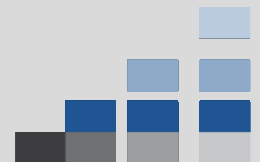




B4 INVESTIMENTI

B4 Investimenti

Luglio 2013





Indice

● Background	3
● Il Progetto	4
● Il mercato di riferimento	6
● Il Team e la piattaforma di business	
– Il Management Team	8
– Il Comitato Strategico	9
● La struttura	10
● La pipeline	11
● Focus sul primo investimento: Migecca S.p.A.	12
● Contatti	13





- B4 Investimenti S.p.A. (“B4 Investimenti”) ha l’obiettivo di consolidarsi come operatore di **Private Equity leader nel segmento** delle piccole e medie imprese italiane (**PMI**)...
- ...rispondendo ad un’**esigenza di mercato** – peraltro sempre più **percepita anche a livello istituzionale**, come possibile driver di sviluppo per il tessuto imprenditoriale del Paese – e facendone un’**opportunità** di business
- Il progetto (“**Progetto**”) si è sviluppato intorno a:
 - un gruppo di investitori (“**Corner Investor**”) in grado di garantire una (**prima**) **parte** significativa del **Commitment** complessivo
 - un **Comitato Strategico** composto da imprenditori, manager e professionisti di primario **standing**, in grado di rappresentare un punto di riferimento, in termini di competenze e relazioni, per il Management Team e per le aziende partecipate
 - un management team (“**Management Team**”) **giovane, affiatato e “committed”**, con **esperienze** consolidate nel **segmento PMI e competenze complementari** nel settore **M&A**, nella **consulenza** industriale e finanziaria **ed in ambito manageriale**
- L’iniziativa (“**Iniziativa**”) mira a raccogliere capitali nell’ordine di **€ 40 mln** (“**Commitment**”) da dedicare ad investimenti, in **partnership con imprenditori/manager**, finalizzati allo sviluppo delle PMI partecipate, **promuovendo** percorsi di **internazionalizzazione e aggregazioni**
- Il primo closing (“**Primo Closing**”) dell’Iniziativa, finalizzato ad **aprile 2012**, ha **raccolto**, secondo le previsioni, **Commitment** superiori ad **€ 20 mln**
- L’**obiettivo** dell’Iniziativa è di contribuire allo **sviluppo** delle **aziende partecipate**, **creando valore per gli imprenditori/manager partner e per gli investitori**, con **target di rendimento** in linea e, se possibile, superiori alla **best practice** di mercato
- A **maggio** è stata **finalizzata** la **prima operazione di investimento**



Focus

PMI italiane, con imprenditori/manager di standing e vocazione per internazionalizzazione e aggregazioni

Approccio

Business partner hands-on, "da primario a secondario"

Driver di creazione di valore

Supporto alla crescita di lungo termine

- **PMI (con un focus geografico prioritario in Italia)**
 - **Fatturato** compreso tra € 10 mln e € 80 mln (con focus prioritario su target con un giro d'affari tra **€ 15 mln** ed **€ 50 mln**)
 - **EBITDA positivo** (idealmente compreso tra € 2 mln ed € 8 mln)
 - Valore (100% **Enterprise Value**) idealmente (salvo ipotesi di co-investimento) compreso tra **€ 10 mln** ed **€ 40 mln**
- Aziende facenti riferimento ad **imprenditori e manager di standing**, con forti motivazioni e disponibili ad una partnership finalizzata alla crescita ed alla creazione di valore e con **vocazione** all'avvio/consolidamento di **percorsi di internazionalizzazione e di aggregazione**
- Rappresentare per l'imprenditore e/o il management un **business partner**, piuttosto che un mero investitore finanziario
- **Contribuire attivamente** al passaggio da "piccola-media azienda" ad "azienda strutturata", favorendo:
 - la **declinazione e l'implementazione** di una **strategia di sviluppo**, che contempli idealmente un **percorso di internazionalizzazione**, eventualmente supportato da **operazioni** di finanza straordinaria di **integrazione/aggregazione**
 - il **consolidamento/rafforzamento** della **struttura organizzativa e manageriale** e la diffusione di una **cultura d'impresa** e di una **corporate governance** meno "artigianale" e più "manageriale-industriale"
 - l'**introduzione** di **processi operativi**, di **sistemi gestionali** e di **strumenti di pianificazione e controllo** in grado di contribuire al presidio ed al miglioramento delle performance aziendali
- **Supportare e/o accelerare** un percorso di **sviluppo strategico** sostenibile **nel lungo termine**, che consenta la realizzazione di un "salto dimensionale", **tramite l'apporto di risorse finanziarie, competenze professionali e manageriali ed un network relazionale** funzionali:
 - all'avvio/consolidamento di un'**espansione internazionale**
 - alla realizzazione di **investimenti e progetti di sviluppo e innovazione specifici**
 - ad una (eventuale) **crescita tramite acquisizioni** e/o a strategie di aggregazione
 - ad una maggiore/migliore possibilità di **interazione con la "comunità finanziaria"**, anche in un'ottica di successiva exit



