



QUADRIVIO GROUP

PERCHÈ, COME E DOVE INVESTIRE NEL 2022?

*Il punto di vista dell'investitore di Private Equity
nello scenario attuale*

Alessandro Binello

GROUP CEO QUADRIVIO GROUP

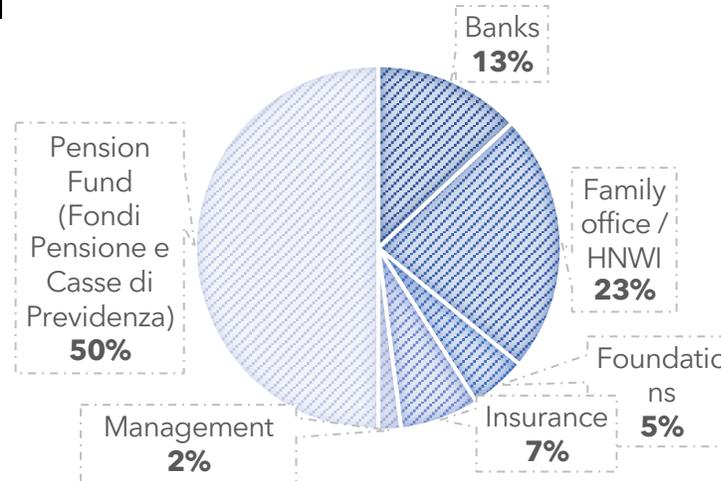
who

CHI SIAMO



QUADRIVIO GROUP

- **25 ANNI** PRIVATE EQUITY
- **5 UFFICI** (Milano, Londra, Lux, New York, Hong Kong)
- **+ 100 OPERAZIONI**
- **21% IRR MEDIO**
- **50 PROFESSIONISTI**
- **250 INVESTITORI**



who

ALCUNE OPERAZIONI DI QUADRIVIO



QUADRIVIO GROUP

PROSIT
ITALIAN WINE EXCELLENCE



DONDUP
MADE IN ITALY



EMMECI
Group



NATURAL LUXURY



symph^{ny}

AUTRY
ACTION SHOES®

Pantex
International

Gigroup

GRUPPO ARGENTA
RISTORAZIONE AUTOMATICA

mohd

Scoiattolo
la pasta fresca.

GHŌUD
VENICE

epi

PittaRosso

ROUGJ+
L'EVOLUZIONE DELLA BELLEZZA IN FARMACIA

Sonus faber.

audio research
HIGH DEFINITION

e-work
agenzia per il lavoro



rototech
group

F&DE
GROUP

GCDS

Wadia



FORNO
D'ASOLO
l'eccellenza nel croissant

McIntosh

why PERCHÈ

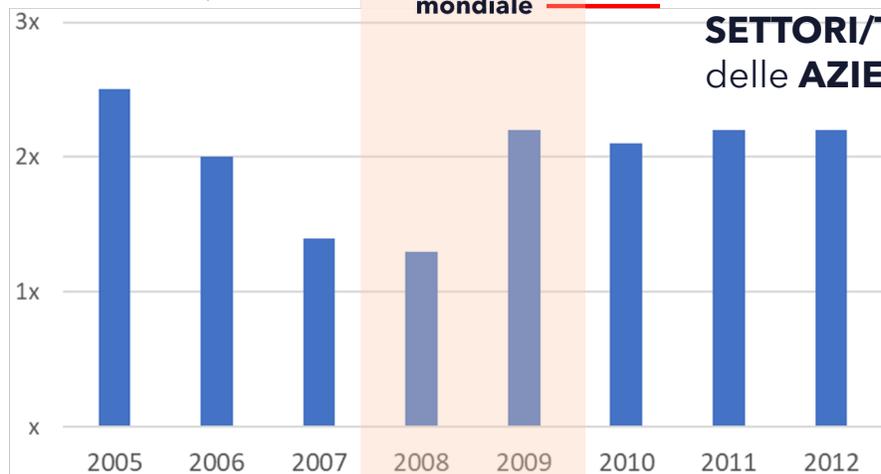
Il **Private Equity** ha storicamente **OVERPERFORMATO** nei momenti di **INCERTEZZA ECONOMICA**

I **VINTAGE SUCCESSIVI** ai momenti più complessi (2001, 2008, 2011) sono quelli che hanno avuto le **MIGLIORI PERFORMANCE**

Le aziende avranno bisogno ulteriormente di **EQUITY** per **RINFORZARSI** e **guadagnare** quote di mercato dalle aziende meno performanti

