



**Il private equity come asset class  
strategica per gli investitori previdenziali**

Walter Ricciotti – Amm. Del. Quadrivio SGR



# PERCHÉ INVESTIRE NEL PRIVATE EQUITY DEDICATO ALLE PMI ITALIANE NEL 2012 / 2013?

**“Il vero emerging market per il private equity nel 2012/2013 è il sud Europa ed tra questi paesi sicuramente l’Italia”**

David Rubenstein (Fondatore The Carlyle Group)



# PERCHÉ INVESTIRE NEL PRIVATE EQUITY DEDICATO ALLE PMI ITALIANE NEL 2012 / 2013?

- ❖ Le **PMI italiane** di qualità hanno dimostrato di crescere anche in un mercato perturbato, dimostrando di poter diventare sempre più **aziende globali** in grado di competere su tutti i **mercati internazionali** anche e soprattutto **emergenti**
- ❖ I nuovi mercati hanno già evidenziato di apprezzare in particolare il **“Made in Italy”** e la capacità delle nostre aziende di **anticipare i trend di prodotto e di mercato**
- ❖ In questo contesto temporale è possibile negoziare dei **prezzi inferiori** sia rispetto agli altri paesi europei sia rispetto ai mercati internazionali, anche emergenti



# COME AVERE SUCCESSO IN QUESTO QUADRO ECONOMICO NELLE OPERAZIONI DI PRIVATE EQUITY ?

- ❖ **Forte connotazione industriale del Management Team (+Industria -Finanza)**
- ❖ **Capacità di sostenere la crescita delle aziende partecipate sui mercati internazionali, anche emergenti, con una presenza diretta**
- ❖ **Continua presenza sulle aziende co-partecipando sia alle decisioni strategiche sia al rafforzamento nelle varie aree funzionali dell'impresa**



# I RENDIMENTI DEL PRIVATE EQUITY ITALIANO

- Le performance degli investimenti dei fondi di PE in termini di **IRR Lordo Aggregato nel 2011** hanno raggiunto il **+12,6%**, dopo un periodo negativo nel biennio 2009-10

**Table 2 – IRR from inception by year in 2007-2011**

	2011	2010	2009	2008	2007
N. of realised Investments from Inception	85	52	42	78	99
Yearly Pooled IRR	12.6%	-11.4%	-16.6%	18.9%	29.2%

Source: KPMG Corporate Finance

- Gli **MBO/MBI** risultano i “**top performer**” del 2011: **IRR pari a circa il 15%**

**Table 5 – IRR from inception distribution by financing stage**

	Early Stage		Development		MBO/MBI		Replacement	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
N. of transactions	12	2	34	29	32	15	7	5
Yearly Pooled IRR	-82.5%	Neg.	-0.3%	5.5%	15.3%	-27.8%	11.7%	23.0%

Source: KPMG Corporate Finance

- In termini di rapporto tra **Cash In** ed i **Cash Out (cash multiple)** si è ottenuto nel 2011 un ritorno di **1,6 volte**.



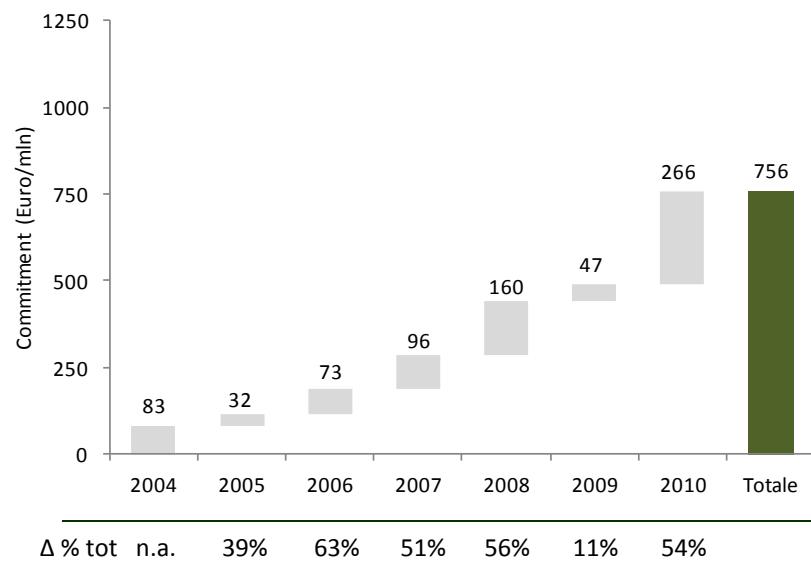
**Perché gli investimenti di private equity hanno e avranno maggiori ritorni in periodi di rallentamento economico?**

- ▣ **Si evitano gli eccessi di prezzo e di ricorso alla leva finanziaria: il valore si crea con l'aumento della redditività e la gestione dei rischi**
- ▣ **Le aziende partecipate da fondi di private equity sono più al riparo dalle speculazioni e fluttuazioni della Borsa**
- ▣ **Le aziende partecipate da fondi di private equity hanno maggiori capacità di ottenere debito bancario**
- ▣ **Le aziende partecipate da fondi di private equity riescono più facilmente ad acquisire quote di mercato a scapito delle aziende concorrenti meno solide**
- ▣ **La crisi ha ridotto il numero di investitori sul mercato e pertanto vi sono migliori opportunità di investimento**

