

Sintesi Schede Tecniche

Premio Claudio Demattè

Private Equity of the Year® 2011

Ottava Edizione

Con il patrocinio di:



Con la collaborazione di:



IL MONDO

SDA Bocconi
School of Management

AIFI

ERNST & YOUNG

Quality In Everything We Do

La Giuria

Giampio Bracchi

Diana Bracco

Salvatore Bragantini

Edoardo De Biasi

Alberto Grando

Gian Maria Gros Pietro

Alberto Meomartini

Angelo Provasoli

Alastair Robertson

Enrico Romagna-Manoja

Umberto Rosa

Carlo Secchi

Raffaello Vignali

I vincitori

Premio Claudio Demattè

Private Equity of the Year® 2011

Categoria Buy Out

✓ **Stirling Square Capital Partners** per l'operazione **Microtecnica Srl**

Premio Turnaround:

✓ **Orlando Italy Management** per l'operazione **Favini Srl**

Categoria Expansion

✓ **21 Investimenti** per l'operazione **B-Pack Due Spa**

Menzione Speciale IPO:

✓ **Intesa Sanpaolo** per l'operazione **Prada Spa**

Menzione Speciale Sud:

✓ **IGI SGR** per l'operazione **Meca Lead Recycling Spa**

Menzione Speciale Valorizzazione Azienda Familiare:

✓ **Friulia** per l'operazione **Prosciuttificio Dok Dall'Ava Srl**

Stirling Square Capital Partners per Microtecnica Srl

Società target

Fondata nel 1929, Microtecnica è uno dei maggiori fornitori indipendenti a livello mondiale di equipaggiamenti altamente ingegnerizzati per il settore aerospaziale e della difesa. La società progetta e produce una gamma di componenti e sotto-sistemi, specialmente impiegati per l'attuazione di superfici per il controllo del volo e per il controllo termico di aeromobili ad ala fissa e rotante.

Fatturato (31/12/2010): 157 Euro Mln

N° dipendenti (31/12/2010): 674

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 24 Euro Mln

Quota acquisita: 70% nel 2008

Disinvestimento (2011)

Trade sale: cessione a Goodrich Corporation, fornitore globale di sistemi e servizi per l'industria aerospaziale, della difesa e della sicurezza

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: creazione di un centro di Ricerca & Sviluppo nel Regno Unito

Operazioni finanza straordinaria: piano di ristrutturazione degli impianti italiani

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2010): n.a.

% fatturato nuovi mercati (31/12/2010): n.a.

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: sei

Certificazioni di qualità: ISO 9001, EN 9100, AQAP 2110, AER-Q 2110, EASA PART 21 (G), EASA PART 145, FAR 145, mantenimento degli standard TCCA

Investimenti ambientali e di sicurezza: BS OHSAS 18001:2007

Performance economiche società target

Periodo:	Pre-Inv.	Inv.
CAGR Fatturato:	3,0%*	4,0%
EBITDA/Sales:	12,1%	20,5%
Quota di mercato:	n.a.	n.a.
Fatturato mkt esteri:	60,0%	70,0%
Δ CAPEX:		+104,3%
Δ R&D:		+25,0%
Δ N° addetti:		+8,0%
Δ fatturato/addetto:		+17,7%

* 2006-07

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: COO, CFO, Head of Engineering and R&D, Direttore Vendite

Coinvolgimento azionario manager chiave: investimento del 30% da parte di 20 senior manager

Programmi di incentivazione: incentivi tramite possesso di azioni, salari, bonus e obiettivi di business

Spesa per formazione/fatturato: n.a.

Corporate governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: 2 rappresentanti di Stirling Square e 2 consiglieri indipendenti

Certificazione bilanci: pre investimento

Informativa societaria: report mensili, analisi dei principali indicatori, budget annuale, revisione annuale

Adozione codici di corporate governance: ruolo dei consiglieri non esecutivi

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: report mensili, incontri periodici del consiglio e presentazioni ai dipendenti

Orlando Italy Management per Favini Srl

Società target

L'attività di Favini, azienda costituita a metà del '700, si articola in tre divisioni: carte grafiche speciali, carte industriali casting release e cartotecnica. In un settore molto maturo come quello cartario, Favini si è posizionata al vertice della piramide con prodotti ad alto valore aggiunto e innovativi.

Fatturato (31/12/2010): 124 Euro Mln

N° dipendenti (31/12/2010): 480

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 9 Euro Mln

Quota acquisita: 60% nel 2008

Disinvestimento (2011)

LBO realizzato dal management con Credit Agricole Private Equity, Mare Holding e Orlando stessa, che ha reinvestito parte dell'upside nel nuovo progetto di sviluppo

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: filiale in Brasile, nuovi distributori

Operazioni finanza straordinaria: ristrutturazione fatta al momento dell'investimento con concordato

