

Premio Claudio Dematté

Private Equity of the Year[®] 2017

Quattordicesima Edizione

Categoria Buy Out

ABM ITALIA

• SOCIETÀ

Fondata a Treviso nel 1972, ABM Italia è uno dei leader Europei nella produzione di prodotti in plastica stampati high-end per casa e ufficio quali armadi da interno e da esterno, scaffali e contenitori per l'organizzazione dello spazio che vengono commercializzati con il marchio KIS (principalmente alle grandi catene di supermercati e nel canale DIY i.e. "fai da te") prevalentemente in Europa e in Nord America (attraverso la società controllata ABM Canada). La Società opera anche nel settore "medicale" producendo contenitori per lo smaltimento di aghi e altri rifiuti ospedalieri speciali che vengono commercializzati con il marchio AP Medical (parte del business è realizzato tramite aste). I clienti principali sono gli operatori del settore sanitario come ospedali (pubblici e privati) e gli operatori del waste management in Europa e in Nord America. Per il tramite della società controllata Plastitecnica, il Gruppo è anche il principale fornitore worldwide di prodotti in plastica per IKEA. I prodotti per IKEA sono forniti a livello Europeo e, per alcune referenze, a livello mondiale. IKEA è inoltre servita in Nord America, tramite lo stabilimento di ABM Canada. Grazie alla affidabilità, alla capacità di innovare ed all'alto livello di servizio dimostrato nel corso degli anni, Plastitecnica è stata classificata come "prioritized supplier" e "innovator supplier" da parte di IKEA. Il Gruppo ha 3 stabilimenti produttivi in Veneto (uno per KIS, uno per AP Medical e uno per Plastitecnica) e ha un ulteriore stabilimento produttivo in Canada (vicino a Toronto).

• INVESTIMENTO (2015)

La decisione di investimento è maturata in seguito ad una accurata fase di due diligence, structuring dell'operazione e analisi delle possibilità di exit dall'investimento. In particolare, riportiamo di seguito le investment considerations individuate dal deal team di Clessidra e le principali direttive di sviluppo:

- operazione proprietaria di primary buyout di una società familiare con una quota di maggioranza e una governance molto forte per Clessidra
- acquisizione dell'operatore leader del settore in Europa, caratterizzato da relazioni consolidate con tutti i principali clienti (DIY, super/hyper markets in particolare) e da un livello di servizio, una qualità dei propri prodotti e una capacità di innovare molto forti e riconosciuti sia dai clienti che dai competitors
- relazione di lungo corso con IKEA per la fornitura di prodotti (fornitore #1 al mondo) ad ulteriore riprova dell'efficienza, della capacità di innovare e della qualità del prodotto
- track record storico (10+ yrs) di crescita, profittabilità e generazione di cassa estremamente positivo e non influenzato dai cicli economici (ideal LBO target)
- possibilità di sviluppo ulteriore in Europa e in altri mercati internazionali (specialmente Nord America) ampliando il portafoglio prodotti e penetrando in nuovi clienti
- possibilità di sviluppare ulteriormente la relazione con IKEA anche attraverso la fornitura di prodotti per i cd. "progetti speciali"
- stabilimenti produttivi e capacità tecnologiche all'avanguardia e con potenzialità di ulteriore miglioramento (stabilimento Nord Americano sotto utilizzato)
- azioni identificate di miglioramento dei margini
- possibilità di aumentare l'efficienza nella gestione del capex e del circolante
- valorizzazione di ingresso molto attraente rispetto a trading e transaction comps
- mercato molto frammentato con significative add-on opportunities per aumentare la gamma prodotto/penetrazione geografica/portafoglio clienti
- svariate possibilità di exit sia verso players strategici che finanziari
- nell'arco del periodo di investimento Clessidra ha con successo:
- completato la managerializzazione del Gruppo attraverso l'assunzione delle principali figure apicali (vedi pagine precedenti),

- sviluppato la relazione con IKEA e acquisito ulteriori importanti clienti sia in Europa che in Nord America nonostante la forte concorrenza
- ampliato la gamma prodotti attraverso il lancio di nuovi prodotti nelle categorie chiave e gettando le basi per un ulteriore sviluppo
- migliorato l'utilizzazione della capacità produttiva e creato JVs con terzi produttori in altre geografie per espandere il reach geografico
- migliorato la capacità di generazione di cassa attraverso un attento monitoraggio del capitale circolante e l'implementazione di una procedura per la valutazione degli investimenti
- introdotto nuove tecnologie di produzione per ottenere cost savings e lanciare nuovi prodotti
- estratto efficienze di costo grazie a revisioni nei processi di acquisto delle principali materie prime e ottimizzazioni a livello delle operations
- migliorato la capital structure grazie ad una migliore gestione delle esigenze di circolante (factoring) e alla riduzione del costo del pacchetto di finanziamento originario.

- **DISINVESTIMENTO (2017)**

Nel 2017 la partecipazione è stata venduta a Keter Group, società attiva nel medesimo settore di ABM.

- **OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

Nato nel 2003, Clessidra è il principale gestore di fondi di private equity esclusivamente dedicati al mercato italiano attraverso tre fondi per una raccolta complessiva di oltre Euro 2,5 miliardi e una base di investitori istituzionali unica per qualità, diversificazione ed influenza che comprende le principali fondazioni bancarie, assicurazioni ed istituti di credito in Italia, nonché primari operatori finanziari internazionali.