Tipologia di investimento

Control position development capital (i.e. operazioni di minoranza qualificata o, laddove se ne ravvisino i presupposti, MBO/MBI)

- Focus su **operazioni** funzionali allo **sviluppo**, con un chiaro percorso di crescita e creazione di valore, sulla base di un **progetto condiviso con l'imprenditore e/o con il management team**
- Le operazioni potranno configurarsi come:
 - **investimenti di minoranza qualificata**, in **partnership** con **l'imprenditore**, che comunque garantiscano una **"control position"**
 - **operazioni di maggioranza** (fino anche al 100% dell'azienda target), qualora se ne ravvisino i presupposti (e.g. ricambio generazionale e/o imprenditoriale), **previa individuazione** di un **management team** (interno e/o, eventualmente, esterno) **di standing** con il quale condividere un progetto di crescita

Exit

Valorizzazione del passaggio "da primario a secondario"

- Durata investimento: idealmente **3-5 anni**
 - La **strategia di exit** dai singoli investimenti sarà impostata, caso per caso, sulla base delle opzioni disponibili, nell'ottica di massimizzare il percorso di crescita realizzato e potrà essere implementata principalmente attraverso:
 - operazioni di **trade sale** a competitor di maggiori dimensioni
 - operazioni di **secondary buy out** con l'ingresso di investitori (di Private Equity) focalizzati su target appartenenti ad una fascia dimensionale superiore
- NB Qualora ve ne siano i presupposti, potranno essere valutate anche altre opzioni – tendenzialmente meno probabili e/o, a priori, potenzialmente di minor interesse – quali percorsi di quotazione e il riacquisto da parte dell'imprenditore/partner

Profilo Iniziativa

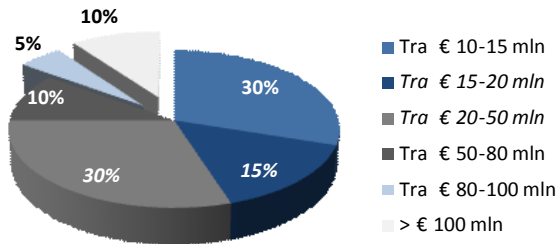
Operatore Private Equity "small cap"

- Target di **raccolta**: ~ **€ 40 mln (Primo Closing, finalizzato ad aprile 2012, con Commitment superiori a € 20 mln)**
- **Equity ticket** di riferimento: **€ 2 -> 7 mln**
 - numero investimenti complessivi idealmente compreso tra 7 e 10
- Durata dell'Iniziativa
 - periodo d'investimento: fino a 5 anni
 - durata complessiva: fino a 10 anni



“Ampio bacino di riferimento”

