



Albacore
Wealth Management

part of
ALUARIUM

Alleanza al centro della crescita
delle imprese familiari

Agenda

Dialogo tra Family Office e professionisti aziendali

Elena Giordano – Family Advisor & Partner

Il Family Office emerge come financial facilitator

Francesco Fabiani – CEO

Il mondo degli investimenti privati

Roberto Tronci - CIO



Albacore
Wealth Management

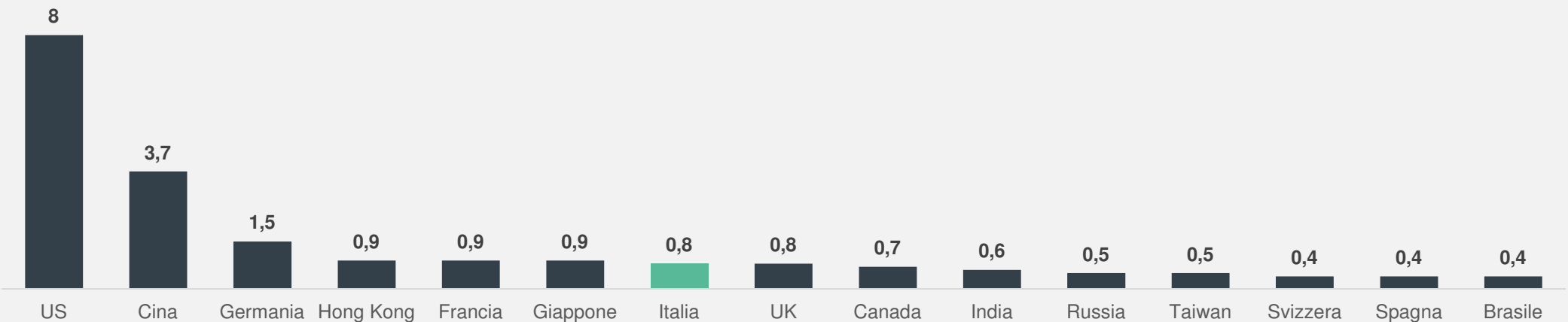
part of
ALUARIUM

Dialogo tra Family Office e professionisti aziendali

Evoluzione del Family Office

L'Italia al 7° posto della ricchezza globale con una crescita prevista futura in Europa ancora interessante

INVESTABLE ASSETS (\$ trillions)



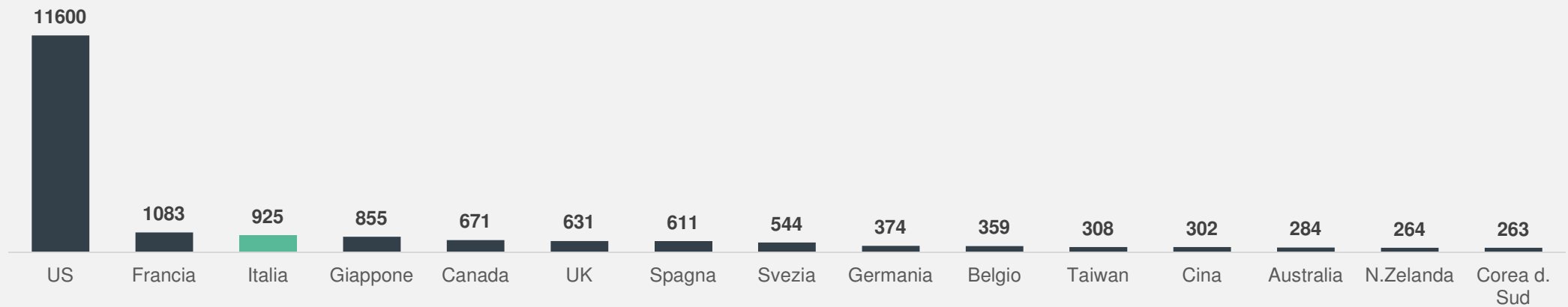
Fonte: Global Wealth Report 2018 — BCG Global Wealth Market Sizing Database