Nel corso degli anni, Clessidra ha svolto un ruolo attivo nella creazione di valore per i suoi investimenti. Dalla fondazione, Clessidra ha completato 21 investimenti e 14 add-ons in aziende per un enterprise value totale di oltre 18 miliardi di Euro, investendo 1.8 miliardi di Euro. La società sta al momento investendo attraverso il suo terzo fondo, chiuso nel novembre 2016.

La nostra struttura professionale, caratterizzata da un team di investimento di 14 persone, con una comprovata esperienza di successo maturata nell'ambito di un vasto numero di operazioni di investimento e di gestione industriale, è interamente basata in Italia ed assicura un processo decisionale rapido ed indipendente.

DOLCIARIA VAL D'ENZA

• SOCIETÀ

Dolciaria Val d'Enza, con sede a Ciano d'Enza Canossa (RE), è un primario produttore nel mercato italiano di crostatine e crostate.

Fondata nel 1977 come laboratorio artigianale per la produzione di torte fresche da vendere sul territorio nella provincia di Reggio Emilia, nel corso degli anni il laboratorio artigianale ha assunto una connotazione industriale, specializzandosi nella produzione di altri prodotti da forno quali crostate e crostatine.

La società ha sempre posto notevole attenzione ad unire alla sapienza delle ricette tradizionali l'altissima qualità delle materie prime ed un processo produttivo dalla tecnologia innovativa.

Oggi, con una produzione annuale di circa 115 milioni di crostatine, attraverso 2 linee di produzione moderne ed efficienti all'interno di un innovativo stabilimento costruito nel 2000, Dolciaria commercializza un'ampia gamma di prodotti di alta qualità sia attraverso marchio proprio sia come private label.

Dolciaria oggi fa parte del gruppo irlandese Valeo Foods (controllato dal fondo di PE pan europeo CapVest), società leader nel settore alimentare che raggiunge con più di 50 brand in portafoglio circa 90 mercati a livello globale.

• INVESTIMENTO (2013)

Il fondo Alto Capital III, gestito da Alto Partners SGR, acquisisce, nel dicembre 2013, dai signori Achille Campanini e William Nicolini, parte del capitale di Dolciaria Val d'Enza. Nel giugno del 2015, il Fondo ha rilevato il controllo acquisendo il rimanente del capitale della società da un gruppo di managers/investitori.

Il supporto finanziario ottenuto dal Fondo ha permesso a Dolciaria Val d'Enza di perseguire con successo un importante progetto di crescita, che ha visto una profonda trasformazione della Società da un punto di vista industriale, manageriale e finanziario, divenendo così uno dei player italiani di riferimento nel canale GDO ed Ho.Re.Ca. nella categoria di prodotti crostate e crostatine, sia a marchio Dolci del Castello che private label.

Durante il periodo di investimento del Fondo le principali tappe sono state:

- inserimento di varie figure manageriali a partire dall'Amministratore Delegato e Direttore Generale;
- supporto nella definizione delle strategie di lungo termine (revisione del portafoglio prodotti e revisione dei clienti serviti);
- valutazione e perfezionamento di un'acquisizione strategica (Artebianca Natura e Tradizione S.r.l. - biscotti speciali, giugno 2016) che ha permesso di quasi raddoppiare le dimensioni dell'azienda, di ampliare in modo significativo la gamma prodotti e di rafforzarne il rapporto con i clienti chiave.

• DISINVESTIMENTO (2017)

Nel mese di aprile 2017, Alto Capital III ha ceduto la sua quota del 96,6% in Dolciaria Val d'Enza a Valeo Foods, società irlandese leader nel settore alimentare.

• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY

Alto Partners è uno dei principali operatori indipendenti attivo nel segmento degli investimenti nel capitale di rischio di piccole e medie imprese italiane con circa 250 milioni investiti in 26 operazioni e 6 add-ons. La strategia di investimento si concentra su aziende con fatturati indicativamente compresi fra 20 e 50 milioni di Euro, e con focus geografico principalmente nelle regioni del centro-nord. La tipologia di operazioni effettuate riguardano sia operazioni di maggioranza, a supporto del passaggio generazionale, sia di minoranza, a supporto dei progetti di crescita, sia per linee interne che attraverso acquisizioni. I settori privilegiati di intervento sono quelli della meccanica ed elettromeccanica, alimentare, design lusso ed abbigliamento e servizi.

FARNESE VINI

• SOCIETÀ

Farnese Vini è un'azienda vinicola, fondata nel 1994 ad Ortona, leader nel sud Italia con oltre 16 milioni di bottiglie ed un fatturato nel 2016 di circa 54 di euro realizzato per oltre il 95% all'estero. L'azienda ha un modello di business flessibile e innovativo basato sul totale controllo del processo di produzione del vino, una forte attenzione al marketing e caratterizzato dal fatto che non dispone dei terreni in quanto fa leva sulla valorizzazione, attraverso contratti pluriennali, dei molteplici viticoltori presenti nelle zone in cui opera (Abruzzo, Campania, Puglia, Basilicata e Sicilia) che ha portato ad essere la più grande boutique winery del centro sud Italia. La forte attenzione alla qualità del prodotto e alle esigenze del consumatore hanno fatto sì che l'azienda ottenesse numerosi e prestigiosi premi in tutto il mondo ivi incluso il riconoscimento di cantina dell'anno 2016.