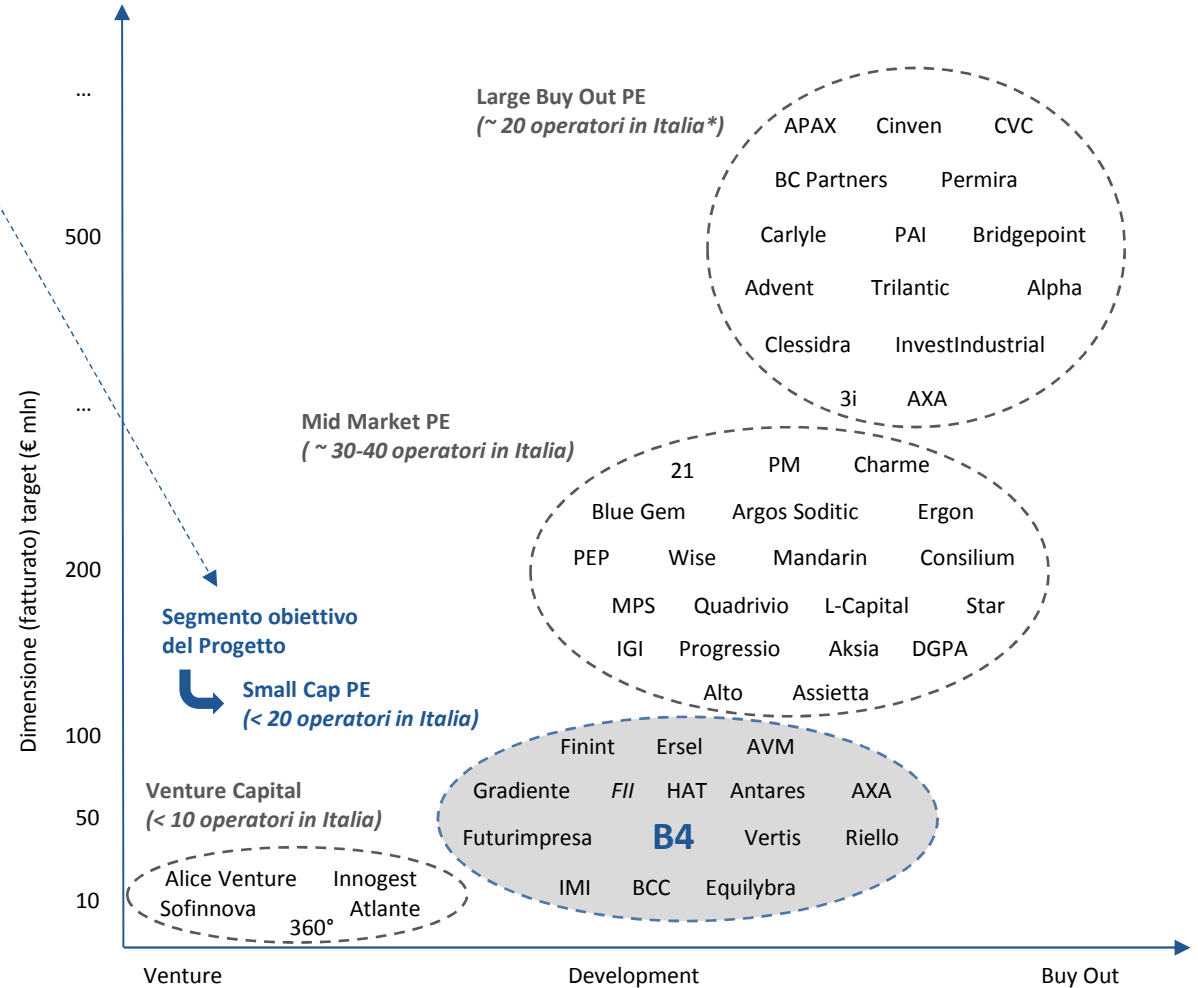
Breakdown società italiane per fatturato



NB. Elaborazioni basate su un campione stimato di oltre 20.000 aziende italiane con fatturato superiore a € 10 mln (dati 2009-2010) – Dati arrotondati

“Contesto competitivo favorevole”

Posizionamento di mercato dell’Iniziativa



* La stima non comprende tuttavia i diversi fondi di Private Equity focalizzati sui large buy out che operano in Italia attraverso team basati all'estero

Aspetti chiave

Ampio bacino di riferimento

- Le possibili società target si collocano in quella che può essere considerata la **base** del “tessuto imprenditoriale” italiano e rappresentano, numericamente, la **larghissima maggioranza** delle aziende nazionali

Contesto competitivo favorevole

- Solo una **minoranza** degli investitori di **Private Equity** che operano in Italia sono oggi **focalizzati** in modo specifico ed efficace su questa fascia dimensionale

Attenzione istituzionale – Importanza di sistema

- Esiste una **crescente attenzione istituzionale** a questo segmento di mercato, quale possibile **driver di sviluppo per il “Sistema-Paese”** (cfr. costituzione Fondo Italiano d’Investimento)