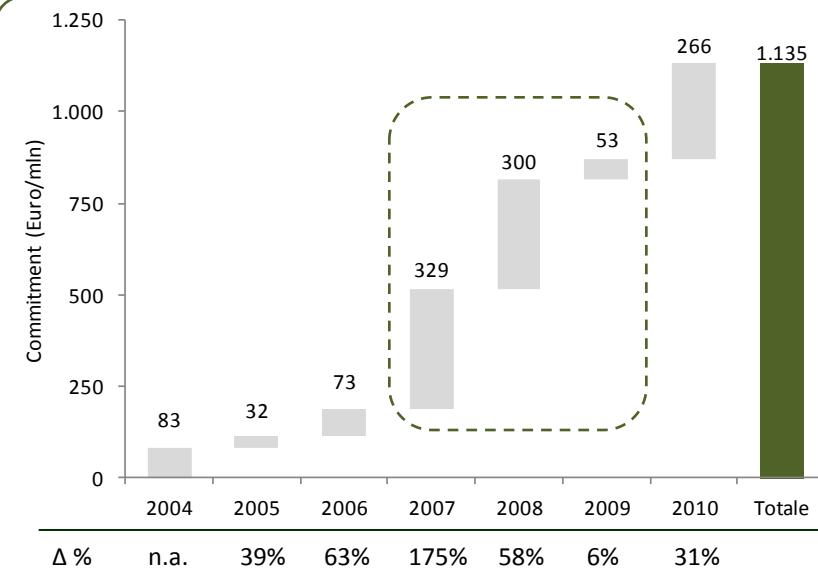


# L'INVESTIMENTO DEGLI ENTI PREVIDENZIALI NEL PRIVATE EQUITY

## L'EVOLUZIONE DEL COMMITMENT...



## ...IL COMMITMENT CON GLI INVESTIMENTI IN F2i



- Crescita progressiva degli investimenti in PE (VC/BO) da parte degli enti previdenziali
- Negli anni 2007-2009 circa il 47% del commitment in fondi di PE (VC/BO) è andato nel fondo infrastrutturale F2i.

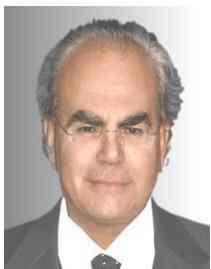


- Quadrivio è una **società di gestione del risparmio (SGR) totalmente indipendente** e interamente **detenuta dal management**. Il team è composto da **16 professionals** con pluriennale esperienza nel private equity.
- Coniugando l'**esperienza di settore** e di **internazionalizzazione** con la **velocità di decisione**, la **chiarezza di metodo** e l'**individuazione dei ruoli**, intende raggiungere la propria duplice missione di:
  - **Massimizzare il rendimento** sul capitale investito
  - **Sostenere il processo di crescita** e la **capacità competitiva** delle aziende partecipate
- Quadrivio gestisce **2 fondi di private equity**, per un **Asset Under Management complessivo di oltre 250 milioni di Euro** e investe in **piccole e medie imprese**, principalmente italiane
- Attualmente Quadrivio ha **9 società in portafoglio**, in diversi settori di business, ma tutte con una buona redditività e con una propensione alla crescita all'estero



## IL TEAM

### Consiglio di Amministrazione



### Altri membri del Comitato Investimenti

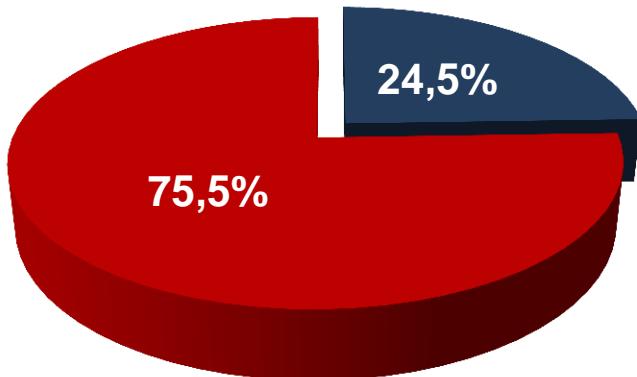
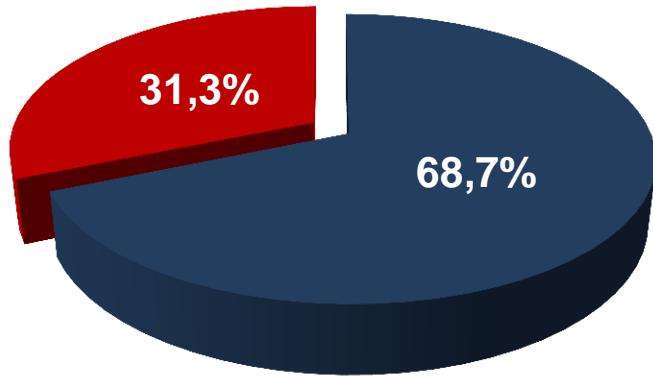


