



XIII Itinerario Previdenziale

25-28 settembre 2019

Ragusa

Questo documento (la “**Presentazione agli Investitori**” o “**Documento**”) è distribuito ad un numero limitato d’investitori qualificati (come definiti dall’art. 1 del Decreto Ministeriale del Tesoro n. 228/1999, come successivamente modificato – gli “**Investitori Potenziali**” o gli “**Investitori Qualificati**”), al fine di valutare l’opportunità per gli stessi di sottoscrivere quote del Fondo “Italian Strategy” (le “**Quote**”) – un fondo comune d’investimento mobiliare di diritto italiano (il “Fondo”), riservato ad Investitori Qualificati, in corso di istituzione.

Il Fondo è gestito da Riello Investimenti Partners SGR S.p.A. (la “**SGR**”).

L’offerta delle Quote è regolata, *inter alia*, dall’art.34-ter del Regolamento CONSOB n.11971 del 14 Maggio 1999, come modificato.

Di conseguenza, questa Presentazione agli Investitori non costituisce – e né può essere a tal fine utilizzata come – un’offerta al pubblico di strumenti finanziari ai sensi degli artt. 94 e ss. del Decreto Legislativo 24/02/1998 n° 58 (il “**Testo Unico della Finanza**”) e dei relativi regolamenti di attuazione. In particolare, questa Presentazione agli Investitori non è stata sottoposta all’approvazione della CONSOB né qualunque altra autorità regolatrice competente EU/non EU ha valutato l’esattezza o l’adeguatezza delle informazioni in essa contenute. La SGR non ha svolto attività né iniziato alcuna procedura per il lancio di una offerta pubblica in Italia o all’estero, ai sensi del summenzionato Testo Unico della Finanza e dei suoi regolamenti di attuazione. Di conseguenza, chiunque altro, oltre agli Investitori Potenziali, dovesse entrare in possesso di questa Presentazione agli Investitori è tenuto ad informarsi sui limiti e sui divieti stabiliti dalle disposizioni applicabili con riguardo alla circolazione di questa Presentazione agli Investitori e alla gestione dell’investimento nel Fondo.

Le informazioni contenute in questa Presentazione agli Investitori sono fornite agli Investitori Potenziali solo al fine sopraindicato; essa è riservata ai predetti destinatari e non deve essere resa disponibile né interamente né parzialmente a terzi; non può essere copiata, distribuita o riprodotta, fuorché nel caso di un’espressa autorizzazione scritta della SGR. Soggetti diversi dagli Investitori Potenziali non sono autorizzati ad utilizzare le informazioni contenute in questa Presentazione agli Investitori.

La descrizione del Fondo contenuta nella Presentazione agli Investitori costituisce solo una descrizione preliminare, soggetta, in qualunque momento, a modifiche, e non è volta a rappresentare né deve essere considerata una descrizione completa ed esaustiva del Fondo. Questa Presentazione agli Investitori non contiene tutte le informazioni sul Fondo, né può costituire o essere considerata in tutto o in parte, la base per accordi o impegni di alcun genere. I termini e le condizioni del Fondo, compresi quelli riguardanti la sottoscrizione delle Quote, sono definiti nella regolamentazione applicabile, nella documentazione preliminare e nei contratti relativi all’operazione, con particolare riferimento al regolamento gestione del Fondo - disciplinato dalla legge Italiana e scritto in lingua Italiana - (il “**Regolamento del Fondo**”), che sarà approvato dal Consiglio di Amministrazione della SGR.

I documenti e i contratti che regolano la sottoscrizione delle Quote verranno firmati in un momento successivo. L’investimento in Quote deve essere compiuto sulla base dei documenti e dei contratti che saranno resi disponibili a tempo debito, e che devono essere riesaminati attentamente prima di assumere la decisione di investire nelle Quote. Alla ricezione di questa Presentazione agli Investitori i destinatari dichiarano e acconsentono a tutti i *disclaimer*, i vincoli, le limitazioni alla vendita e le condizioni che ad essi si applicano ai sensi della stessa Presentazione agli Investitori.

Gli obiettivi di rendimento impliciti in questa Presentazione agli Investitori sono da considerarsi quali previsioni e/o stime. La SGR non fornisce alcuna assicurazione e/o garanzia circa le predette previsioni e/o stime.

Il contenuto di questa Presentazione agli Investitori non costituisce né un’offerta né una sollecitazione di investimento in Quote nelle giurisdizioni dei paesi in cui tale offerta, sollecitazione o distribuzione è illegale o dove la persona che proponga l’offerta o la sollecitazione non sia autorizzata a farlo, o laddove le stesse vengano proposte a parti alle quali non sia permesso essere destinatarie di tali offerte o sollecitazioni. Analogamente, tale Presentazione agli Investitori non prevede che siano forniti servizi di consulenza al riguardo o un parere professionale su aspetti finanziari, legali o fiscali, né le previsioni ivi contenute sono volte a costituire un’attestazione che un investimento nelle Quote potrebbe essere profittevole o appropriato per i destinatari del presente Documento. La distribuzione di questa Presentazione agli Investitori e le informazioni riguardanti la partecipazione al Fondo potrebbero essere soggette a restrizioni in talune giurisdizioni e conseguentemente sarà un onere degli Investitori Potenziali rispettare tutti gli obblighi legali applicabili.