Management Team

- Il team d'investimento sarà composto, a regime, da **4 senior professional**:
 - un **Managing Partner – Fabrizio Baroni (40)** – che ha fondato B4 Investimenti dopo **15 anni** di esperienza in **consulenza strategico-finanziaria** in ambito **M&A** e di **pianificazione industriale** (con una specifica **expertise** sul segmento delle **PMI** e sul settore **Private Equity**)
 - un **Partner (non operativo)⁽¹⁾ – Francesco Schiavinato (44)** – con **20 anni** di esperienza manageriale ed un background essenzialmente direzionale e strategico-commerciale, maturato in ruoli di crescente responsabilità, come **top manager, sia in PMI sia in gruppi multinazionali**
 - un **Investment Manager – Beniamino Viscogliosi (31)** – che ha partecipato allo start-up di B4 Investimenti dopo **oltre 5 anni** di esperienza in **consulenza strategico-finanziaria** in ambito **M&A** e di **pianificazione industriale** (con uno specifico focus sul segmento delle **PMI** e sul settore **Private Equity**)
 - un secondo **Investment Manager** con caratteristiche omogenee al primo (i.e. **oltre 5 anni di esperienza in consulenza strategico-finanziaria** in ambito **M&A** e **in azienda**, con **una parte del background lavorativo condiviso con il Managing Partner**)
- Il team, che ha un **consolidato background in comune** (avendo condiviso buona parte del proprio percorso professionale), comprenderà, a regime, fino a **2-3 analisti**, oltre alle risorse di **staff**

Comitato Strategico

- Il Comitato Strategico è composto ad oggi da **9 membri⁽²⁾** (**tutti** anche **investitori** nell'Iniziativa), individuati dal Management Team tra **imprenditori, manager e professionisti** di **elevato standing** e con **background** professionali, **esperienze** di business, **network** relazionali e **coverage geografici** di riferimento **complementari**
- Rappresenta un fondamentale **punto di riferimento** per il Management Team, fornendo un importante supporto, di carattere **consultivo, sia nell'attività di investimento** e di **disinvestimento, sia nell'ambito della gestione** delle aziende **partecipate**

1) Partner non operativo, almeno fino al raggiungimento dell'obiettivo di final closing

2) Il Comitato Strategico potrà ampliarsi, a regime, fino a 12 elementi




NB Il Management Team e il Comitato Strategico, seppure con modalità e percentuali diverse, hanno tutti accesso ad una quota di Carried Interest





Il Team e la piattaforma di business

Il Management Team

Senior professional	Background formativo	Background professionale	Anni di esperienza	Principali aree di competenza	Focus di settore	Expertise di industry
Managing Partner Fabrizio Baroni (40) 	<ul style="list-style-type: none"> Economia 	<ul style="list-style-type: none"> Consulenza (Corporate finance) 	<ul style="list-style-type: none"> ~ 15 	<ul style="list-style-type: none"> M&A Strategia Pianificazione industriale Financing 	<ul style="list-style-type: none"> Middle market Private Equity 	<ul style="list-style-type: none"> Consumer product Entertainment Food & Beverage Industrial component Infrastrutture IT Media Telco Trasporti
Partner (non operativo)¹⁾ Francesco Schiavinato (44) 	<ul style="list-style-type: none"> MBA Scienze della comunicazione 	<ul style="list-style-type: none"> Management (Direzione generale, Strategia e sviluppo, Sales & Marketing) 	<ul style="list-style-type: none"> ~ 20 <i>(diverse esperienze condivise e collaborazioni con Fabrizio Baroni negli ultimi 10 anni)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Strategia Commerciale & Marketing Sviluppo internazionale 	<ul style="list-style-type: none"> Middle market Large corporate 	<ul style="list-style-type: none"> Consumer electronic Food & Beverage Forniture IT Servizi Telco
Investment Manager Beniamino Viscogliosi (31) 	<ul style="list-style-type: none"> Economia 	<ul style="list-style-type: none"> Consulenza (Corporate finance) 	<ul style="list-style-type: none"> > 5 <i>(tutti lavorando con Fabrizio Baroni)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> M&A Pianificazione industriale Financing 	<ul style="list-style-type: none"> Middle market Private Equity 	<ul style="list-style-type: none"> Entertainment Food & Beverage Infrastrutture Media Servizi Trasporti
Investment Manager <i>(con ingresso full time previsto entro inizio 2014)</i>	<ul style="list-style-type: none"> Economia 	<ul style="list-style-type: none"> Consulenza (Corporate finance) Management 	<ul style="list-style-type: none"> > 5 <i>(con una buona parte del background condiviso con Fabrizio Baroni)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> M&A Pianificazione strategico industriale Corporate development 	<ul style="list-style-type: none"> Middle market Private Equity 	<ul style="list-style-type: none"> Entertainment Industrial component IT Media Telco Servizi