### Altri membri dell' Investment Team





# CHI SONO I SUOI **INVESTITORI**



■ Privati ■ Istituzionali

**31**

Family Office /  
Investitori privati

**22**

Gruppi Bancari /  
Assicurativi

**12**

Fondi governativi /  
Fondi di fondi

**5**

Casse Previdenziali  
e Fondi Pensione

**5**

Corporate

**75**

**Totale Investitori**



QUADRIVIO SGR



## QUAL E' LA SUA STRATEGIA DI INVESTIMENTO

**Quadrivio investe in PMI italiane ("Italian Champions") che abbiano:**

- ❖ **Una posizione di leader di mercato nel proprio settore di nicchia**
- ❖ **Una chiara strategia di internazionalizzazione**
- ❖ **Un management di comprovati valori**
- ❖ **Un ROCE > 15%**
- ❖ **Importanti barriere all'ingresso (Brand, Prodotto/Format, Posizione competitiva, Servizi al cliente, Tecnologia/Know-How)**

**Ancora maggior attenzione nella ricerca di operazioni di aggregazione**



## IL SUO STILE DI GESTIONE

Quadrivio supporta le aziende in portafoglio agendo su:

- ▣ Internazionalizzazione
- ▣ Organizzazione
- ▣ Crescita dimensionale

Quadrivio agisce non come Fondo Investitore,  
ma come **Fondo Imprenditore**



## ALCUNI ESEMPI DI INVESTIMENTI EFFETTUATI



*Sonus faber*

**audio research**  
HIGH DEFINITION

**EMMECI**  
Group