Dialogo tra Family Office e professionisti aziendali

Evoluzione del Family Office

Il tessuto imprenditoriale italiano al 3° posto nelle classifiche mondiali

EQUITY OUTSIDE LISTED COMPANIES (\$ billions)



Fonte: Global Wealth Report 2018 — BCG Global Wealth Market Sizing Database

Dialogo tra Family Office e professionisti aziendali

I Family Office sono testimoni di una rilevante crescita nei prossimi anni offrendo una serie distintiva di vantaggi

1

**Allineamento
d'interesse**

2

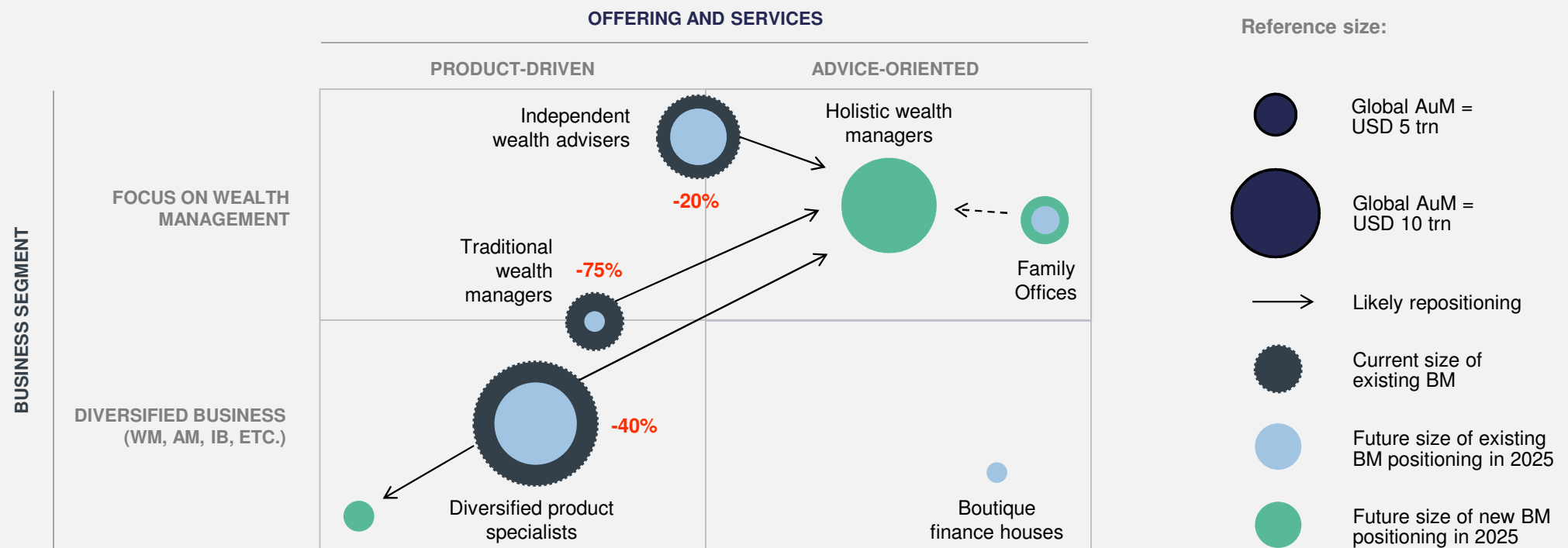
**Performance
migliori**

3

**Controllo
dei costi**

Modello di consulenza olistica

CHANGE IN SERVICING OF HNWI+ BY 2025 – Global business model landscape



Il mondo dei Family Office è ancora opaco e raramente viene attivato un processo di selezione diligente