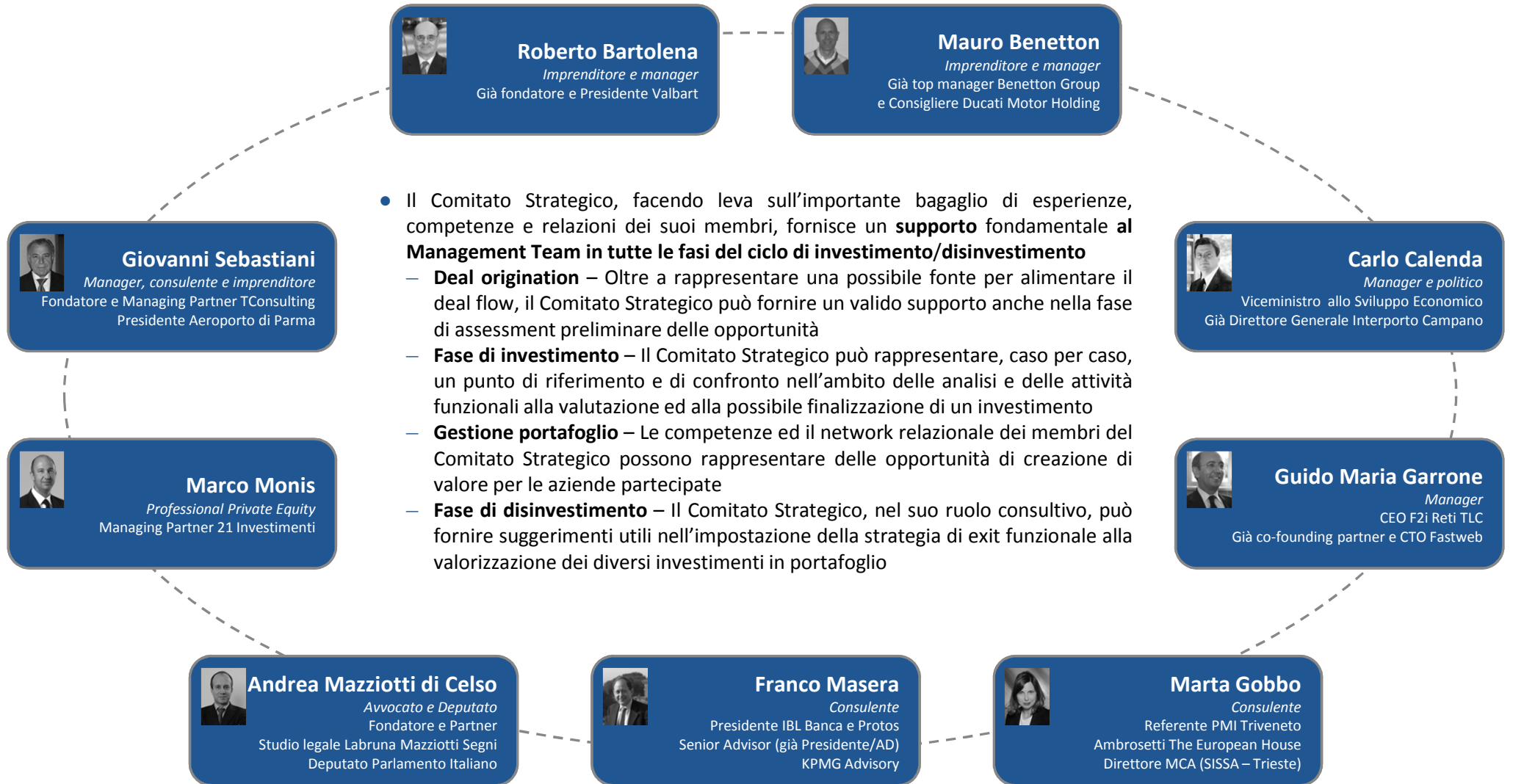
1) Partner non operativo, almeno fino al raggiungimento dell'obiettivo di final closing