• INVESTIMENTO (2013)

Nel 2012 i soci di Farnese stavano cercando un socio che, acquisendo le quote di alcuni azionisti in uscita, potesse affiancarli in una fase di forte sviluppo caratterizzata da importanti investimenti e che comportava anche il passaggio da un'azienda "famigliare" ad una manageriale. I due fondatori che rimanevano, Valentino Sciotti e Filippo Baccalaro, hanno individuato in 21 Investimenti il giusto partner grazie alla sua esperienza nella gestione di questa fase di sviluppo. Le ragioni che hanno portato 21 Investimenti all'investimento sono principalmente da ricondurre al fatto che l'Italia è uno dei leader nella produzione di vino di qualità nel mondo ma mancava un chiaro leader basato nel Sud Italia. Farnese, grazie al suo modello molto flessibile e all'ampia disponibilità di viticoltori che potessero fornire uva di qualità, poteva ambire in pochi anni a questo ruolo. Grazie al lavoro congiunto di 21 Investimenti e dei due soci fondatori, Farnese:

- ha completato il processo di managerializzazione tramite l'inserimento di nuove figure manageriali (DG, responsabile US, Responsabile Operations, nuovi enologi);
- ha investito in una produzione altamente tecnologica ed in una nuova linea di imbottigliamento che hanno consentito il raddoppio della capacità produttiva e maggiore indipendenza in termini di capacità di vinificazione e imbottigliamento;
- ha creato il team di enologi più numeroso in Italia;
- ha allargato la gamma di prodotti anche ai vini pugliesi che in 4 anni sono arrivati a pesare per il 42% del fatturato;
- è riuscita ad entrare in nuovi mercati geografici (in Far East e Sud America);
- ha implementato un sistema di controllo di gestione su vendite, margini, consistenze magazzino, etc.;
- ha contribuito alla valorizzazione di molteplici viticoltori mediante accordi pluriennali basati su un sistema che incentiva la qualità e l'efficienza delle viticulture. Grazie a tutte queste iniziative il gruppo è riuscito nell'intento di diventare l'operatore di riferimento del Sud Italia con una grande crescita sia in termini di fatturato che di Ebitda;

• DISINVESTIMENTO (2016)

L'exit è avvenuta nell'ambito di un processo di vendita gestito da Rabobank conclusosi con la Vendita del 100% del Gruppo a NB Renaissance e che ha visto il reinvestimento della famiglia Sciotti e dell'enologo Filippo Baccalaro.

- **OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

21 Investimenti SGR ha un team di 22 professionisti e attraverso i fondi in gestione investe in Italia nel capitale di rischio delle aziende del mid-market per farle crescere. Il fondo più recente, 21 Investimenti III ha raccolto nel 2016 Euro 340 milioni e attualmente è nella fase di investimento. Il fondo precedente, 21 Investimenti II, ha quasi interamente completato la fase di disinvestimento con un holding periodo medio per investimento di 4 anni circa. 21 Investimenti SGR appartiene al gruppo 21 Partners fondato da Alessandro Benetton nel 1992 e attivo in Italia, Francia e Polonia dove effettua investimenti di private equity in aziende del mid-market. In 25 anni di attività i fondi gestiti hanno effettuato oltre 90 investimenti realizzando un rendimento complessivo annuo di oltre il 20% grazie ad una attenta attività di creazione di valore industriale per accelerare la crescita delle aziende partecipate.

FINTYRE

• SOCIETÀ

Fintyre è il leader italiano nel settore della distribuzione di pneumatici. La storia di Fintyre inizia nel 2007 attraverso un progetto di consolidamento del settore proseguito ed accelerato da BlueGem a partire dalla fine del 2008. Nel 2007, la combinazione di Pneuservice (operante in Toscana) e Pneufin (operante nel Lazio) e Giordano Pneumatici (operante nel Sud Italia) dà origine a Fintyre che dal 2008 al momento dell'exit di BlueGem ha più che raddoppiato il proprio fatturato. La società distribuisce pneumatici per autovetture, light truck, truck, agri e moto. La società acquista pneumatici dai principali fornitori europei ed asiatici e li distribuisce ai clienti retail rappresentati principalmente da garagisti. I vantaggi competitivi di Fintyre, rispetto agli altri distributori locali con fatturato molto inferiore, risiedono nell'ampiezza e profondità del magazzino, nella capillarità della distribuzione logistica e dalla gamma di servizi offerti ai clienti. La società ha sede a Bergamo.

• INVESTIMENTO (2009)

L'operazione Fintyre è stata ispirata da una visione industriale di creazione di un operatore leader in grado di consolidare il settore della distribuzione degli pneumatici in Italia. La creazione di questa realtà è avvenuta attraverso una serie di acquisizioni di operatori locali, guidati da imprenditori, successivamente integrati nella piattaforma Fintyre. Al momento dell'ingresso di BlueGem, l'attività si dispiegava prevalentemente in Toscana, Lazio e Sud Italia. Contestualmente all'ingresso di BlueGem in Fintyre, avvenuto attraverso un aumento di capitale, è stata acquisita All Pneus (operatore leader nel Nord Italia) al fine di completare la copertura geografica nazionale. In un secondo momento, Fintyre ha acquisito il terzo operatore del mercato (Franco Gomme) e ha iniziato un percorso di integrazione verticale acquisendo Pneusmarket Marangoni, leader di mercato in Italia nel settore della vendita retail di pneumatici. A seguito di questa complessa attività di acquisizioni ed integrazioni, Fintyre raggiunto la cifra di 5,2 milioni di pneumatici venduti, una quota di mercato pari al 21%, 110 mila metri quadrati di magazzini dispiegati in 15 località e un valore del fatturato più che doppio rispetto al 2008. Fintyre ha una dimensione di circa 3 volte più grande del secondo competitor italiano ed è ora il quinto gruppo europeo. Questo processo di aggregazione è stato reso possibile grazie alla creazione di una piattaforma di investimenti in logistica e IT e attraverso l'inserimento di figure manageriali di alto profilo, guidate dall'amministratore delegato Mauro Pessi, ed adeguatamente incentivate attraverso piani di stock options e MBOs.