1

Fiducia è la parola chiave

2

Non si conoscono bene ancora i servizi di cui si ha veramente bisogno

3

Non esiste una vera mappatura.
AIFO è anche essa una organizzazione in conflitto d'interesse

4

Le banche cercano di assistere il cliente nella selezione prediligendo gli operatori con cui hanno relazioni

Ecco perché i commercialisti e gli avvocati della famiglia imprenditoriale sono fondamentali nel rapporto con il Family Office

1

Sono detentori della storia familiare e dunque ponte fondamentale tra la famiglia ed il Family Office

2

Conoscono i vari componenti familiari e le dinamiche interne

3

Sono localizzati vicini alla famiglia

4

Potrebbero consigliare indipendentemente il family office più idoneo alla famiglia

La ricchezza familiare

La ricchezza familiare rappresenta beni materiali e persone: entrambe da gestire



Consolidato globale patrimoniale



Carta dei valori
Mappa del capitale umano

Dialogo tra Family Office e professionisti aziendali

Il rischio più grande è la disgregazione con conseguente dispersione: soluzione

1

Misurazione dei talenti,
accompagnamento ed integrazione dei
talenti

2

Organigramma articolato ed
attribuzione progressiva delle
deleghe

3

Family Constitution
Accurati piani di comunicazione
Strutture legali/fiscali adeguate
Progetti ad impatto che generino
orgoglio e con i quali ci si identifichi

Entrare nell'ambito umano è molto complesso e solo dopo anni di collaborazione e conoscenza si può cercare di operare su questi aspetti.

Qui il ruolo fondamentale del professionista che si allea con il Family Office al fine di cementare la “ricchezza” in senso ampio della famiglia e proteggerla per il futuro.