Nei **momenti storici simili** a quelli attuali **AUMENTA LA DIFFERENZA** tra le aziende più forti e vincenti e quelle in difficoltà

Multiplo di ritorno sull'investimento
(per anno di investimento)



IRR lordo 35% 18% 9% 8% 28% 19% 21% 26%

Avere **FONDI SPECIALIZZATI** (con team di investimento dedicati) per **SETTORI/TEMATICHE** di investimento aiuta fortemente la **capacità** di selezione delle **AZIENDE VINCENTI**

how COME

- **M**AGGIORANZA E **M**ANAGEMENT
- **S**PECIALIZZAZIONE («investi in quello che conosci»)
- **I**NTERNAZIONALIZZAZIONE
- **S**OSTENIBILITA'
- **B**UY & **B**UILD
- **P**RICE ADJUSTMENTS/EARN-OUT

where

DOVE



- Healthcare Longevity
(Silver Economy Fund)
- Innovazione/Ricerca & Sviluppo
(Industry 4.0 Fund)
- Lusso (Made In Italy Fund)

Healthcare Longevity (Silver Economy Fund)



- NUOVI MODELLI DI CONSUMO
- NUOVE FORME DI OCCUPAZIONE
- NUOVE FORMULE ABITATIVE
- NUOVE OPPORTUNITÀ HEALTHCARE

LA STRATEGIA DI INVESTIMENTO DI SILVER ECONOMY FUND

Prevenzione

- Nutrizione
- Centri diagnostici
- Sport
 - Prodotti e accessori sportivi
 - Fisioterapia

Servizi Sanitari

- Cliniche specializzate
 - Cura degli occhi
 - Dermatologia
 - Riabilitazione
 - Cure odontoiatriche
- Dispositivi medici
- Attrezzature mediche
- Formulazioni

Assistenza Domiciliare Avanzata

- Mobilità
- Accessibilità domestica
- Reti Caregiver
- Telemedicina
- Software medicale

Qualità della vita

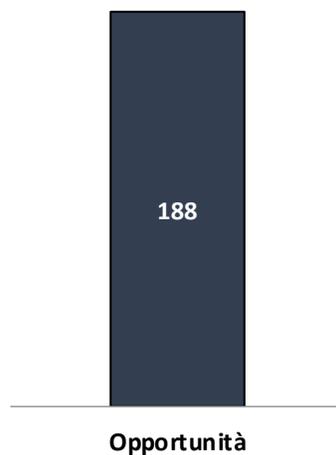
- Servizi per la cura degli animali domestici e servizi veterinari
- Musica
- Apprendimento digitale e nuova tecnologia educativa



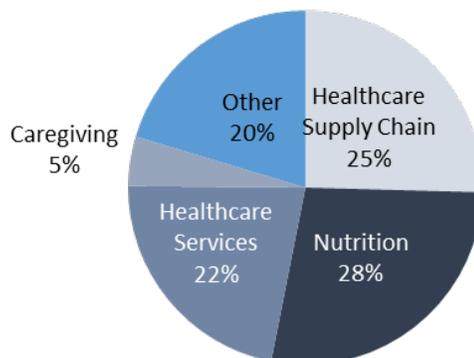
A CHE PUNTO SIAMO?

DAL LANCIO IL TEAM HA ANALIZZATO 188 OPPORTUNITA'