• DISINVESTIMENTO (2017)

La partecipazione di BlueGem è stata venduta a Bain Capital nel 2017.

• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY

BlueGem è un fondo di mid-market private equity nato nel 2006 che gestisce oltre 500 milioni di Euro attraverso due fondi. Il fondo ha un'unica sede a Londra e opera su scala paneuropea (Italia, Regno Unito, Iberia, Francia, Benelux, Germania e Paesi Nordici). Il fondo ha un focus esclusivo sul settore dei consumer brands e distribuzione in Europa nei seguenti sottoverticali: fashion apparel & accessories, household care, personal care, beauty, food, restaurants, baby care, homewear e education. Il team di investimento è composto da 3 Partners e 4 Vice Presidents. I paesi di provenienza dei professionisti del team di investimento sono Italia, Regno Unito, Germania, Francia e Portogallo. Gli investimenti sono finalizzati all'acquisto di quote di maggioranza e l'orizzonte temporale di investimento è di circa 4 anni. La strategia di investimento è basata su un portfolio management molto attivo e in grado di produrre business transformation delle società partecipate.

La tipologia di investimento tipica di BlueGem é la partnership con imprenditori per accompagnare l'azienda nella fase di sviluppo di mercati esteri e del canale ecommerce e, piú in generale, nell'introduzione di best practices internazionali di settore.

GRUPPO DENTALPRO

• SOCIETÀ

Gruppo DentalPro has been founded by its entrepreneur and manager Michel Cohen, with 2 dentists, in 2010, to offer high quality dentistry treatments in a convenient and accessible way. It has opened its high quality facilities in Italian shopping malls, offering all dentistry treatments, with professional dentists, and state of the art equipment at an affordable price, with 7 on 7 opening days. Full service, competitive (not low cost) price, access in malls and payments facility with consumer credit have been success factors that allowed to open 29 clinics in 5 years, supported by founders and individual angel investors. In 2015 shareholding was opened to a large institutional private equity firm, the US based Summit Partners, that has executed its first investment in Italy in DentalPro Group from its €1 bil European fund. 12 months after the acquisition DentalPro issued a listed bond of €80 mil, coupled with a capital increase, to fund the acquisition of 2 competitive players, leading DentalPro to become the absolute market leader with 107 clinics and €107mil revenues in 2016.

• INVESTIMENTO (2015)

DentalPro had proven in its first 5 years a phenomenal growth, with 29 clinics opened, already becoming a point of reference in the dentistry market.

Summit evaluated DentalPro founding team and the company resources as an excellent platform to become market leader, continuing the organic growth and accelerating through external acquisitions. Summit backed the founders to further develop the company in its management organization helping sourcing a new CFO and after the acquisitions a new COO-Integration officer. After only few months the team was negotiating 2 acquisitions that were completed in June 2016: the integration was completed in 12 months, concentrating the headquarter in the Milano office, and standardizing the protocols of the 3 companies, and improving the team capacity to deliver results. DentalPro reached an impressive value of synergies. This has strongly accelerated the interest of several larger investors and guided management and shareholders to finalize an impressive company sales to BC Partners.

• DISINVESTIMENTO (2017)

100% sales from Summit Partners to BC Partners X, the bond and all debt were repaid, with very good returns also for debt holders, and it was raised a new long term facility from 4 large banks and a syndication of several lenders.

• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY

Summit Partners is a global alternative investment firm that invests in growth equity, fixed income and public equity opportunities in technology, healthcare, software and other sectors. Summit entered Italy the first time through the acquisition of DentalPro, with its €1bil private equity growth fund. Thomas Tarnowsky, Partner, led the transaction, with Managing Director Scott Collins, both sitting in the DentalPro BoD. Summit focusses in companies and management team that can support strong growth to become market leaders in their sectors often through product, service or process innovation. Founded in 1984 and currently investing \$9.5B+ Investments in 460+ businesses around the world, 140+ public offerings, 180+ strategic sales or mergers.

IP CLEANING – Vincitore Categoria Buy Out

• SOCIETÀ

IPC è uno fra i principali produttori europei e mondiali di macchine e attrezzature per il cleaning professionale, con un portafoglio prodotti all'avanguardia nell'ambito della sostenibilità, destinato ad una clientela professionale in svariati segmenti applicativi. Il gruppo si posiziona al terzo posto in Europa per dimensione nel proprio mercato di riferimento, ed al primo posto per redditività.

IPC ha una forte vocazione internazionale con il 90% circa del proprio fatturato realizzato fuori dall'Italia, di cui una quota rilevante fuori dall'Europa. Il footprint produttivo e commerciale consta di 5 stabilimenti in nord Italia e nove filiali commerciali estere, con circa mille dipendenti. La riduzione nel consumo di energia, acqua e detersivi è chiave nel settore, poiché strumentale allo sviluppo di soluzioni di pulizia sempre più vantaggiose in termini economici. Il portafoglio prodotti IPC ha consentito nel 2016 di ridurre il consumo di energia di circa 19.000 tonnellate di petrolio equivalente, il consumo d'acqua di circa 73.000 metri cubi, ed evitare la dispersione di circa 2200 tonnellate di detersivi.