La SGR non ha dichiarato o garantito la legittimità dell’investimento nelle Quote da parte di qualunque Potenziale Investitore sulla base delle leggi e regolamenti locali applicabili ai valori mobiliari o sulla base di altre normative primarie o secondarie, né la stessa accetta alcuna responsabilità in merito alle conseguenze risultanti dalla violazione di uno qualsiasi degli obblighi applicabili a tale investimento. Perciò, prima di prendere qualunque decisione in merito all’investimento in Quote, gli Investitori Potenziali dovrebbero richiedere una consulenza indipendente su (i) ciascun presupposto legale richiesto per la sottoscrizione, il mantenimento o la cessione delle Quote, (ii) le limitazioni che possano impedire loro l’investimento nel Fondo, o (iii) le conseguenze fiscali che possano essere rilevanti per la sottoscrizione, il mantenimento o la cessione delle Quote ai sensi della normative in vigore nello stato di residenza. È dunque responsabilità degli Investitori Potenziali, tra l’altro, quella di rispettare pienamente le previsioni legali e regolamentari locali relative alla partecipazione al Fondo, anche mediante l’ottenimento di eventuali autorizzazioni da parte di enti pubblici o di altra tipologia di autorizzazioni, nonché il rispetto di qualunque altra formalità prevista.

L’investimento nel Fondo può implicare un elevato livello di rischio e non offre garanzie sui ritorni dell’investimento né sul rimborso del capitale investito. Si consideri inoltre che il conseguimento degli obiettivi di profitto, sebbene ritenuto ragionevole, dipende da eventi futuri ed incerti che sfuggono al controllo della SGR. Le attestazioni contenute in questa Presentazione agli Investitori devono essere considerate come affermazioni previsionali basate su numerose ipotesi, per cui non è possibile, alla data di questa Presentazione agli Investitori, prevedere il loro sviluppo nel corso della vita del Fondo.

Di conseguenza, non si assicurano né rendimenti garantiti né rimborso del capitale investito. Per tale ragione, prima di investire nel Fondo, gli Investitori Potenziali dovrebbero considerare attentamente i fattori di rischio del Fondo in aggiunta a ogni altra informazione contenuta in questa Presentazione agli Investitori, e dovrebbero condurre una propria due diligence e valutazione dei vantaggi e rischi associati ad un investimento nel Fondo in maniera indipendente, senza fare affidamento sulle informazioni fornite dalla SGR e/o da alcuno dei suoi consulenti.

Le informazioni contenute nella presente Presentazione agli Investitori sono aggiornate alla data della stessa. Fatti ed eventi che accadano successivamente alla data della Presentazione agli Investitori possono incidere sulla accuratezza e correttezza delle informazioni ivi contenute e, come conseguenza, gli Investitori Potenziali sono informati che le informazioni contenute nella Presentazione agli Investitori potrebbero non essere accurate, aggiornate, corrette e complete, specialmente dopo la data di distribuzione come indicata sulla pagina iniziale. La SGR i suoi amministratori, managers e dipendenti, non forniscono una espressa o implicita garanzia di veridicità, accuratezza e completezza dei dati e informazioni contenute nella Presentazione agli Investitori e, di conseguenza, non possono essere considerati responsabili per perdite, danni, costi, spese derivanti dall’uso delle informazioni ivi fornite. In aggiunta, la SGR non si è impegnata né si impegnerà ad aggiornare o rivedere le informazioni e dati contenuti in questa Presentazione agli Investitori o ad informare gli Investitori Potenziali di fatti ed eventi conosciuti che possono essere sopravvenuti dopo la summenzionata data. Si avvisano inoltre gli Investitori Potenziali che questa Presentazione agli Investitori non contiene una piena ed esaustiva descrizione delle caratteristiche del Fondo.

Qualunque costo sostenuto da qualsiasi Investitore Potenziale in relazione alla sottoscrizione delle Quote, per esempio i costi relativi alla due diligence, alle spese vive, alle consulenze, ai pareri legali e fiscali, dovrà essere sostenuto dall’Investitore Potenziale stesso. La SGR non accetta alcuna responsabilità né assume obblighi per costi ed oneri sostenuti da qualunque Investitore Potenziale.

Mediante ricezione di questa Presentazione agli Investitori i destinatari accettano e acconsentono che qualunque controversia che sorga in relazione alla stessa dovrà essere regolata dalla legge Italiana e soggetta alla giurisdizione esclusiva del Foro di Milano.