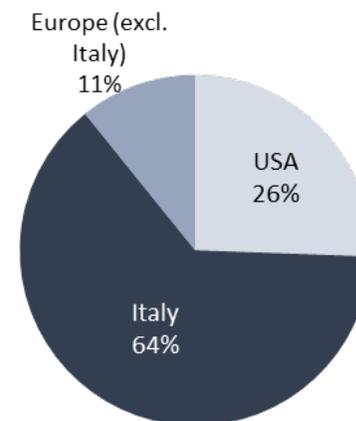
OPPORTUNITÀ



OPPORTUNITÀ PER SETTORE



OPPORTUNITÀ PER GEOGRAFIA



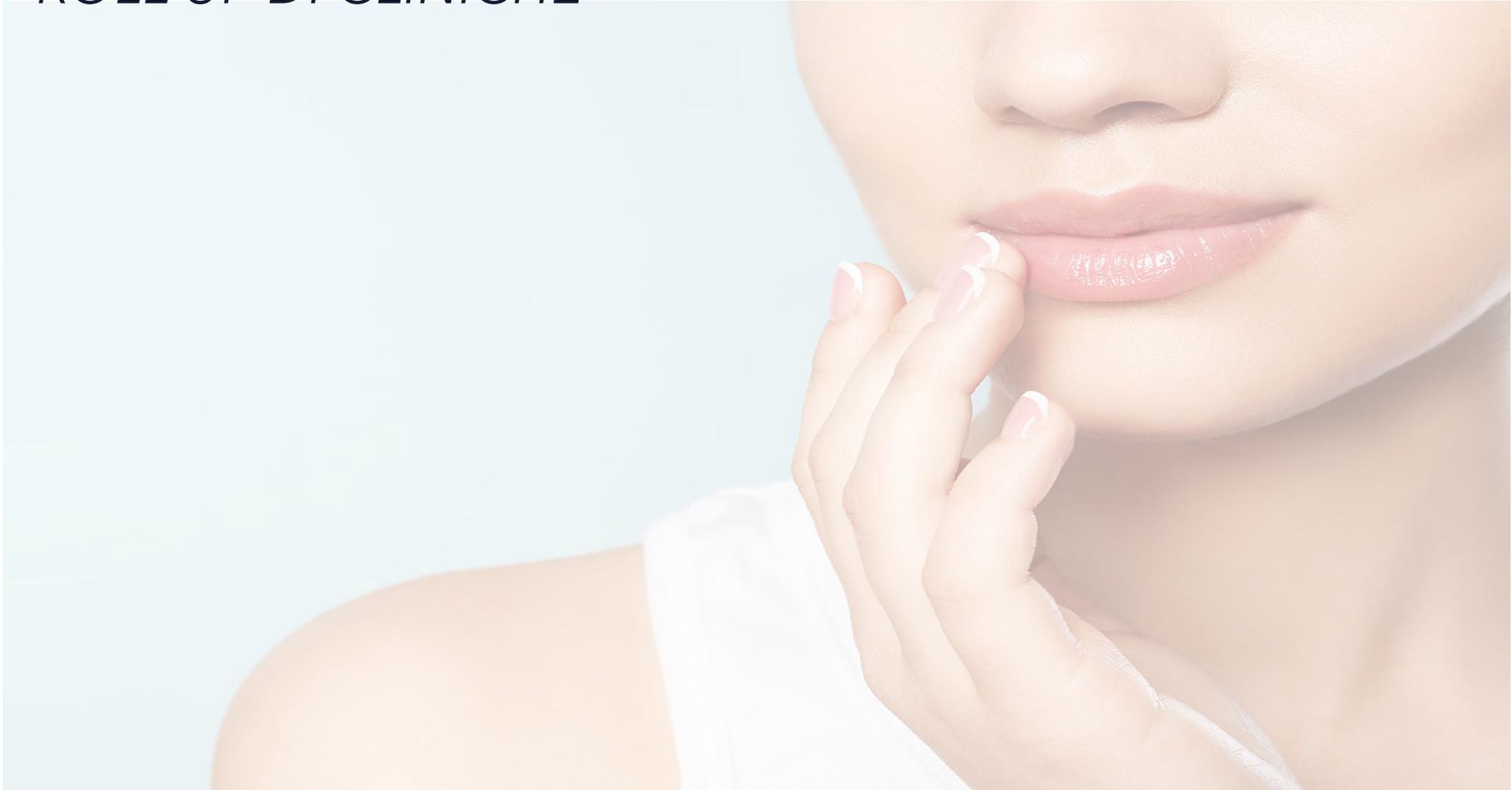
- (i) Nutrition include: Tutti target relativi alla nutrizione compresi i CDMO
- (ii) Healthcare Supply Chain include: Dispositivi medici, CDMO farmaceutici
- (iii) Healthcare Services includes: Ambulatori, Farmacie, Servizi di Telemedicina
- (iv) Caregiving include: Tutte le attività relative al caregiving (es. case di cura)
- (v) Other include: Mobilità, Benessere e Spa, Beni di consumo e servizi, Prodotti e servizi per animali domestici, Sport



MEDICINA E CHIRURGIA ESTETICA NON INVASIVA

HEALTHCARE

ROLL UP DI CLINICHE



MEDICINA E CHIRURGIA ESTETICA NON INVASIVA

HEALTHCARE

IL SETTORE

- I Baby Boomers (60+) si avvicinano alla **Medicina Estetica** per: **COMBATTERE L'INVECCHIAMENTO** (80% dei casi) sia aging cutaneo che rughe d'espressione oltre che il **CEDIMENTO TISSUTALE** (82%);
- Incremento dei pazienti che preferiscono ricorrere ad **INTERVENTI SEMPRE MENO INVASIVI**, reversibili e sicuri, in grado di ripristinare in modo naturale la bellezza e la giovinezza originarie;
- Nonostante un potenziale trend di consolidamento a livello europeo, il **SETTORE RIMANE MOLTO FRAMMENTATO** con pochi player strutturati a livello nazionale ed internazionale;
- La **CREAZIONE** di un unico **GRUPPO** implica dei vantaggi in termini di **ECONOMIE DI SCALA** e di sinergie industriali che consentono di ottenere un saving significativo sulle principali voci di spesa