• INVESTIMENTO (2014)

Al momento dell'investimento IPC si presentava come un gruppo con fondamentali solidi, operante su un mercato frammentato, grande e con buone prospettive di crescita, e con un posizionamento competitivo tale da renderlo interessante per tutti gli altri grandi operatori del settore (#3 in Europa). Allo stesso tempo il gruppo soffriva di carenze a livello manageriale ed eccessivo indebitamento, risultanti in una mancata integrazione fra i propri diversi business, scarsa focalizzazione commerciale e limitati investimenti in sviluppo prodotti e forza vendita.

Il rationale dell'investimento da parte di Ambienta si è quindi fondato sulla iniezione di risorse finanziarie e manageriali che permettessero al gruppo di capitalizzare sui propri fondamentali e conseguire un rilancio del business a 360 gradi volto a rendere il gruppo più forte, coeso e protagonista del mercato.

A tal fine le iniziative strategiche sono state molteplici e hanno incluso, fra l'altro, il rafforzamento organizzativo con l'inserimento di un nuovo CEO ed il rinnovamento del gruppo manageriale, la maggiore integrazione dei diversi business del gruppo tramite l'acquisto della principale minoranza e la semplificazione dell'assetto societario, un ripensamento integrale della strategia commerciale e di branding, la revisione dell'assetto produttivo con la chiusura di uno stabilimento, il riequilibrio della struttura finanziaria tramite iniezione di risorse fresche e la rimodulazione del debito in essere, l'acquisizione di un distributore per garantire una presenza diretta in UK e la costituzione di una JV in USA per sviluppare grandi clienti locali.

Il combinato disposto di tali iniziative, e di molte altre perseguite dal management in tutti gli ambiti del gruppo, ha portato IPC a consolidare una crescita costante del fatturato a partire dai primi mesi successivi all'investimento, invertendo un trend di contrazione dei precedenti esercizi, mantenendo una marginalità ai vertici del settore nonostante importanti investimenti in sviluppo prodotti e forza commerciale ed una buona generazione di cassa.

Ancora più rilevante della crescita di fatturato ed EBITDA è stato il pieno rilancio commerciale del gruppo: IPC è diventato un operatore più forte, più aggressivo e maggiormente visibile in un mercato in via di consolidamento. Ciò ne ha incrementato il valore strategico sollecitando l'interesse di varie controparti e in particolare dell'operatore americano Tennant, che a fronte di uno scarso interesse dimostrato pochi anni prima ha poi visto in IPC una opportunità unica per rafforzare il proprio posizionamento in Europa e completare la propria gamma prodotti.

• DISINVESTIMENTO (2017)

A seguito del raggiungimento da parte di IPC di tutte le principali iniziative pianificate come parte della strategia di investimento, e rispondendo ad un interesse registrato da parte del mercato, Ambienta ha avviato nel 2016 un processo volto alla valorizzazione del gruppo. Nella prima parte del 2017 la società americana Tennant, leader in USA e quotata al NYSE con una capitalizzazione di \$1,3bn, è stata identificata come il migliore acquirente per il gruppo. La cessione è stata perfezionata ad aprile 2017.

- **OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

Ambienta è un fondo di Private Equity leader in Europa con sedi a Milano, Düsseldorf e Londra, focalizzato sulla crescita industriale attraverso investimenti in aziende guidate da trend ambientali.

Con masse gestite per oltre € 500 milioni, che ne fanno il più grande fondo al mondo nel settore, ad oggi Ambienta ha realizzato in tutta Europa ventisei investimenti, nelle aree dell'uso efficiente delle risorse e del controllo dell'inquinamento. Ambienta contribuisce attivamente allo sviluppo delle società, offrendo competenze industriali e manageriali e connettività globale.

PANTEX INTERNATIONAL

• SOCIETÀ

Fondata nel 1987 a Sulmona (AQ), Pantex, azienda attiva nella nicchia di mercato del "tessuto non tessuto", produce specialty papers e materiali elastici per la realizzazione di prodotti per l'igiene personale come pannolini per bambini, assorbenti igienici femminili e pannoloni per l'incontinenza degli adulti. L'azienda è riconosciuta a livello mondiale come uno dei principali produttori di tessuti speciali dalle multinazionali di riferimento del settore (Kimberly Clark, J&J e P&G).

Pantex, con 3 stabilimenti produttivi (Italia, Stati Uniti e EAU), realizza più dell'80% del fatturato all'estero e conta circa 150 dipendenti.

• INVESTIMENTO (2015)

La società si era ritagliata un posizionamento competitivo molto forte all'interno di una nicchia di mercato in crescita caratterizzata da bassa o nulla ciclicità, grazie ad un particolare know-how di prodotto e di processo, una forte capacità di innovazione dei propri prodotti e rapporti commerciali di lunga durata con clienti che rappresentavano i principali player del mercato a livello globale.

Inoltre, Pantex aveva financials molto solidi con interessanti proiezioni di crescita, una alta percentuale di ricavi provenienti dall'estero (75%), una marginalità superiore ai competitors ed una buona generazione di cassa.

Pantex era un'azienda strutturata e managerializzata con un dipartimento commerciale, produzione e finanza già ben definiti.

Le opportunità che hanno spinto all'investimento sono state: sviluppo del mercato USA attraverso la creazione di uno stabilimento da greenfield, valutazione di potenziali add-ons ed una pipeline di nuovi prodotti in fase di qualificazione presso i clienti.