Riello Investimenti Partners SGR – Attività nel Private Capital

- Spunti sullo stato di salute del Private Equity
- Case Study – Investimento in FoodNess Spa

TEAM

Il **MANAGEMENT TEAM**
opera nel private equity da
oltre **20** anni

OPERAZIONI DI PRIVATE EQUITY

13 Investimenti
+
2 add-on
13 Exit realizzate

PERFORMANCE

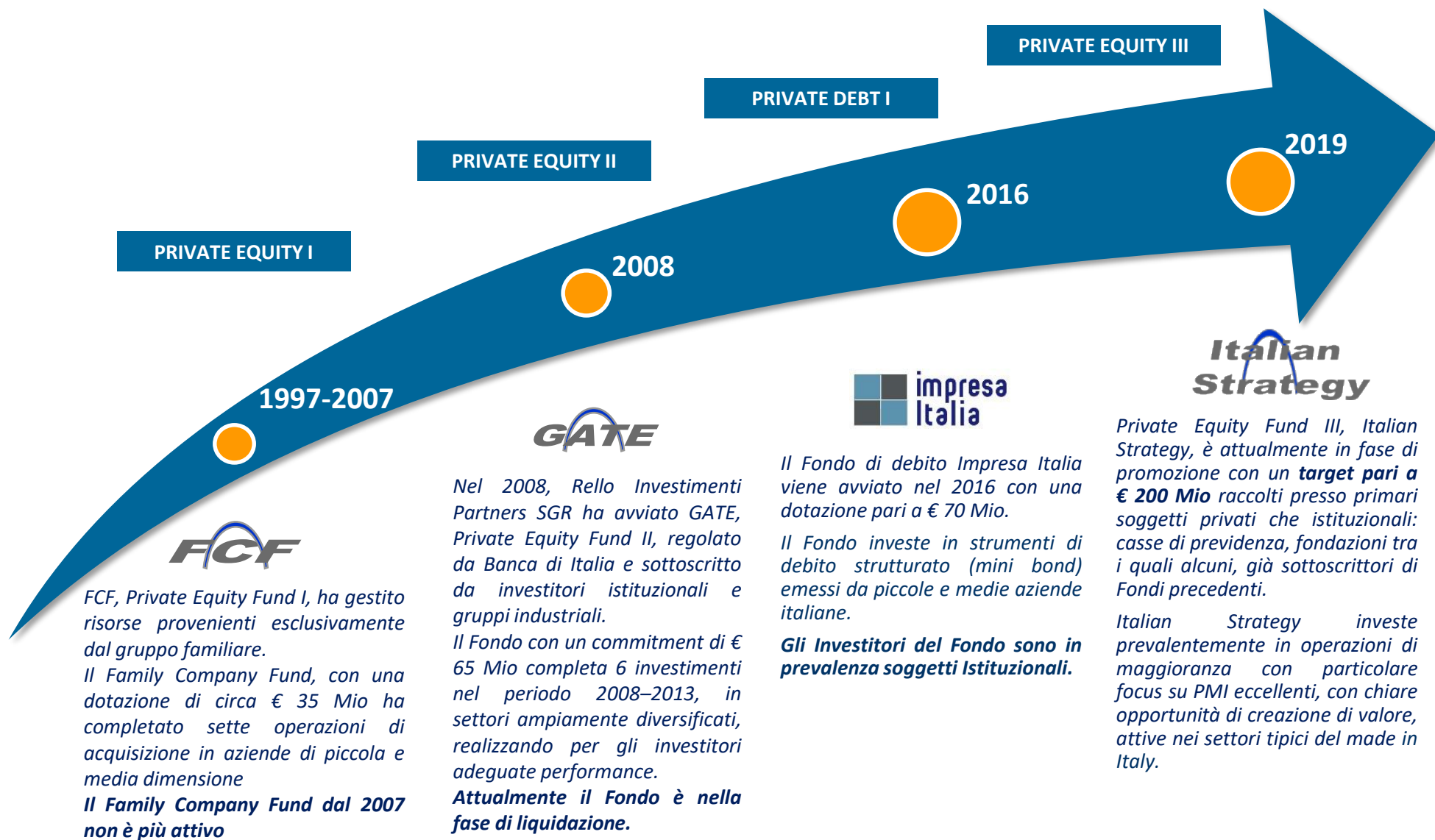
Oltre **18,2%**
IRR medio ponderato di portafoglio

Oltre **2,2x**
Cash-on-cash medio sugli investimenti

OCCUPAZIONE GENERATA

oltre **1.400 dipendenti** nelle aziende del
portafoglio di Investimento

+25%
Occupazione generata



Portfolio Equity & Debito : Ampia diversificazione settoriale

**Italian
Strategy**



DS Ingegneria S.p.A.
Produzione di antifurti
satellitari per autoveicoli
*Family Company Fund
Ceduta*



C*BLADE S.p.A.
Produzione di pale forgiate per
turbine Power Generation
*GATE Fund
Ceduta*