*Wadia*

SUMIKO



**Lo Scioiattolo**  
Le Paste Fresche

 **Pittarello**  
CALZATURE

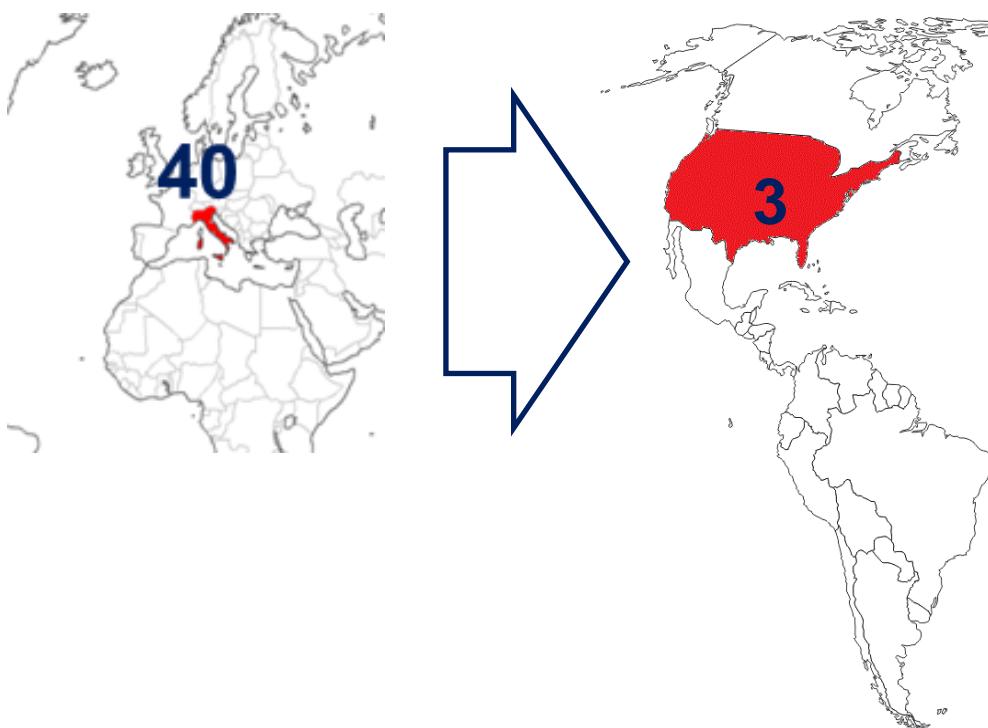
**ARBO**

**RGI** group

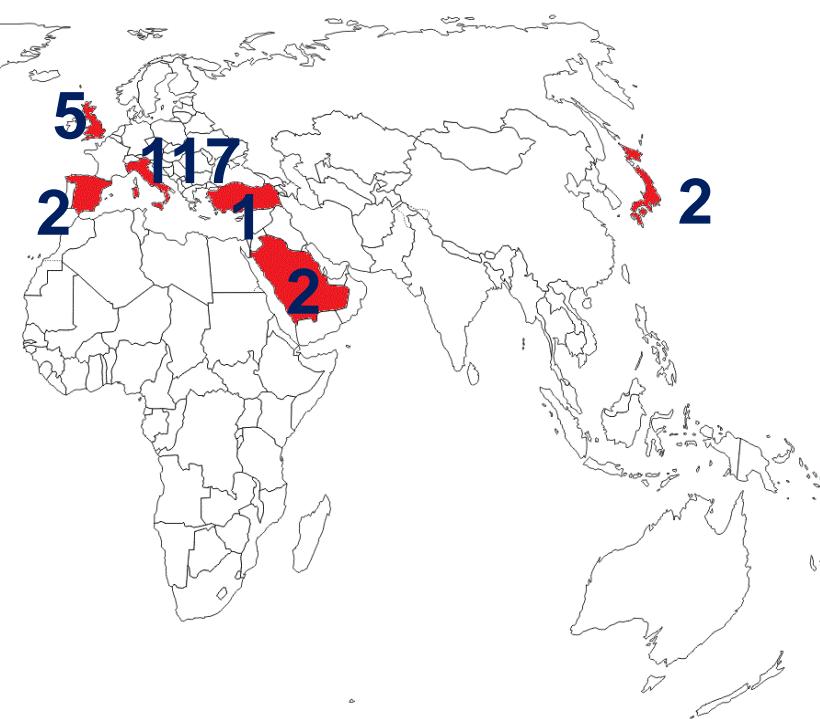


## Apertura punti vendita all'estero

2007

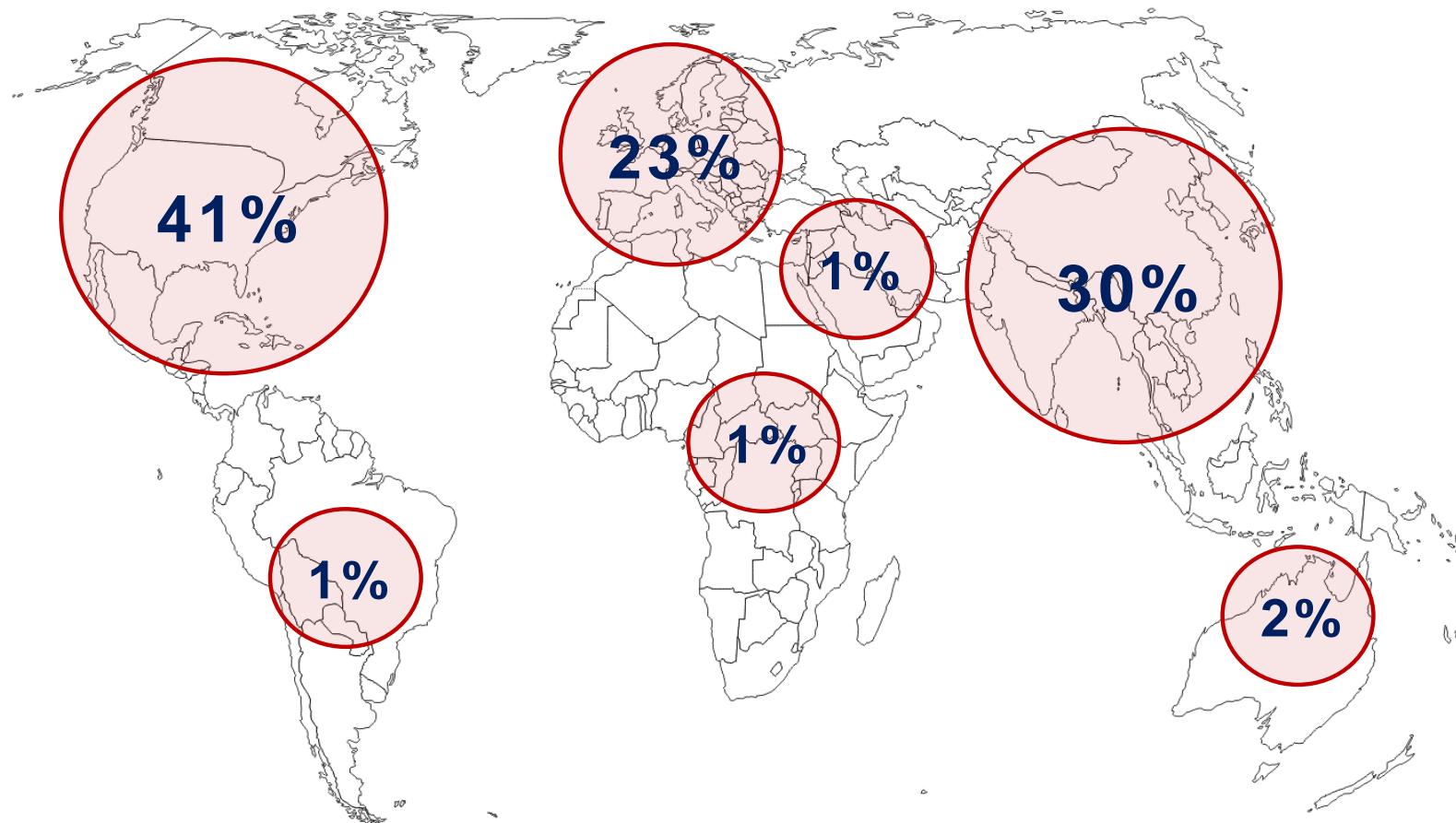


Oggi



A partire dal 2007 sono stati aperti 15 punti vendita all'estero

## Crescita extra Europea

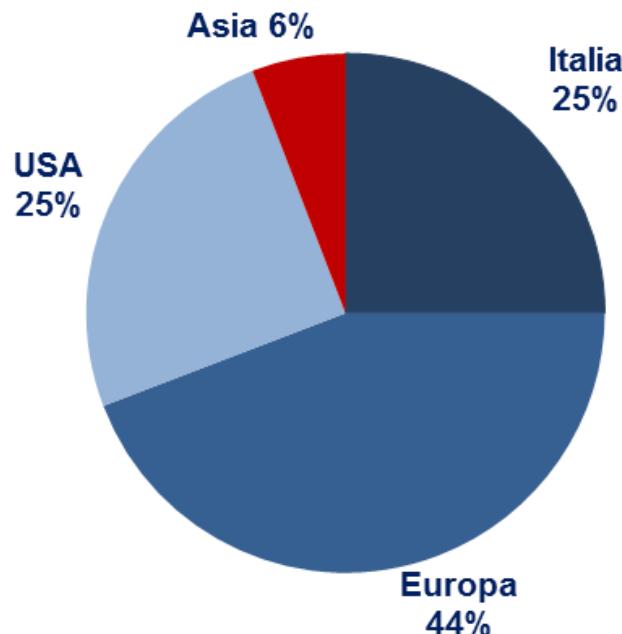


**La quota di fatturato extra Europeo è progressivamente  
aumentata ed oggi rappresenta il 77%**

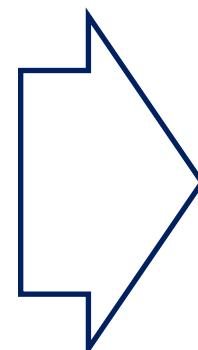
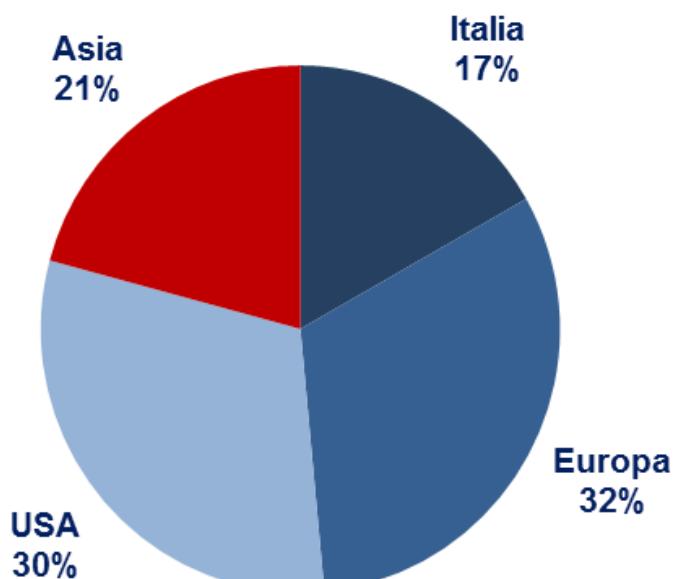