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2010): 10%

% fatturato nuovi mercati (31/12/2010): 1-2%

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: nuovi prodotti

Certificazioni di qualità: 18001 e rinnovo delle altre certificazioni

Investimenti ambientali e di sicurezza: circa 4 milioni di Euro in tre anni

Performance economiche società target

Periodo:	Pre-Inv.	Inv.
CAGR Fatturato:	3,0%	8,0%
EBITDA/Sales:	-21,0%	45,0%
Quota di mercato:	n.a.	n.a.
Fatturato mkt esteri:	62,0%	65,0%
Δ CAPEX:		+38,5%
Δ R&D:		+100,0%
Δ N° addetti:		+8,4%
Δ fatturato/addetto:		+18,0%

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Amministratore Delegato

Coinvolgimento azionario manager chiave: no

Programmi di incentivazione: stock option ai dirigenti, MBO diffuso

Spesa per formazione/fatturato: crescita del 300% rispetto all'entrata

Corporate governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: no

Certificazione bilanci: pre investimento

Informativa societaria: nuovi report gestionali, business intelligence e analisi forecast

Adozione codici di corporate governance: 231, codice etico

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: bilancio mensile alle banche

21 Investimenti per B-Pack Due Spa

Società target

B-Pack Due è un'azienda attiva nella produzione e commercializzazione di film in polipropilene di alta qualità, la cui principale applicazione è nei settori alimentare, pet-food, tessile e medicale. Fondata nel 1996, la società è diventata in pochi anni leader di mercato in Italia ed uno dei principali player a livello europeo, grazie soprattutto alla elevata esperienza, al know-how tecnico e allo sviluppo tecnologico.

Fatturato (31/12/2010): 55,4 Euro Mln

N° dipendenti (31/12/2010): 115

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 4,5 Euro Mln

Quota acquisita: 35% nel 2006

Disinvestimento (2010)

Trade sale: Amcor LTD, primo produttore mondiale di packaging e maggiore cliente della società, ha acquistato il 100% del capitale a settembre 2010

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: sviluppo di nuovi mercati (USA, Canada, Far East, Brasile) e di accordi commerciali/partnership con clienti multinazionali

Operazioni finanza straordinaria: no

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

% fatturato nuovi mercati (31/12/2010): 21%

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: no

Certificazioni di qualità: no

Investimenti ambientali e di sicurezza: implementazione di un impianto di cogenerazione con relativo abbattimento di consumi CO₂

Performance economiche società target

Periodo:	Pre-Inv.	Inv.
CAGR Fatturato:	21,0%	10,0%
EBITDA/Sales:	11,5%	13,5%
Quota di mercato:	4,0%	6,0%
Fatturato mkt esteri:	26,0%	40,0%
Δ CAPEX:		+77,3%
Δ R&D:		+200,0%
Δ N° addetti:		+25,0%
Δ fatturato/addetto:		+24,5%

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: Sales Director

Coinvolgimento azionario manager chiave: investimento diretto del management nell'azionariato (9%)

Programmi di incentivazione: piano di mbo legato al raggiungimento di determinate performance legate all'EBITDA, piano di stock option per i due key managers

Spesa per formazione/fatturato: n.a.

Corporate governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: due consiglieri non esecutivi

Certificazione bilanci: pre investimento

Informativa societaria: C.E. mensile gestionale, C.E. e S.P. trimestrale, processo formale di budgeting

Adozione codici di corporate governance: no

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: semestrale per banche e fornitori, coinvolgimento prima linea dei dipendenti nel raggiungimento dei risultati

Intesa Sanpaolo per Prada Spa

Società target

Il Gruppo Prada produce e distribuisce borse, pelletteria, calzature, abbigliamento, accessori, occhiali e profumi di alta qualità attraverso i propri marchi. Il Gruppo è presente in 70 Paesi con 319 negozi di proprietà e 35 negozi in franchising ed è tra i primi dieci operatori mondiali del lusso.

Fatturato (31/12/2010): 2.047 Euro Mln

N° dipendenti (31/12/2010): 7.199

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 100 Euro Mln

Quota acquisita: 5,0% nel 2006

Disinvestimento (2011)

IPO: quotazione presso l'Hong Kong Stock Exchange

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: apertura di negozi gestiti direttamente, joint venture, filiali

Operazioni finanza straordinaria: acquisizione Church's, dismissione marchi no core, incremento quota Car Shoe

% fatturato nuovi prodotti: no

% fatturato nuovi mercati: no

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: no

Certificazioni di qualità: no

Investimenti ambientali e di sicurezza: non significativi

Performance economiche società target

Periodo:	Pre-Inv.	Inv.
CAGR Fatturato:	4,8%	9,5%
EBITDA/Sales:	14,4%	19,5%
Quota di mercato:	n.a.	n.a.
Fatturato mkt esteri:	73,6%	80,8%
Δ CAPEX:		+300,0%
Δ R&D:		+15,0%
Δ N° addetti:		+30,7%
Δ fatturato/addetto:		+9,7%

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: controller di gruppo, responsabile Far East

Coinvolgimento azionario manager chiave: no

Programmi di incentivazione: management by objectives

Spesa per formazione/fatturato: n.a.