C.D.N.E. S.p.A.
Fornitura di impianti fotovoltaici
operante con un network di negozi in
franchising
*GATE Fund
Ceduta*



Energion Esco S.p.A.
Fornitura servizi energetici
*Impresa Italia Fund
In Portafoglio*



Omniafibre S.r.l.
Carte industriali
*Impresa Italia Fund
In Portafoglio*



TB-Tauris S.r.l.
Macchinari packaging
*Impresa Italia Fund
Portfolio*



Telit S.p.A.
Elettronica e telefonia
*Family Company Fund
Ceduta*



Burkhardt Weber GmbH
Produzione macchine utensili
*Family Company Fund
Ceduta*



Trafimet S.p.A.
Produzione di torce per la
saldatura e taglio dei metalli
*GATE Fund
Ceduta*



Caronte & Tourist S.p.A.
Trasporti navali, Shipping
*Impresa Italia Fund
In Portafoglio*



Safco Engineering S.p.A.
Ingegneria sistemi di
sicurezza settore Oil&Gas
*Impresa Italia Fund
In Portafoglio*



Pancioc S.p.A.
Ristorazione
*Impresa Italia Fund
In Portafoglio*



LB Officine Meccaniche SpA
Impianti per industria ceramica
*Impresa Italia Fund
Portfolio*

1997

2019



Eurofibre S.p.A.
Produzione di lana di vetro
*Family Company Fund
Ceduta*



Minerva S.p.A.
Pigmenti per la stampa
*Family Company Fund
Ceduta*



Pool Service S.p.A.
Produzione di tinte, maschere,
lozione e altri prodotti per capelli
*GATE Fund
Ceduta*



**GOLDEN GOOSE DELUXE BRAND
VENEZIA**
Golden Goose S.r.l.
Produzione di calzature e abbigliamento
ad alto contenuto di design
*GATE Fund
Ceduta*



Nuceria Adesivi S.r.l.
Adesivi packaging
*Impresa Italia Fund
In Portafoglio*



ETT S.p.A.
Software & multimedia
solutions
*Impresa Italia Fund
Portfolio*



IRB
Ricerche biotecnologiche
*Family Company Fund
Ceduta*



Giuseppe Bellora S.p.A.
Biancheria per la casa
*Family Company Fund
Ceduta*



H-FARM
H-Farm Ventures S.p.A.
Web, Digital e New Media
*GATE Fund
Ceduta*



Soletto S.p.A.
Realizzazione di reti TLC
*Impresa Italia Fund
In Portafoglio*



Citieffe S.r.l.
Dispositivi traumatologia
*Impresa Italia Fund
In Portafoglio*



Spinosa S.p.A.
Produzione latticini DOP
*Impresa Italia Fund
In Portafoglio*

Denominazione

Italian Strategy

Private Equity Fund III – Fondo Chiuso di Diritto Italiano

Importo

€ 200 milioni – Primo closing a maggio 2019

Investimenti

Maggioranze e minoranze «protette»

Target

Imprese Italiane di piccola e media dimensione con fatturato compreso tra € 20 ed € 200 milioni

Settori industriali

Focus prevalente sui settori di eccellenza italiana – 4A

ARREDAMENTO



ALIMENTARE



ABBIGLIAMENTO



AUTOMAZIONE



TEAM

- **Team collaudato:** opera da più di 20 anni in progetti comuni
- **Competenze complementari:** nel private equity, finanza strutturata, consulenza industriale e finanziaria
- **Obiettivi allineati:** Il team investe all'interno del Fondo in modo da creare un allineamento di interessi tra investitori e gestori

PMI

- Riello Investimenti opera **sin dalle origini nel segmento delle PMI.**
- Con uno **specifico approccio** e un forte **radicamento sul territorio.**
- Le PMI italiane costituiscono un **prezioso ed unico asset** nell'industria italiana da coltivare e accrescere.

GESTIONE ATTIVA

- Bilanciamo il nostro **background industriale**, con il necessario *know-how* finanziario
- **Interveniamo attivamente** nella gestione delle aziende in portafoglio, dalla definizione della strategia alla sua implementazione
- La gestione attiva delle aziende PMI è un **fattore fondamentale per creare valore**

PERFORMANCE

- Selezioniamo i settori e le aziende con un elevato potenziale di **creazione di valore sostenibile e duraturo**
- Sviluppiamo le capacità competitive delle aziende attraverso il **focus export e le aggregazioni**
- Abbiamo generato **valore anche nelle recenti crisi** economiche e finanziarie che hanno colpito la congiuntura globale