Albacore
Wealth Management

part of
ALUARIUM

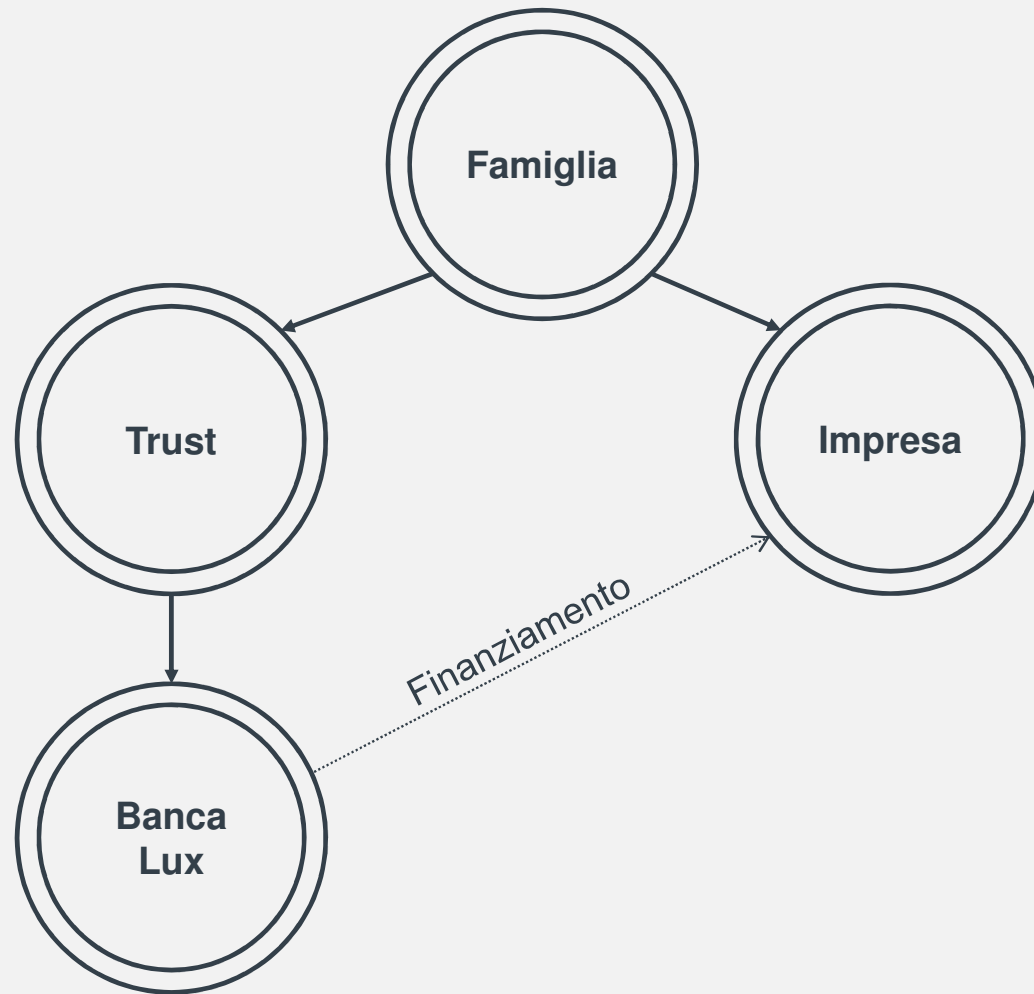
Financial facilitator

Patrimonio personale e crescita d'impresa

Caso 1

In base alla nostra esperienza, possiamo affermare che il patrimonio di una famiglia imprenditoriale, se professionalmente organizzato, seguito e valorizzato da un Family Office, può diventare **un efficace strumento di finanza aziendale** pur non essendo impiegato direttamente nell'impresa, ma rimanendone concettualmente segregato, in una ottica di riduzione dei rischi.

Il ruolo del Family Office



Financial facilitator

Il ruolo del Family Office

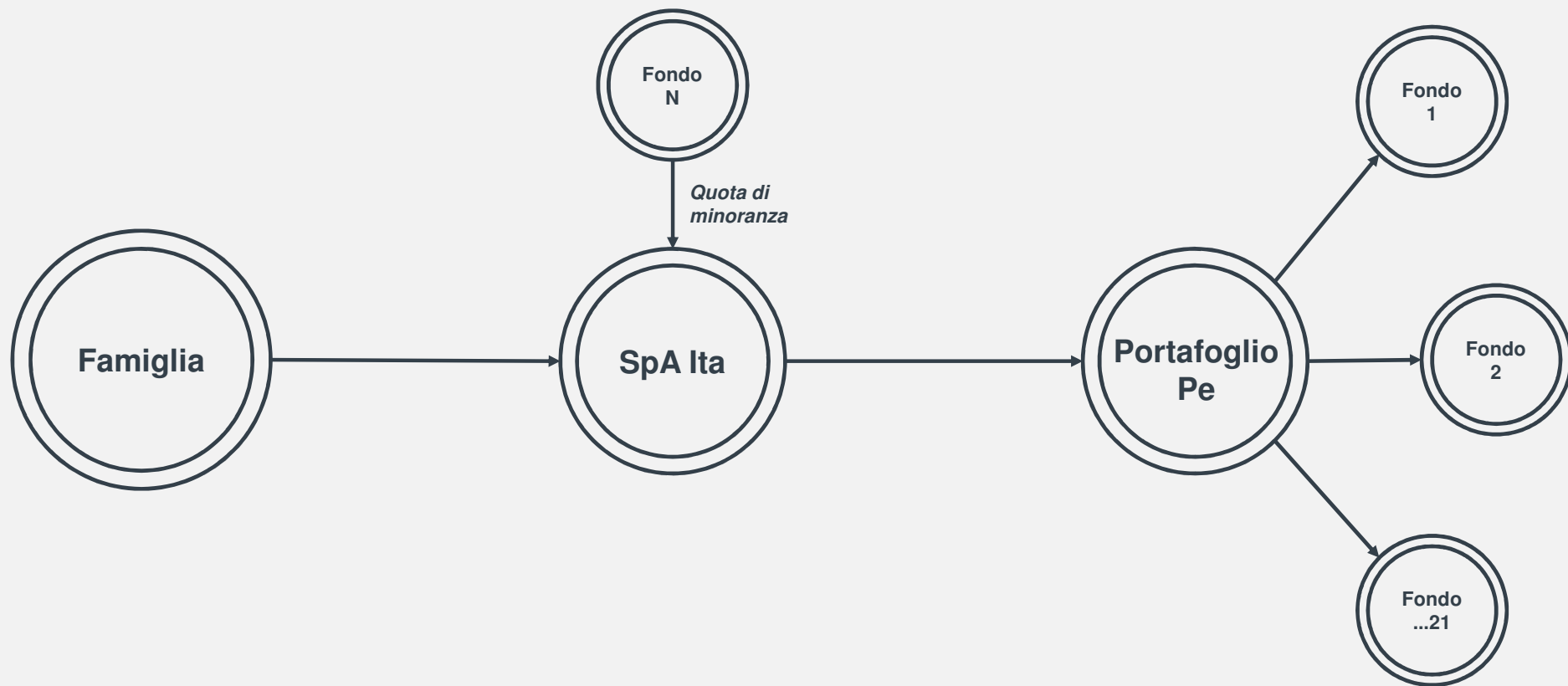
Patrimonio personale e crescita d'impresa