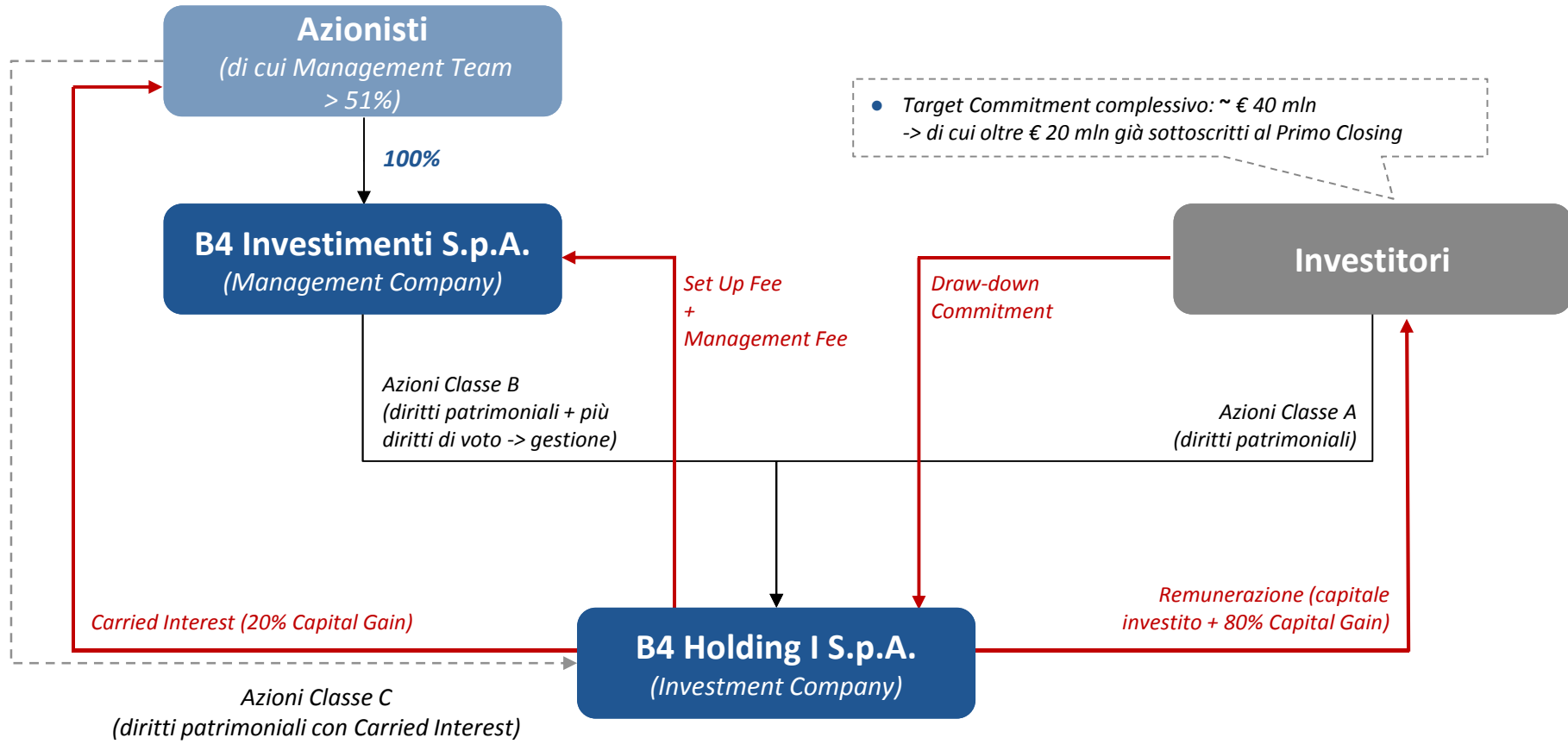
Il Team e la piattaforma di business

Il Comitato Strategico



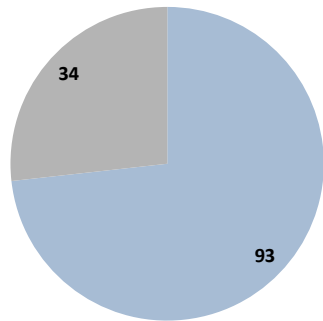
NB Il Comitato Strategico potrà ampliarsi, a regime, dagli attuali 9 membri fino ad un massimo di 12 elementi