- **Riello Investimenti Partners SGR – Attività nel Private Capital**

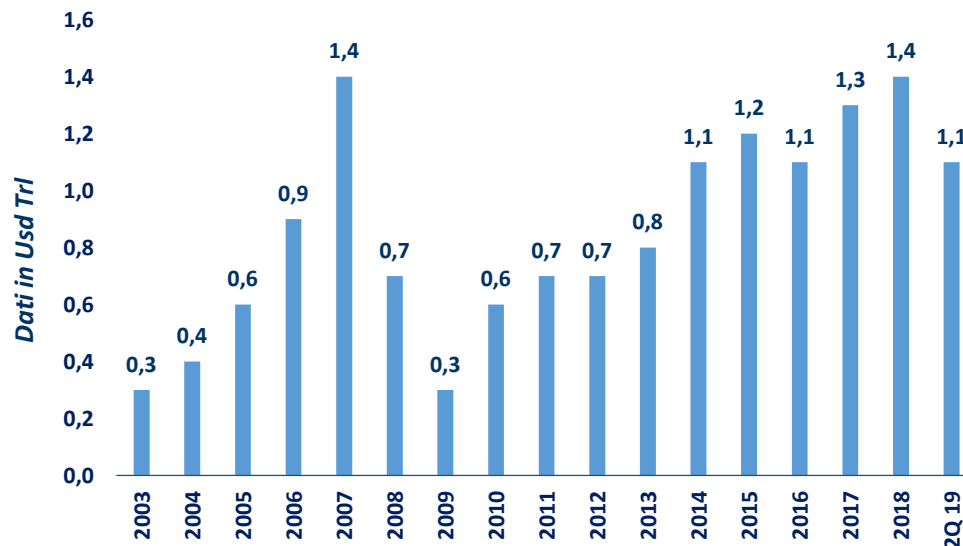
Spunti sullo stato di salute del Private Equity

- **Case Study – Investimento in FoodNess Spa**

Investimenti in consolidamento nel 2Q 2019

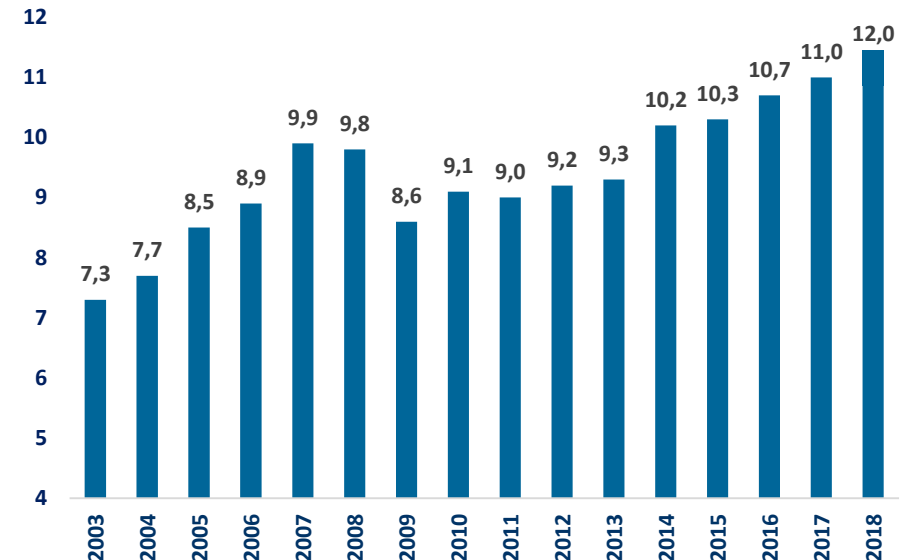
Dopo una crescita continua dal 2009, il volume degli investimenti del private equity è in una fase di consolidamento «fisiologico» : le valutazioni delle aziende ancora elevate e il quadro macroeconomico incerto giustificano un approccio conservativo

Global Private Equity – Investimenti 2000-2018 (\$Trill)