## Crescita esportazioni

2007



2011

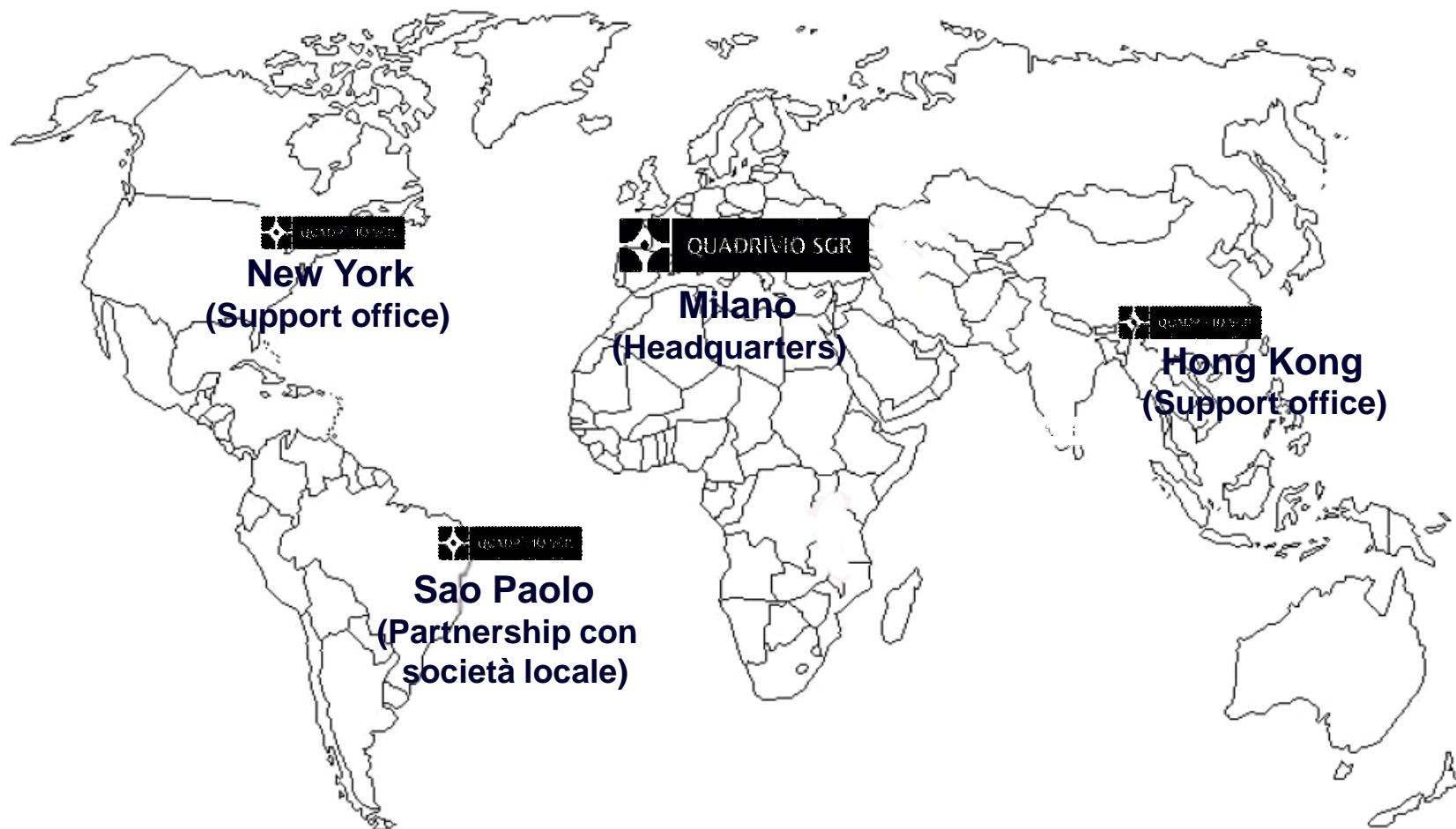


Dal 2007 al 2011 la quota di export è passata dal 75% all'83%,  
con l'Asia dal 6% al 21% e gli USA dal 25% al 30%



# POSSIBILE SOLO CON UNA PRESENZA INTERNAZIONALE

**Abbiamo una presenza significativa all'estero e  
vogliamo crescere ulteriormente**





Dall'inizio dell'investimento, l'attività di Quadrivio si è concentrata su:

## ■ Revisione dell'assetto organizzativo

- Contribuzione alla strutturazione organizzativa (inserimento di un Direttore Amministrativo e rafforzamento CdA a supporto del piano)
- Strutturazione dei processi operativi chiave (nuove aperture punti vendita, scelte strategiche, etc.)

## ■ Strutturazione processo di sviluppo

- Identificazione geografie e modelli di location per aprire nuovi pdv

## ■ Identificazione nuova infrastruttura ICT

- Identificazione nuovo sistema informativo end to end verticalizzato per strutturazione e controllo aziendale, con ottimizzazione degli investimenti e dei costi