In un anno di attività sono stati analizzati oltre 120 dossier

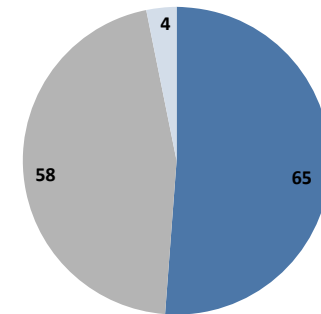


■ Proprietary Network
■ Advisor

Forte impulso dal Network proprietario

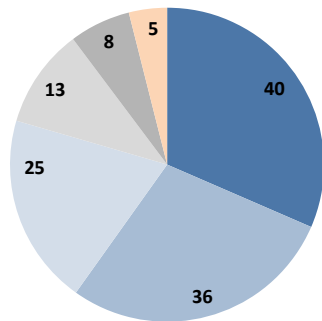


Predominanza di deal One-to-One o Beauty Contest



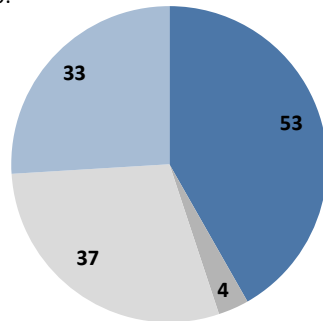
■ One-to-One
■ Beauty Contest
■ Limited Auction

Operazioni in linea con i criteri di investimento

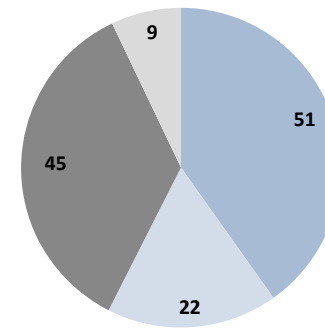


Classe di fatturato:

■ < 10
■ 10 - 20
■ 20 - 30
■ 30 - 50
■ 50 - 80
■ > 80



■ Minoranza
■ Maggioranza relativa
■ Maggioranza assoluta
■ Da definire



■ Nord Ovest
■ Nord Est
■ Centro
■ Sud e Isole

NB Dati aggiornati al 30 giugno 2013



Descrizione della società

- Migecca S.p.A. ("Migecca") è attiva – sia direttamente che attraverso la controllata Migecca UK Ltd (con Migecca il "Gruppo") – nell'ambito della **piccola ristorazione in Italia e in UK**, principalmente **attraverso il format Ca'Puccino**
- Il Gruppo gestisce attualmente **17 punti vendita, 13 in Italia e 4 a Londra**
- Il modello di business è oggi basato principalmente su **punti vendita localizzati in grandi mall / outlet e sul servizio al tavolo** (ovvero al bancone), con un focus ancora contenuto sul take-away

Tipo di investimento

- **Growth capital; minoranza** (almeno nella fase iniziale dell'investimento)

Struttura operazione

- **Investimento complessivo** da parte di B4: **€ 3,9 mln**
 - **Aumento di capitale** da parte di B4 e di Mige S.r.l. ("Mige"), azionista di maggioranza di Migecca (i.e. quota B4: **€ 1,5 mln**)
 - **Prestito Obbligazionario Convertibile** interamente sottoscritto da B4: **€ 1,5 mln** – le condizioni di conversione dipenderanno dalle performance di Migecca negli esercizi 2013-2015
 - **Prestito Obbligazionario Non Convertibile** interamente sottoscritto da B4: **€ 0,9 mln**
- Dopo il closing, B4 detiene una partecipazione in Migecca (attraverso il veicolo Augeo 1 S.r.l.) del 24%~ (potenzialmente incrementabile sulla base di specifici accordi contrattuali), mentre Mige (controllata dalla famiglia Moncalvo) è rimasta azionista di controllo

NB. Prima del closing, Mige ha acquisito la partecipazione del 30% in Migecca detenuta dal precedente partner industriale di minoranza