Fonte: McKinsey, Preqin

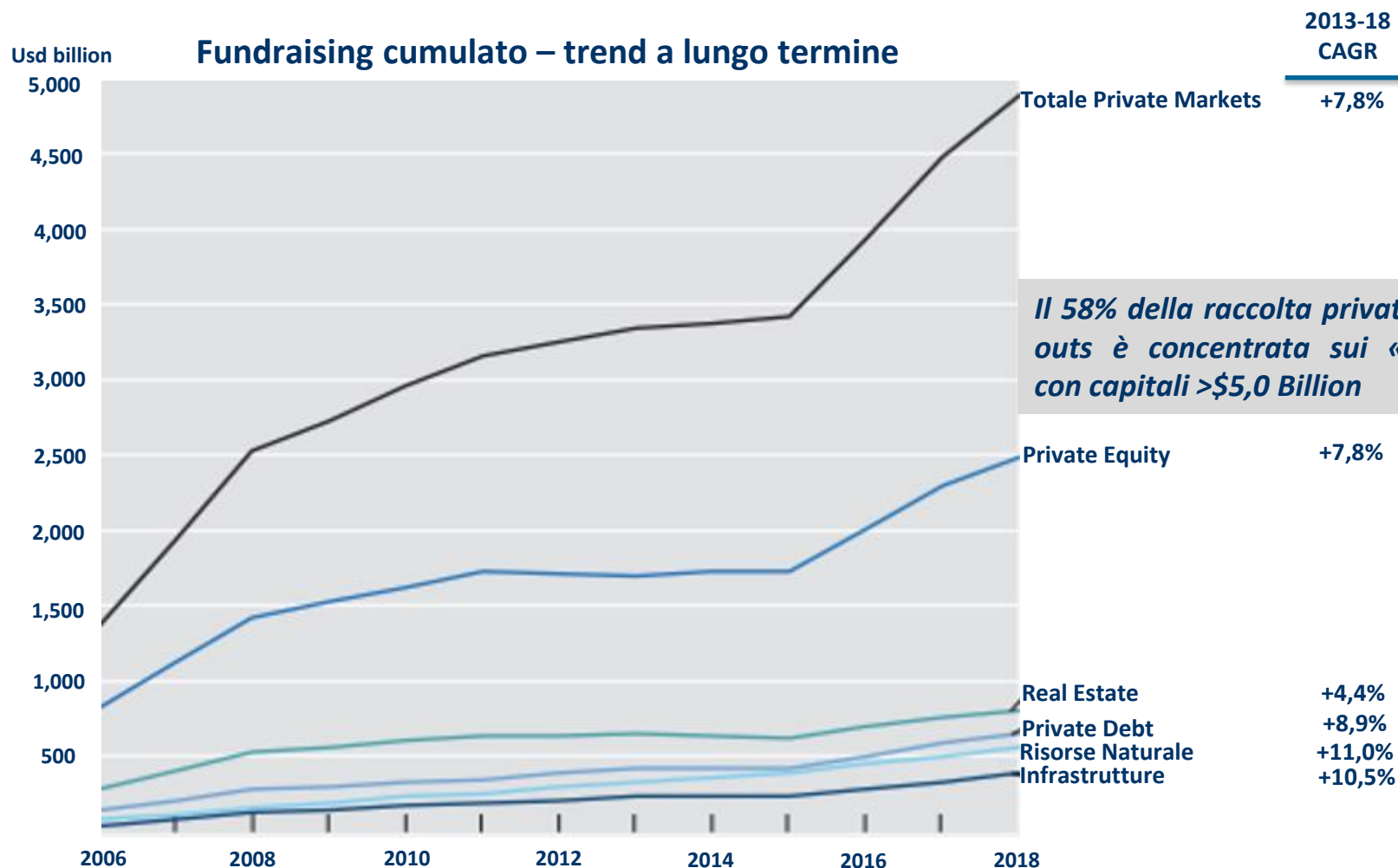
Global Private Equity – Multipli EV/Ebitda



Fonte: McKinsey, Bain & Co

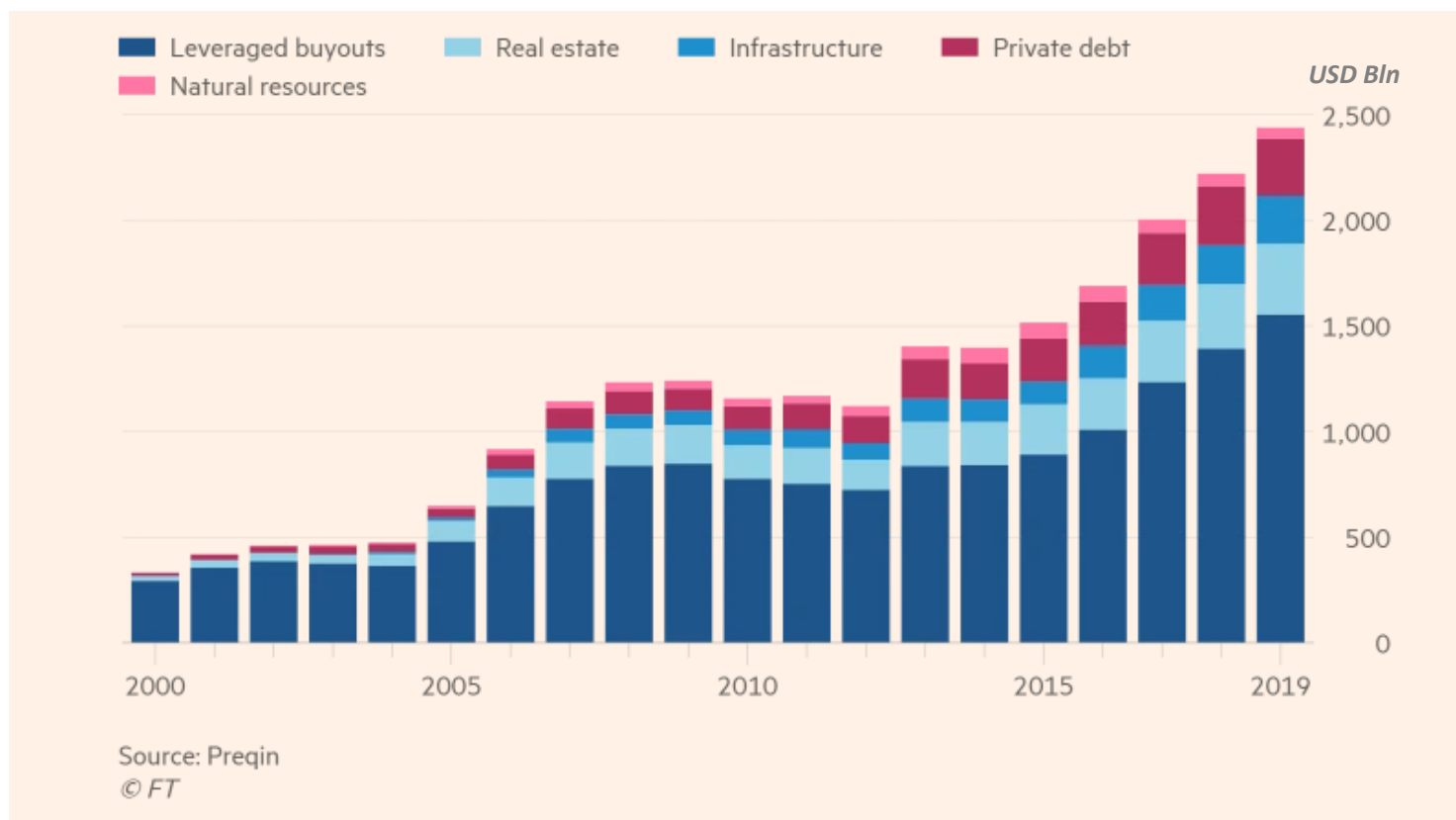
Il Fundraising si concentra sui «Megafunds»