## ■ Pianificazione finanziaria

- Introduzione di nuovi partner bancari per il sostegno del piano di sviluppo

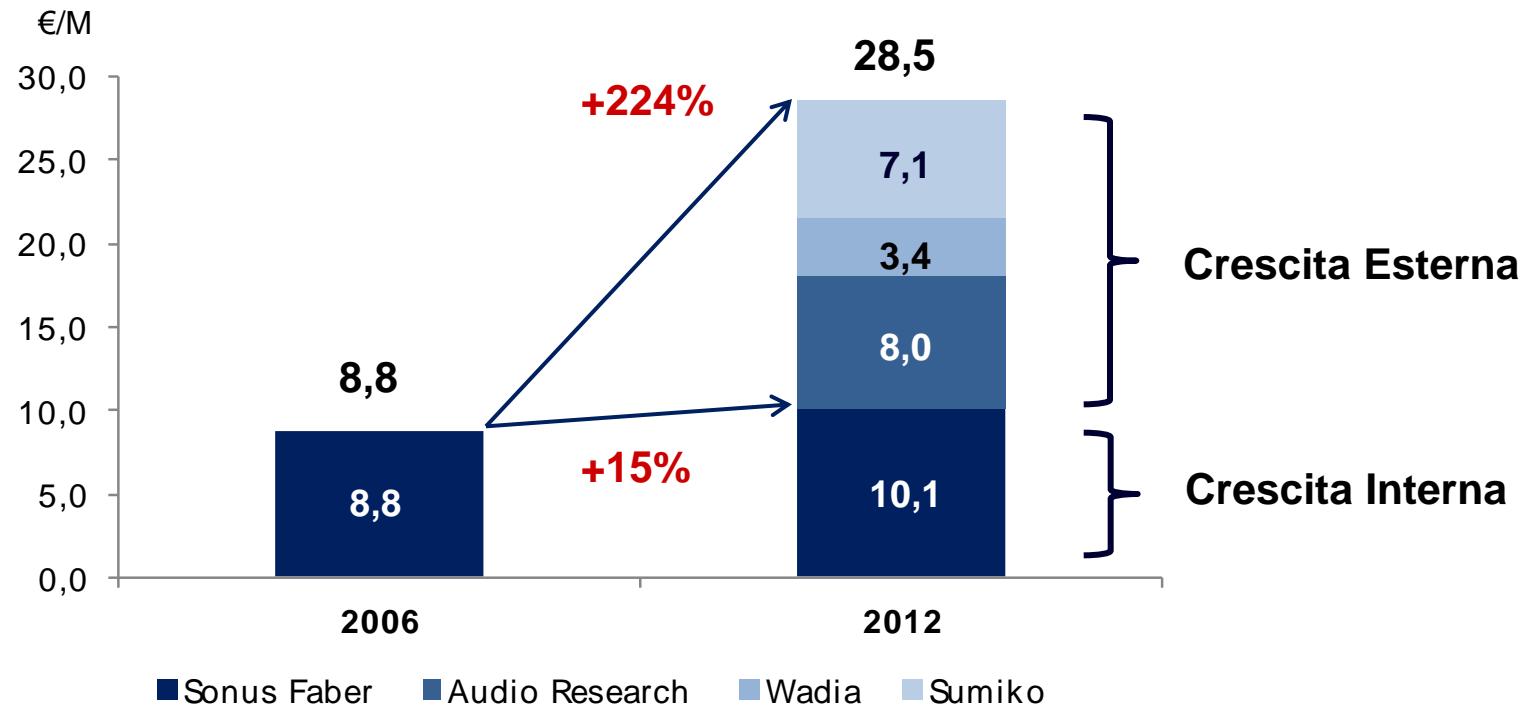


## Inserimenti di risorse umane

	e-Work	Fine Sounds	Emmeci	RGI	Rosso Pomodoro	Bimbo Store	Pittarello	Lo Scoiattolo
Amministratore Delegato		✓	✓					✓
Consiglieri esperti di settore	✓	✓				✓		✓
Direttore Generale		✓	✓					✓
Dir. Finanziario / Controller		✓		✓	✓	✓	✓	✓
Direttore Commerciale	✓	✓						✓



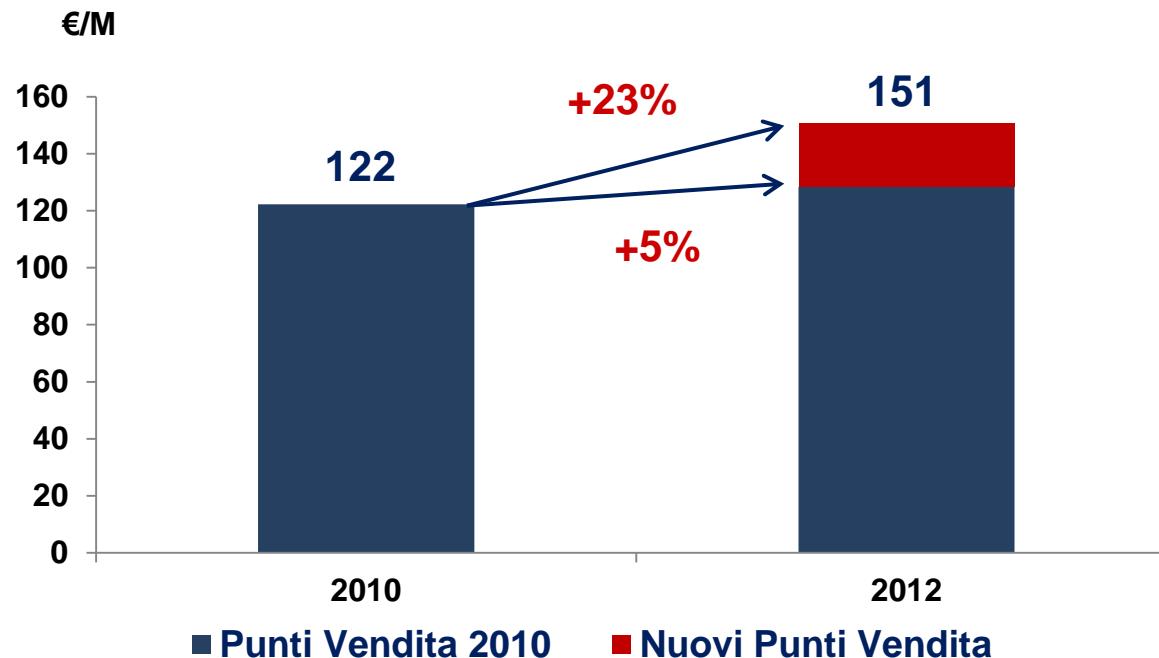
## Processo di aggregazione



Nel 2012 Fine Sounds prevede di triplicare il fatturato rispetto al 2006, grazie ad una crescita attribuibile per più del 90% alle acquisizioni fatte