Razionale dell'investimento

- Il rationale dell'investimento di B4 è essenzialmente quello di **accompagnare la crescita** (dimensionale, di marginalità, "culturale", di modello di business e internazionale) **di Migecca**, contribuendo a **supportare il piano di sviluppo** del Gruppo che prevede **nei prossimi 2 anni una decina di nuove aperture**, in Italia e, soprattutto, in UK (incluso un **ristorante** presso il nuovo **Terminal 2 dell'Aeroporto di Heathrow** a metà 2014)

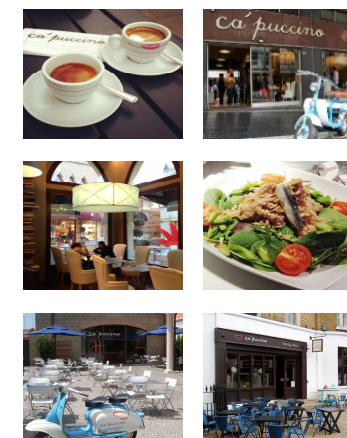
Key financial consolidati

Migecca S.p.A. - Key financial consolidati		
€ mln	2012A	2013B
Ricavi	12,2	15,5
ITA	80%	75%
UK	20%	25%
EBITDA	(0,6)	1,0
EBITDA %	(5,0%)	7,0%
Numero punti vendita	16	21
Dipendenti	215	250+

Target in 3-4 anni (~)
30,0
50%
50%
4,0
13%
25+
350

Value creation drivers / assets

- **Imprenditore e management di standing**
- **Dinamiche di mercato** (anche in relazione all'exit)
- **Potenzialità del brand**
- **Scalabilità** del business model / mercato
- **Struttura del deal** adeguatamente "bilanciata"





Fabrizio Baroni

M +39 348 3080655

E fabrizio.baroni@b4investimenti.it

B4 Investimenti S.p.A.

Via del Corso, 300 – 00186 Roma

T +39 06 69760200

F +39 06 69760240

W www.b4investimenti.it





Disclaimer

Il presente documento, che potrà essere soggetto a modifiche e revisioni anche successivamente alla sua diffusione, riassume le principali caratteristiche dell’Iniziativa di Private Equity promossa da B4 Investimenti ed è distribuito, in via strettamente confidenziale e riservata, al ricevente.

Le informazioni ivi riportate sono ad uso esclusivo dei soggetti a cui sono state espressamente messe a disposizione da B4 Investimenti, possono essere utilizzate solo in relazione allo scopo di cui sopra, sono da ritenersi confidenziali ed è fatto assoluto divieto di divulgarle a terzi, copiarle o riprodurle, in tutto o in parte, senza il preventivo consenso scritto di B4 Investimenti.

Alcune delle informazioni presentate provengono da documenti redatti da terzi. B4 Investimenti, nonostante abbia adottato le necessarie cautele al fine di fornire una corretta e completa rappresentazione dei dati e delle informazioni contenuti nel presente documento, non ha effettuato su di essi alcuna verifica né autonomamente né per il tramite di consulenti indipendenti e, di conseguenza, non presta, neppure implicitamente, alcuna garanzia in merito alla veridicità, accuratezza e completezza di dette informazioni e declina ogni responsabilità al riguardo. B4 Investimenti è pertanto esente da responsabilità dirette e/o indirette per le informazioni contenute nel presente documento ovvero prese in considerazione ai fini della redazione dello stesso.

Le informazioni contenute nel presente documento sono basate sulla normativa e sulla prassi in vigore in Italia alla data dell’ultimo aggiornamento dello stesso. Non si può escludere che mutamenti nel quadro normativo di riferimento (anche fiscale) e nella prassi adottata, che intervengano successivamente, possano rendere le informazioni qui contenute non più vere, accurate e corrette.

Il presente documento ha un valore esclusivamente illustrativo di alcune caratteristiche dell’Iniziativa e non costituisce un’offerta di strumenti finanziari o una sollecitazione alla partecipazione all’Iniziativa da parte di qualsivoglia persona in qualsiasi giurisdizione, né può essere utilizzato per tale scopo. La divulgazione di questo documento in alcune giurisdizioni potrebbe essere soggetta a restrizioni legali.

