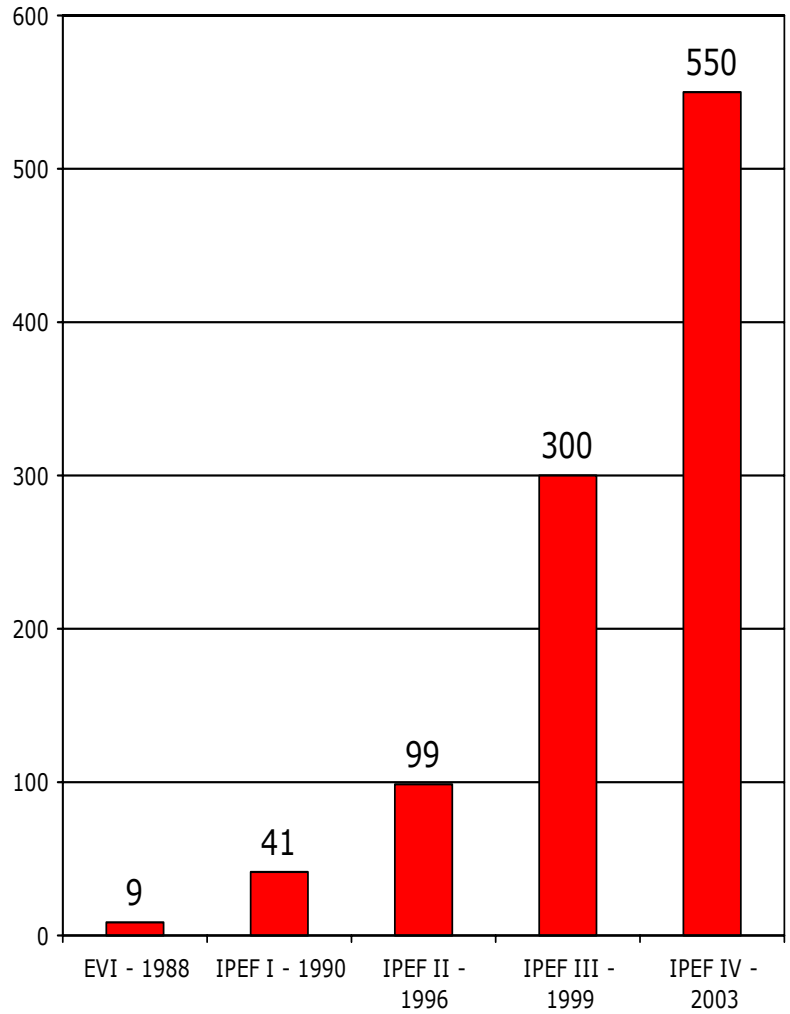
Presentazione alla Confindustria di Bergamo

20 ottobre 2006

BS Private Equity in breve

- Gestisce fondi chiusi di private equity, ovvero fondi specializzati nell'investire nel capitale di rischio di aziende non quotate
- In particolare, BS investe:
  - In aziende di medie dimensioni: fatturato compreso tra €30m e €200m
  - In settori economici industriali e di servizi più disparati
  - In Italia
- Dal 1988 ad oggi, BS ha completato 66 investimenti per un totale di €810m
- Il team è composto da 17 professionisti con vasta esperienza di private equity



Private Equity ed il passaggio generazionale

- Le opportunità d'investimento che ci vengono presentate spesso nascono da circostanze legate al passaggio generazionale
- Spesso si tratta di situazioni nelle quali l'imprenditore non ha successione interessata o in grado di proseguire l'opera iniziata dalla generazione/i precedente/i
- Ovvero, situazioni in cui una parte degli azionisti intende liquidare il proprio investimento, mentre l'altra parte intende rimanere nel capitale sociale dell'azienda.
- Negli ultimi tempi, opportunità legate alla coscienza dell'imprenditore di non essere in grado di far fronte, strategicamente e finanziariamente, alle sfide imposte dal mercato, in particolare globalizzazione e concorrenza da paesi low cost.

Un caso reale di passaggio generazionale

- Società: CastFutura
- Sede: Terno d'Isola (BG) e Carnago (VA)
- Settore: produzione e commercializzazione di componenti per apparecchi da riscaldamento ed elettrodomestici (gas)

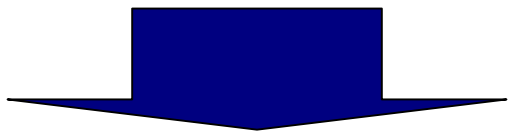
- Controllata da due famiglie in modo sostanzialmente paritetico. Management azionista con quote di minoranza significativa

- Fatturato: >€40m
- Margine operativo lordo: >10%

- Progetti di apertura di una controllata egiziana per il mercato del medio oriente, di delocalizzazione produttiva in Bulgaria, e di acquisizioni strategiche per allargare il portafoglio prodotti e presidiare mercati esteri strategici

Un caso reale di passaggio generazionale (continua)

- Decisione di cedere quote in possesso delle famiglie legata a:
  - Numero dei componenti delle famiglie cresciuto ed accresciuto
  - Importanti sfide di mercato
- L'azienda di fronte alla necessità di:
  - Allargare il proprio portafoglio prodotti
  - Accrescere la propria presenza geografica, commercialmente e produttivamente



Proprietà decide di vendere e monetizzare la crescita di valore conseguita

- Management, viceversa, interessato a rimanere con il supporto di un socio finanziario che creda nel piano industriale e lo supporti finanziariamente (BS)

Un caso reale di passaggio generazionale (continua)

- Successivamente all'acquisizione di BS, il management ha implementato:
  - L'avvio della controllata egiziana, con stabilimento di 4.000mq coperti ed oltre 100 dipendenti (+ ulteriori 2000mq in via di completamento)
  - L'avvio dello stabilimento di produzione bulgaro, di 3.700mq.

- Rafforzamento delle partnership commerciali con fornitori cinesi
  - Accordo di fornitura esclusiva decennale con primario produttore di componenti elettronici
  - Altre importanti partnership in via di definizione

- Firmato accordo vincolante per l'acquisto di una società italiana leader nella produzione di componenti per apparecchi di riscaldamento (fatturato €4.5m)

- Acquisto di un distributore polacco strategico per la presenza in tale mercato

Cosa offre e chiede il Private Equity?

Offre

- Liquidità a chi sia interessato a monetizzare la propria partecipazione
- Supporto finanziario e strategico a chi intenda rimanere nel capitale sociale
- Supporto nel passaggio da impresa famigliare a impresa manageriale, soprattutto in termini di corporate governance

Chiede

- Condivisione assoluta di obiettivi: creazione di valore e sua monetizzazione in un periodo di 3-5 anni
- Sottoscrizione di accordi specifici in merito, con relative garanzie
- Controllo azionario