media e grande Azienda. Da subito Wiit si differenzia per una forte specializzazione sull'Outsourcing delle applicazioni critiche. Il desiderio di voler fornire ai propri clienti elevati standard di sicurezza e servizi ai massimi livelli del mercato ha spinto WIIT a fare importanti investimenti in infrastrutture di proprietà. Wiit dispone oggi di due Data Center di proprietà, di cui uno è certificato Tier IV dall'Uptime Institute. La crescita e lo sviluppo di Wiit è conseguenza di una strategia di forte specializzazione nella gestione delle piattaforme critiche, che ha consentito di ottenere numerose certificazioni internazionali sulla gestione dei processi e della sicurezza. Oggi Wiit può vantare ben sei certificazioni SAP ai massimi livelli di specializzazione dell'ERP in modalità PaaS ed importanti referenze in ambito SAP HANA, garantendo ai propri clienti le migliori performance del mercato grazie al governo "end-to-end" di tutte le componenti di servizio (dai Datacenter fino alla gestione applicativa). In Italia dispone di 3 sedi operative ed è presente all'estero in Svizzera con una società controllata e in USA attraverso una Brach.

### **• INVESTIMENTO (2013)**

La società è stata individuata come un player emergente nel mercato italiano del CLOUD che, nell'anno dell'investimento (2013), stava iniziando a crescere anche se su volumi ancora modesti. La società all'interno di tale mercato è stata individuata come eccellenza focalizzata in particolare sulla gestione di servizi per applicazioni critiche, in grado di competere con player del settore quali IBM o Engineering. I fattori chiave che hanno permesso l'investimento sono individuabili nella qualità del Top Management, nell'abilità imprenditoriale del Fondatore e nell'eccellenza dei servizi forniti su una nicchia di mercato previsto in forte crescita. Grazie anche all'apporto finanziario di HAT Orizzonte si sono quindi effettuati importanti investimenti nelle strutture di proprietà (datacenter) dotandole dei migliori standard qualitativi e di sicurezza a livello mondiale, arrivando ad ottenere la certificazione Tier IV dall'Uptime Institute.

Negli ultimi 4 anni Wiit è cresciuta quasi esclusivamente per linee interne. La quotazione su AIM Italia, avvenuta sia tramite OPV che OPS, ha consentito da una parte la parziale exit di HAT Orizzonte e dall'altra l'immissione di risorse fresche in società finalizzate a sostenere la fase di crescita esterna anche all'estero (M&A).

### **• DISINVESTIMENTO (2017)**

Nell'ambito della quotazione in Borsa, HAT Orizzonte ha venduto la quasi totalità della propria partecipazione in OPV.

### **• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

HAT Orizzonte sgr spa è un primario operatore indipendente italiano attivo nel mercato degli Investimenti Alternativi, con un patrimonio in gestione target di oltre 400 milioni di euro e 5 fondi di investimento istituiti e gestiti.

Hat Orizzonte sgr spa è nata lo scorso luglio, dopo che a fine marzo è stata annunciata l'acquisizione del 70% del capitale di Orizzonte sgr da parte di HAT srl, che fa capo a Nino Attanasio (presidente) e Ignazio Castiglioni (amministratore delegato), mentre il restante 30% è posseduto da Tecno Holding.

Due sono i fondi dedicati alla Tecnologia ed Innovazione per operazioni di expansion: Fondo ICT1 (con cui si è effettuato l'investimento) e Fondo Technology & Innovation (di recente costituzione). Il team di gestione è composto da Carlo Gotta (Fund Manager) e Dario Albarello (Investment Manager).