Il dato cumulato di tutti i private markets è in continua crescita – nel private equity buy outs si concentra sui megafunds



Fonte: Mc Kinsey, Bain & Co

....Cresce la dimensione del «Dry Powder»



Dry Powder

Differenza tra capitale impegnato nei fondi ma ancora da investire

Anche il «Dry Powder» si concentra nella fascia più alta del mercato, dove i fondi di grande dimensione impiegano il loro capitale

Il segmento del private equity di media dimensione invece non manifesta segnali di «*overcapacity*», e offre più rilevanti opportunità di creazione di valore sostenibile:



PMI

Settori frammentati con la presenza di PMI leader di processo o di prodotto

- Numero elevato di opportunità – export oriented
- Valutazioni equilibrate
- Sviluppo aggregazioni – «buy & build»

Gestione Attiva

E' la condizione necessaria per la creazione di valore: indispensabili le competenze «industriali» del team di gestione,

- Sviluppo della top line dell'azienda
- Miglioramento dell'efficienza gestionale
- Supporto alla implementazione della strategia.

Build-Ups

Crescita della dimensione della PMI attraverso operazioni di aggregazione

- Massa critica per migliorare il potenziale export
- Maggiore attrattività per managers di valore
- Maggiore visibilità nel processo di exit

Nell'attuale scenario una strategia a maggiore potenziale di creazione di valore si concentra su investimenti nella piccola e media impresa con posizioni di leadership in settori frammentati, con un approccio del private equity orientato alla gestione attiva del portafoglio



- **Riello Investimenti Partners SGR – Attività nel Private Capital**
- **Spunti sullo stato di salute del Private Equity**

Case Study – L'Investimento in FoodNess Spa

L'acquisizione del controllo di FoodNess Spa – giugno 2019

Italian
Strategy

Forbes

Investimenti 4 luglio, 2019 @ 2:51

I prodotti “free from” conquistano i gusti degli investitori

F di [Forbes.it](#)
Staff
La redazione di Forbes.

Be  Beez
Private Data

**Il fondo Italian Strategy di Riello
Investimenti compra il 73% di Foodness.
Coinveste club deal di privati**



AIFI

Italian Private Equity, Venture Capital
and Private Debt Association

**A Italian Strategy (Riello) piacciono i solubili di
Foodness**

[Beverfood.com](#)

**RIELLO INVESTIMENTI PARTNERS
ACQUISISCE IL CONTROLLO DI
FOODNESS SPA**




FINANCECOMMUNITY

Riello investimenti e un club deal comprano in
tandem Foodness

PAMBIANCONews

Italian Strategy (Riello) si compra Foodness

9 LUG 2019 ANDREA GIULIO



Crescita media annua del 40% per il brand Foodness

Mantova

**Grandi manovre su FoodNess Al
fondo Italian Strategy il 73%**

Leader nel «Free From»

- **FoodNess** produce e distribuisce prodotti alternativi al caffè (Orzo, Ginseng, Creme gelato, Cioccolate, Thé e Infusi, etc.), in particolare nel segmento **Free From** (ossia senza zucchero, glucosio, lattosio, glutine, etc) - primo player italiano a posizionarsi in questo segmento

Presidio Ho.Re.Ca

- Il fatturato è realizzato prevalentemente nel canale Ho.Re.Ca. (83% *fatturato*) e per il residuo nei canale GDO ed online - ad oggi è presente in **oltre 17.000 bar**