Principali risultati: (i) Crescita del Gruppo in termini di ricavi ed EBITDA (ii) Apertura nuovo stabilimento in USA con conseguente diversificazione geografica dei ricavi (iii) Raggiungimento del break-even mensile della società americana a soli 12 mesi dall'apertura (iv) Raddoppio della capacità produttiva del materiale elastico con significativi investimenti anche in Italia (v) Aumento della forza lavoro di circa 60 unità.

• DISINVESTIMENTO (2017)

A soli due anni dall'investimento la società ha suscitato l'interesse di Fitesa, gruppo manifatturiero brasiliano specializzato nella produzione di non-tessuto da più di \$1bn di giro d'affari. Il trade buyer era interessato ad accedere alla nicchia ad alto valore aggiunto di Pantex (specialties) ed in particolare allo stabilimento produttivo in USA. Vendita del 100% della società.

• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY

Quadrivio Capital è oggi una delle maggiori realtà del panorama finanziario italiano, con asset in gestione per oltre €1,2 miliardi che coinvolge circa 50 professionisti. Quadrivio Capital è una società di gestione del risparmio che opera attraverso team dedicati nei settori del Private Equity, Venture Capital, Clean Energy & Infrastructure, Impact Investments, Private Debt e Fund of Funds, gestendo fondi mobiliari chiusi dedicati prevalentemente ad investitori istituzionali. Il team di Private Equity, composto da 5 investment professionals, gestisce attualmente due fondi, Q2 e QPEF3 (in raccolta fino a febbraio 2018), per un totale di AUM di €350m.

Gli investimenti hanno un focus particolare su PMI di eccellenza altamente specializzate caratterizzate da un forte posizionamento competitivo all'interno del loro mercato/nicchia ed un elevato potenziale di crescita internazionale in mercati frammentati anche tramite approccio di buy-and-built.

PRIMAT

- **SOCIETÀ**

Operatore leader nel mercato dei trattamenti anti-corrosivi e anti-attrito per minuteria per il settore automotive (clienti del distretto brianzolo). N. 2 del mercato italiano al momento dell'investimento ma miglior player per profittabilità. Posizionato come terzista ad alto valore aggiunto nella catena che serve il mercato automotive just in time. Barriere all'entrata. Management team con grande esperienza e focus su efficienza. È stato deliberato un investimento per un nuovo stabilimento focalizzato all'aumento della capacità produttiva e all'incremento dell'efficienza. Realizzate due acquisizioni che hanno contribuito a creare il primo player in Italia e tra i più profittevoli in Europa. Avviata strategia di crescita internazionale, per acquisizioni in Francia, Spagna e Germania: i contatti stanno proseguendo con il nuovo azionista.

- **INVESTIMENTO (2014)**

Posizionamento dell'azienda all'interno del distretto (Operatore più profittevole che nella crisi del mercato automotive aveva guadagnato ampie quote di mercato); manager outstanding; ciclo automotive stimato al minimo storico; possibilità di consolidare il settore creando player n.1 in Italia e di beneficiare delle sinergie con le neo acquisite; opportunità di ulteriore salto tecnologico e di efficienza con un nuovo impianto produttivo; business capital intensive per mantenimento dell'efficienza, ma l'assenza di magazzino (attività conto terzi) consente un'importante cash conversion.

- **DISINVESTIMENTO (2017)**

Cessione ad altro operatore di Private Equity che ha coinvolto alcuni coinvestitori finanziari, tramite un processo one-to-one gestito senza financial advisor.

- **OPERATORI DI PRIVATE EQUITY**

Fondata nel 2000 da Paolo Gambarini e Michele Semenzato, Wise SGR è una società indipendente specializzata nella gestione di fondi chiusi di Private Equity che investono in società di piccole e medie dimensioni con focus particolare sull'Italia. Attualmente sta investendo il quarto fondo, con 2015 mln di commitment. dal 2000, anno di fondazione, Wise ha effettuato 29 investimenti principali /di cui 20 disinvestiti, e in media più di due add-on per ciascun investimento.

TR ALUCAP

• SOCIETÀ

TR Alucap è attiva nella creazione e distribuzione di packaging in alluminio per il mercato lattiero caseario con un focus sul mercato dello yogurt. L'offerta della società è rivolta ai player del mercato alimentare con un focus sui produttori di dimensione medio piccola (produttori nazionali e private label). La produzione avviene su commessa a esclusione di quella realizzata per alcuni clienti, per i quali si tiene a magazzino uno stock costante di merce. La società grazie a un business model caratterizzato da un lead time ridotto, un'elevata flessibilità produttiva e la prossimità a buona parte dei clienti, è il leader di mercato in Italia per le capsule in alluminio destinate al mercato degli yogurt e ha una posizione di rilievo in mercati limitrofi.

• INVESTIMENTO (2014)

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

- alla presenza di un mercato con interessanti opportunità di sviluppo, in particolare all'estero;
- alla posizione di leadership consolidata sul mercato italiano detenuta dalla società;
- alla fidelizzazione e all'ampiezza del portafoglio clienti;
- alla presenza di risultati soddisfacenti sia in termini di marginalità che di generazione di cassa.