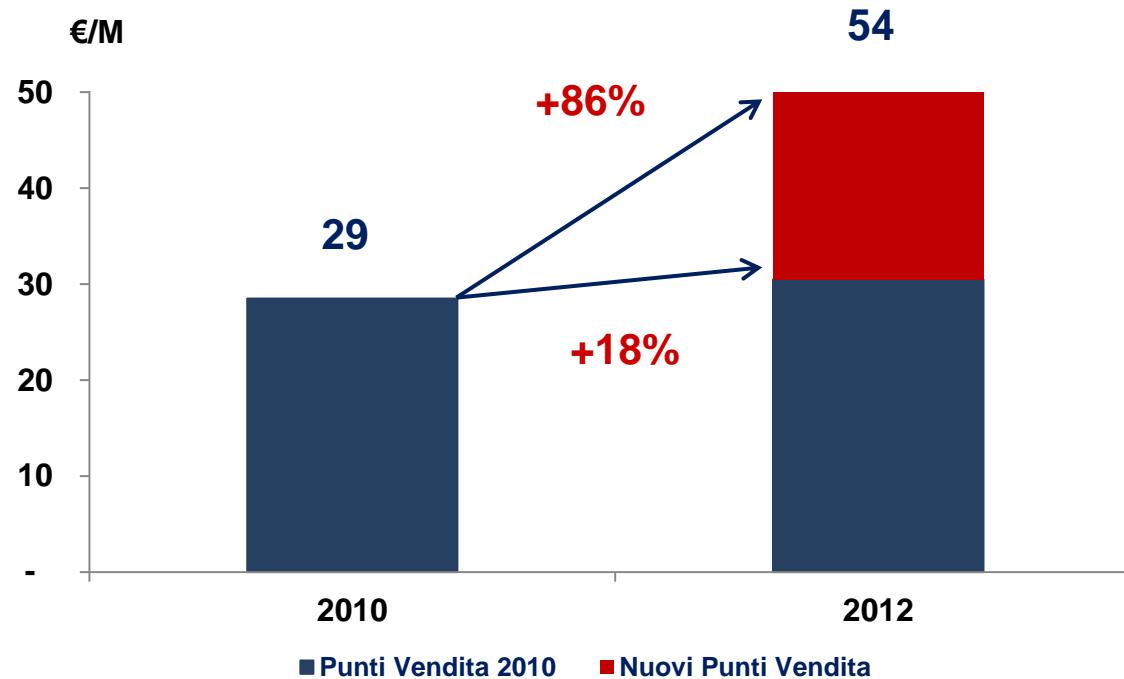


## Crescita del like-for-like ed apertura nuovi punti vendita



Il Budget 2012 prevede una crescita di Fatturato rispetto al 2010 pari a € 28,6 M di cui € 22,4 M derivanti dall'apertura di nuovi punti vendita

## Crescita del like-for-like ed apertura nuovi punti vendita



Nel 2012 è prevista una crescita di Fatturato rispetto al 2010 pari a € 25 M di cui € 20 M derivanti dall'apertura di nuovi punti vendita



## CONCLUSIONI

- ❖ Recenti studi testimoniano un notevole **gap fra mercato potenziale dei capitali istituzionali e mercato effettivo**, sia con riferimento al **numero di investitori**, fra cui gli investitori Previdenziali, sia con riferimento all'**allocazione di investimenti nell'asset class**: il 55% delle Casse Professionali che investono in private equity alloca **meno del 3% sull'asset class (contro una media europea del 5%-6%)**.
- ❖ Di fronte a queste evidenze, **Quadrivio** si propone di trovare delle soluzioni offrendo :
  - ❖ Una **strategia di portafoglio** coerente con la *mission* istituzionale degli investitori previdenziali;
  - ❖ Una gestione e monitoraggio del rischio continuo, attraverso un **approccio non solo finanziario** ma anche «**imprenditoriale**» ai suoi investimenti;
  - ❖ Una **selettività degli Investimenti** che vada verso **PMI solide Italiane** il cui sviluppo si realizzi anche attraverso l'**internazionalizzazione**. Offrendo così una **diversificazione geografica** che crea **maggiori opportunità di creazione di valore** per l'azienda target..

**Obiettivo di rendimento del 15% annuo netto, ma con una forte attenzione al rapporto rischio/rendimento**



QUADRIVIO SGR



## Contatti

**Via Appiani 7 – 20121 Milano**

**Tel: 02 76317693 Web: [www.quadriviosgr.it](http://www.quadriviosgr.it)**

**Email: [info@quadriviosgr.it](mailto:info@quadriviosgr.it)**