IL MERCATO DELLA MEDICINA ESTETICA NON INVASIVA NEL MONDO VALE

\$ 53,8 miliardi



LABORATORI ANALISI
HEALTHCARE
ROLL UP DI CLINICHE



LABORATORI ANALISI HEALTHCARE ROLL UP DI CLINICHE

- In Italia sono presenti circa **5MILA LABORATORI PRIVATI** e vengono eseguiti circa **1 bn di esami all'anno**
- Nonostante il deciso trend di consolidamento a livello europeo, **IN ITALIA IL SETTORE RIMANE MOLTO FRAMMENTATO**
- I **principali player** in **Europa** e in **Italia**, detengono una **Market Share** rispettivamente pari al **24%** e al **13%**
- La creazione di un unico gruppo implica dei vantaggi in termini **di ECONOMIE DI SCALA E DI SINERGIE INDUSTRIALI** che consentono di ottenere **UN SAVING SIGNIFICATIVO SULLE PRINCIPALI VOCI DI SPESA**

IL MERCATO DELLA
MEDICINA DA
LABORATORIO IN ITALIA

VALE **€ 4,6**
miliardi



SERVIZI SANITARI

HEALTHCARE

ROLL UP CLINICHE OCULISTICHE



SERVIZI SANITARI HEALTHCARE

ROLL UP CLINICHE OCULISTICHE

- Le patologie dell'occhio più comuni riguardano **RETINA, CATARATTA E GLAUCOMA**
- **CAGR CATARATTA 2019-2024: +2%**
- 650.000 cataratte in Italia nel 2019
- 3.800.000 nelle big 5
- **CAGR REFRATTIVA 2019-2024: +3.3%**
- 88.000 refrattive in Italia nel 2019
- 494.000 nelle big 5

L'Italia **ha 1
oculista
ogni 8.500
abitanti** mentre
**UK ha 1 oculista ogni
27.600 abitanti**

ASSISTENZA DOMICILIARE AVANZATA

SENIOR HOUSING

SVILUPPO ASSISTENZA DOMICILIARE AVANZATA



ASSISTENZA DOMICILIARE AVANZATA

SENIOR HOUSING

IL SETTORE

- Principali driver di crescita sono:
 - Aumento dell' **INVECCHIAMENTO ATTIVO**, con l'anziano ancora protagonista della sua quotidianità
 - L'esigenza di **LIMITARE IL RICORSO AL RICOVERO** nelle case di cura o RSA per contenere la spesa pubblica
 - L'Italia è ancora molto indietro nello sviluppo di soluzioni abitative in linea con l'esigenza dei Senior
 - L'esigenza di **LIMITARE IL RICORSO AL RICOVERO** nelle **CASE DI CURA O RSA** per contenere la spesa pubblica
- Obiettivo Fondo: **CREAZIONE DI UN COMPLESSO DI SENIOR HOUSING** integrati con un **servizio di assistenza 24/7** e servizi di **telemedicina** e **teleconsulto** con personale specializzato

IN ITALIA LA QUOTA DI
OVER 65 SARÀ IL
34,6% DELLA
POPOLAZIONE NEL 2060

GLI OVER 80
RAPPRESENTERANNO IL
16,1%
DELLA POPOLAZIONE

L'OPPORTUNITÀ DI INVESTIRE NELLA SILVER ECONOMY

Le sfide e le opportunità relative alla Silver Economy si basano non solo su **cambiamenti "quantitativi" di natura demografica**, ma anche su **cambiamenti "qualitativi" di natura sociale, economica, culturale e psicologica**

IL CAMBIAMENTO IN ATTO RENDE IL SETTORE:

MENO CICLICLO

PIU' RESILIENTE

IN COSTANTE CRESCITA

**ELEMENTI PER LA
PROMOZIONE E PER LA
CRESCITA DI BENI, SERVIZI E
PRODOTTI MIRATI AI
BISOGNI DEGLI OVER 50**



Tecnologia



Competenze



Capitali



Sostenibilità