Corporate governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: due consiglieri

Certificazione bilanci: pre investimento

Informativa societaria: reportistica trimestrale, implementazione moduli sofisticati SAP (SAM - budgeting e pianificazione)

Adozione codici di corporate governance: comitato controllo interno, comitato remunerazione, recepimento indicazioni codice di autodisciplina

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: no

IGI SGR per Meca Lead Recycling Spa

Società target

MeCa è un'azienda di Lamezia Terme che produce piombo secondario in billette derivante dalla lavorazione di batterie esauste di automobili ed industriali e di rifiuti plumbei industriali. La società nasce nel 1995 come azienda di produzione e caricamento di cartucce, ma nel 2002 inaugura un nuovo impianto per la produzione di piombo secondario di alta qualità.

Fatturato (31/12/2010): 27,3 Euro Mln

N° dipendenti (31/12/2010): 35

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 1,8 Euro Mln

Quota acquisita: 40% nel 2005

Disinvestimento (2011)

Trade sale: l'acquirente è SIA, Industria Accumulatori di Bologna, leader nella produzione di accumulatori al piombo

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: no

Operazioni finanza straordinaria: no

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2010): no

% fatturato nuovi mercati (31/12/2010): no

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: no

Certificazioni di qualità: ISO 14000

Investimenti ambientali e di sicurezza: acquisto spazzatrice industriale, rilevatore di polveri e monitoraggio impianto, sistema di aspirazione e trattamento dei fumi di saldatura, impianto osmosi inversa trattamento acque industriali

Performance economiche società target

Periodo:	Pre-Inv.	Inv.
CAGR Fatturato:	23,0%	16,0%
EBITDA/Sales:	27,0%	6,0%
Quota di mercato:	5,5%	7,0%
Fatturato mkt esteri:	3,0%	0,03%
Δ CAPEX:		-61,6%
Δ R&D:		n.a.
Δ N° addetti:		+12,9%
Δ fatturato/addetto:		+84,0%

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: no

Coinvolgimento azionario manager chiave: presidente

Programmi di incentivazione: premi di produzione

Spesa per formazione/fatturato: no

Corporate governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti:
due consiglieri

Certificazione bilanci: solo dopo l'entrata del PE

Informativa societaria: bilancio trimestrale

Adozione codici di corporate governance: no

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: no

Friulia per Prosciuttificio Dok Dall'Ava Srl

Società target

Il Prosciuttificio Dok Dall'Ava è un piccolo prosciuttificio che stagiona prosciutti di San Daniele e di altre provenienze di alta qualità. Dal 2005 si è dotata di uno stabilimento modernissimo che è un concentrato di innovazione sia a livello industriale che commerciale ed ha superato una delicata fase di successione generazionale.

Fatturato (31/12/2010): 4,1 Euro Mln (Vdp)

N° dipendenti (31/12/2010): 13

Dati relativi all'investimento

Ammontare investito: 0,7 Euro Mln

Quota acquisita: 35% nel 2005

Disinvestimento (2010)

Buyback: i soci privati acquisiscono la partecipazione di Friulia per proseguire autonomamente l'itinerario di crescita avviato

Iniziative per il miglioramento della gestione

Incremento presenza sui mkt esteri: avvio della vendita in USA e strutturazione rete europea con 7 importatori

Operazioni finanza straordinaria: avvio e sviluppo di reti di prosciutterie, reti di franchising e 2 aziende di produzione di pasta, sughi e dolci, consolidamento debito finanziario a lungo termine

% fatturato nuovi prodotti (31/12/2010): 10%

% fatturato nuovi mercati (31/12/2010): 13%

Nuovi brevetti di prodotto o di processo: no

Certificazioni di qualità: quella per esportare alimenti negli USA: nr. Y6L79USDA

Investimenti ambientali e di sicurezza: risparmio energetico (recupero di calore ai fini refrigeranti), sistema di isolamento, replicabilità di sistema (adattabilità a diverse condizioni di temperatura), versatilità interna (riallocazione pareti)

Performance economiche società target

Periodo:	Pre-Inv.	Inv.
CAGR Fatturato:	1,0%	6,2%
EBITDA/Sales:	7,0%	13,0%
Quota di mercato:	n.a.	n.a.
Fatturato mkt esteri:	2,0%	13,0%
Δ CAPEX:		+484,5%
Δ R&D:		n.a.
Δ N° addetti:		+62,5%
Δ fatturato/addetto:		+121,4%

Professionalizzazione manageriale

Inserimento manager esterni: no

Coinvolgimento azionario manager chiave: no

Programmi di incentivazione: no

Spesa per formazione/fatturato: no

Corporate governance

Inserimento consiglieri non esecutivi e indipendenti: un dirigente di Friulia nel Collegio Sindacale

Certificazione bilanci: mai

Informativa societaria: sistema di reporting e budgeting

Adozione codici di corporate governance: no

Miglioramento processo di trasparenza verso stakeholder: l'AD è entrato nel CdA del Consorzio del

San Daniele, il sistema bancario ha strutturato un'operazione di consolidato che ha dato sicurezza a tutta la gestione finanziaria, lo stabilimento e la prosciutteria di S. Daniele sono meta di turismo e di didattica