Mercato in forte crescita

- Crescente attenzione dei consumatori verso i prodotti con contenuti salutistici, mercato che è cresciuto negli ultimi 10 anni del +300%
- La dimensione complessiva del mercato dei prodotti **Free From** è pari a circa €1,1 Mld, di cui € 250 Mio è riferita ai prodotti alternativi del caffè; trend atteso in progressivo sviluppo



Prodotti Foodness

Coffee Alternative Beverages



- Ginseng coffee
- Matcha coffee
- Green coffee with ganoderma
- Mermaid milk
- Golden milk
- Unicorn milk
- Decaffeinated coffee
- Macaccino
- Organic barley drink
- Soy cappuccino

Choco Products



- Hot chocolate mix
- Hot chocolate capsule
- Chocolate mug cake
- Chocolate spreads

Frozen Creams



- Lactose-free frozen creams
- Yogurt frozen creams
- Coffee frozen cream
- Macaccino frozen cream
- Soft yogurts
- Granitas
- Sorbets

Tea

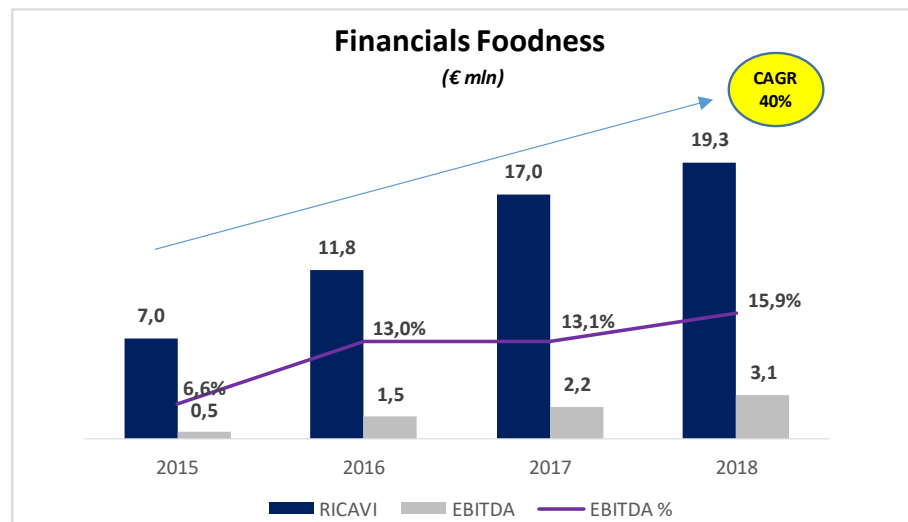


- Teas
- Herbal teas
- Herbal infusions

Others



- Snack
- Soups
- Other co-packed products



FOODNESS S.p.A. Financial storici (€ mln)

	2015 FY	2016 FY	2017 FY	2018 FY
RICAUI	7.007,5	11.764,3	17.049,3	19.298,3
Consumi	2.842,3	4.177,4	6.181,8	6.578,4
GROSS PROFIT	4.165,1	7.586,8	10.867,5	12.720,0
% Ricavi	59,4%	64,5%	63,7%	65,9%
VALORE AGGIUNTO	1.240,3	2.629,8	3.634,2	5.330,3
Personale	777,2	1.095,6	1.407,3	2.259,2
EBITDA	463,1	1.534,1	2.226,9	3.071,0
% Ricavi	6,6%	13,0%	13,1%	15,9%
PFN	5.500,6	5.879,8	7.357,6	6.133,4

Razionale dell'acquisizione

- Foodness, grazie alla nuova categoria di prodotti Free From, è in grado di conquistare la leadership del settore
- Foodness è il player più innovativo in un settore in rapido sviluppo
- In un mercato frammentato FoodNess può accelerare il progetto di crescita attraverso operazioni di aggregazione di aziende complementari
- Il Management di FoodNess vanta esperienze consolidate e di successo nel settore dei prodotti salutistici e nei canali HoReCa e GDO
- L'Exit Strategy è orientata verso operatori industriali che intendono servire i canali di vendita con prodotti ad elevato contenuto innovativo

1

Priorità

Individuare rapidamente le aree prioritarie di sviluppo e miglioramento

2

Coordinamento

Formare gruppi di lavoro partecipati dal management specifico di FoodNess e coordinati dal Riello Team

3

Empowerment

Empowerment – coinvolgere anche i managers di livello inferiore, assegnare responsabilità, autonomie e incentivazioni legate ai risultati

4

Verifica

Verifica periodica dell'implementazione dei progetti e valutazione percorso strategico

Contatti

Riello Investimenti
Partners SGR S.p.A.
Milano

20121 Via Melone, 2
Tel. +39 02 80504178
Fax +39 02 8056159

Per Informazioni contattare:
info@rielloinvestimenti.it



since 1922