Nel corso della propria presenza all'interno della società Gradiente ha intrapreso un profondo percorso di specializzazione e managerializzazione che ha visto l'introduzione nella struttura organizzativa di figure dotate di comprovata esperienza e dall'elevato standing. Nel contempo la società ha attuato un'intensa attività di adeguamento e ammodernamento delle strutture produttive, attraverso la ristrutturazione dei locali di produzione, l'investimento in macchinari all'avanguardia e la selezione e implementazione di un nuovo software gestionale.

Tali iniziative, unite agli ingenti sforzi messi in atto sul piano commerciale, hanno permesso a Gradiente di mantenere un'eccellenza italiana, conseguendo una soddisfacente crescita per linee interne raggiunta principalmente mediante la penetrazione in nuovi mercati geografici e l'ampliamento del portafoglio clienti serviti, e migliorando l'efficienza operativa interna.

• DISINVESTIMENTO (2017)

Gradiente ha ceduto, assieme al co-investitore La Finanziaria Trentina, il 100% del capitale della partecipata al gruppo austriaco Constantia Flexibles tra i leader mondiali nella produzione di packaging per il mercato alimentare e farmaceutico in alluminio e plastica.

• 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.

TREVISANALAT

• SOCIETÀ

Trevisanalat nasce nel 1980 e nei primi anni la produzione copre una vasta gamma di latticini per servire negozi e supermercati.

Nel 1996 la società decide di puntare tutto il suo know-how su un unico prodotto: una mozzarella di alta qualità prodotta solo con fermenti lattici selezionati.

Per far fronte alle nuove esigenze di mercato, nazionale e internazionale, la società si riorganizza, cambia struttura e orienta tutte le proprie azioni/investimenti all'innovazione, all'alta tecnologia e alla sicurezza.

Nel 2006 viene inaugurata la nuova sede e attivato il secondo stabilimento produttivo altamente automatizzato e tecnologicamente all'avanguardia.

Dal 2007 l'azienda viene certificata secondo i più alti standard globali per la sicurezza alimentare e sul lavoro e per la responsabilità sociale.

Ad oggi Trevisanalat è market leader nel mercato nazionale della mozzarella di alta qualità, seconda solo al gruppo Galbani/Lactalis ed ha altresì iniziato a sviluppare la propria presenza, attraverso la recente (2016) acquisizione di Ekolat - Slovenia, nei mercati dell'est Europa.

I numeri di chiave della società posso essere così riassunti: 2 siti produttivi (Resana - TV), 8 linee, 13.000mq di superficie coperta, oltre 13.000tons prodotte, 90 tons/giorno di capacità produttiva, 80% del fatturato private label - 20% a marchio, fatturato realizzato per l'85% in Italia ed il restante 15% in oltre una decina di paesi esteri.

• INVESTIMENTO (2011)

Il fondo Alto Capital II, gestito da Alto Partners SGR, entra nel novembre 2011 nel 77,2% del capitale di Trevisanalat, uno dei principali produttori in Italia di mozzarelle, affiancato dai manager Daniele Gheno e Albino dal Bello.

Durante il periodo di investimento, i principali sviluppi sono stati:

- miglioramento della marginalità della società;
- acquisizione di nuovi clienti;
- acquisizione di Ekolat e sviluppo di una struttura produttiva in Slovenia.

Grazie all'acquisizione in Slovenia, la società ha potuto ridurre la propria dipendenza da un fornitore tedesco ed ha potuto avvicinarsi direttamente ai mercati dell'est Europa.

• DISINVESTIMENTO (2016)

La partecipazione è stata ceduta tramite trade sale al Gruppo Sabelli, uno dei top players di settore nazionali, interessato a perseguire una strategia di build up mirante alla leadership nel mercato delle mozzarelle e derivati.

• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY

Alto Partners è uno dei principali operatori indipendenti attivo nel segmento degli investimenti nel capitale di rischio di piccole e medie imprese italiane con circa 250 milioni investiti in 26 operazioni e 6 add-ons. La strategia di investimento si concentra su aziende con fatturati indicativamente compresi fra 20 e 50 milioni di Euro, e con focus geografico principalmente nelle regioni del centro-nord. La tipologia di operazioni effettuate riguardano sia operazioni di maggioranza, a supporto del passaggio generazionale, sia di minoranza, a supporto dei progetti di crescita, sia per linee interne che attraverso acquisizioni. I settori privilegiati di intervento sono quelli della meccanica ed elettromeccanica, alimentare, design lusso ed abbigliamento e servizi.

VETROELITE

• SOCIETÀ

Vetroelite è attiva dal 1994 nella progettazione e vendita di contenitori speciali in vetro quali bottiglie, vasi, caraffe e decanter. Il principale mercato di sbocco è quello delle distillerie alto di gamma (per le linee premium di cognac, vodka, ecc.), seguito dall'alimentare (marmellate, miele, conserve gourmet, olio e vino) e dalla cosmetica (anche con riferimento al packaging dei profumi per l'ambiente). Il modello di business della società è focalizzato sulle attività a maggior valore aggiunto, quali design e customer service, mentre le attività meramente produttive sono esternalizzate a vetrerie specializzate nella realizzazione di vetri speciali. Vetroelite è una società fortemente orientata all'esportazione con particolare focus negli U.S.A., in Francia, Germania, Spagna e Polonia, per citare alcuni fra i principali mercati di sbocco.

• INVESTIMENTO (2013)

Le motivazioni alla base dell'investimento in Vetroelite erano principalmente riconducibili alle seguenti:

- società leader nel settore di riferimento con posizionamento nella gamma prodotti premium;
- presenza di un mercato con interessanti opportunità di sviluppo, in particolare all'estero;
- competenze riconosciute nel design di contenitori speciali in vetro, tradotte in un ampio catalogo prodotti;
- brand riconosciuto a livello internazionale;
- elevata marginalità e buona generazione di cassa.

Durante il periodo di investimento la società ha intrapreso un profondo percorso di crescita e sviluppo attraverso l'aumento dell'organico, l'apertura di nuove filiali commerciali negli Stati Uniti e in Canada e investimenti in ricerca e sviluppo. La società ha inoltre ridefinito il layout della propria sede, ridefinito, avvalendosi della collaborazione di un consulente esterno di primario standing, i processi di approvvigionamento e implementato un nuovo software gestionale.

• DISINVESTIMENTO (2017)

Gradiente nel maggio 2017 ha ceduto, assieme ai soci manager, il 100% del capitale di Vetroelite al fondo Francese LBO France, tra i principali player internazionali di private equity nel segmento mid market.

• 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.

VIMEC

• SOCIETÀ

Vimec, società di Luzzara, ingegnerizza, realizza, vende su ordinato ed installa sistemi, prevalentemente customizzati, per la mobilità e l'accessibilità in ambito residenziale e commerciale in Italia ed all'estero. La società completa l'offerta fornendo contratti di manutenzione e vendita di pezzi di ricambio. Vimec è leader in Europa in alcuni segmenti specifici e vanta la gamma prodotti più ampia sul mercato di: montascale mobili piattaforme elevatrici inclinate e verticali, poltroncine elevatrici per scale curve e rettilinee, elevatori.

Il fatturato viene realizzato all'estero per più del 50% del totale attraverso quattro subsidiaries, una in Francia (primo mercato di riferimento di Gruppo), una in UK, una in Polonia ed una in Spagna, ed attraverso una rete di più di 350 dealers.

• INVESTIMENTO (2015)

A seguito della acquisizione da parte di NEIP III, è stata avviato un processo di consolidamento della posizione di leadership della Società sul mercato italiano e di ulteriore rafforzamento della presenza sul mercato estero.

Ciò attraverso una serie di azioni promosse dal fondo come: 1) Maggiore focalizzazione sulle attività di post-vendita, grazie anche all'apertura di 3 filiali di servizio sul territorio italiano, per aumentare lo stream di ricavi da attività come la manutenzione e la ricambistica, ad elevata marginalità. 2) Forte politica di investimenti in Ricerca & Sviluppo, al fine di favorire l'innovazione tecnica dei prodotti della Società e svilupparne di nuovi. Ciò ha portato al raggiungimento di diversi importanti risultati, tra cui il lancio della nuova poltroncina montascale nell'aprile del 2016, con lo scopo di proporre un'alternativa qualitativamente valida, competitiva in termini di prezzo ed aggiornata stilisticamente rispetto ai concorrenti; la rivisitazione e lo sviluppo della nuova piattaforma elevatrice S11 e la realizzazione interna dei trattorini montascale, prima acquistati esternamente, con caratteristiche di produzione differenti che hanno permesso di abbassarne sensibilmente il costo. 3) Rafforzamento della presenza sui mercati esteri attraverso il potenziamento della rete di dealers nel mondo, l'apertura di una nuova filiale in Russia e lo studio per l'apertura di nuove filiali nei mercati strategici (come Germania, USA e Far East).

• DISINVESTIMENTO (2017)

Cessione dell'intera partecipazione ad una società di investimento svedese che detiene una serie in investimenti in attività industriali ed il cui business concept è quello di investire in aziende di qualità in grado di offrire prodotti proprietari, con interessanti potenziali di crescita e positive prospettive per il futuro.

• OPERATORI DI PRIVATE EQUITY

Finint & Partners S.r.l. ("F&P") è attiva da oltre 15 anni nella selezione di investimenti nel capitale di aziende soprattutto italiane, nella gestione delle società in portafoglio, affiancando il management nel perseguire un piano industriale e nella implementazione di una strategia di creazione di valore finalizzata ad un exit nel medio termine. F&P è la società di gestione di NEIP III S.p.A. ("NEIP III") società di investimento in private equity dedicata alle PMI. NEIP III ricerca investimenti in imprese con un fatturato compreso tra 10 e 100 milioni di euro, attive nei settori industriale e dei servizi, con un buon tasso di sviluppo, senza perseguire alcuna specializzazione per settore merceologico. NEIP III ha raggiunto un commitment superiore a 75 milioni di euro raccolto prevalentemente da primari investitori istituzionali italiani ed esteri ed ha effettuato, ad oggi, 8 investimenti.

IGI è una società di gestione completamente posseduta dai partners a partire dal luglio 2006, data in cui è stata rilevata da Interbanca S.p.A. Opera dal 1998 e da allora è uno dei player più attivi nel private equity di medie aziende italiane.

IGI investe in società italiane di successo che realizzano una parte di rilievo del proprio fatturato all'estero, focalizzandosi su una creazione di valore sana, lavorando al fianco di imprenditori e managers motivati e facendo un uso della leva finanziaria limitato e comunque compatibile con le necessità aziendali.

IGI gestisce asset per oltre € 150 Mln attraverso due fondi raccolti da investitori nazionali ed esteri ed effettua investimenti prevalentemente di maggioranza non escludendo quelli di minoranza qualificata. Tra gli operatori di private equity operanti in Italia, si distingue per l'impegno nello sviluppare le società nelle quali investe, anche attraverso acquisizioni, e per essere, la stessa IGI, un importante investitore dei fondi che gestisce.