Caso 2

Il Family Office, inteso anche come hub di relazioni e di contatti, può consentire all'imprenditore di trarre il massimo valore aggiunto dal proprio patrimonio, sia in chiave privata, sia come volano per lo sviluppo dell'impresa.

Financial facilitator

Il ruolo del Family Office

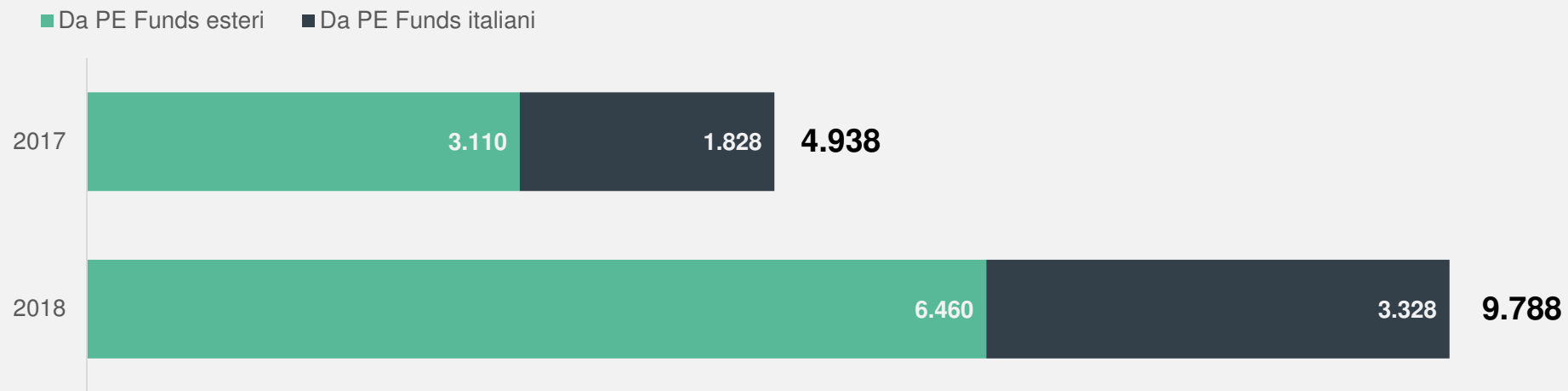


Financial facilitator

Il ruolo del Family Office

L'importanza del network internazionale

OPERAZIONI DI PRIVATE EQUITY IN ITALIA (€ milioni)



Financial facilitator



Albacore
Wealth Management

part of
ALVARUM

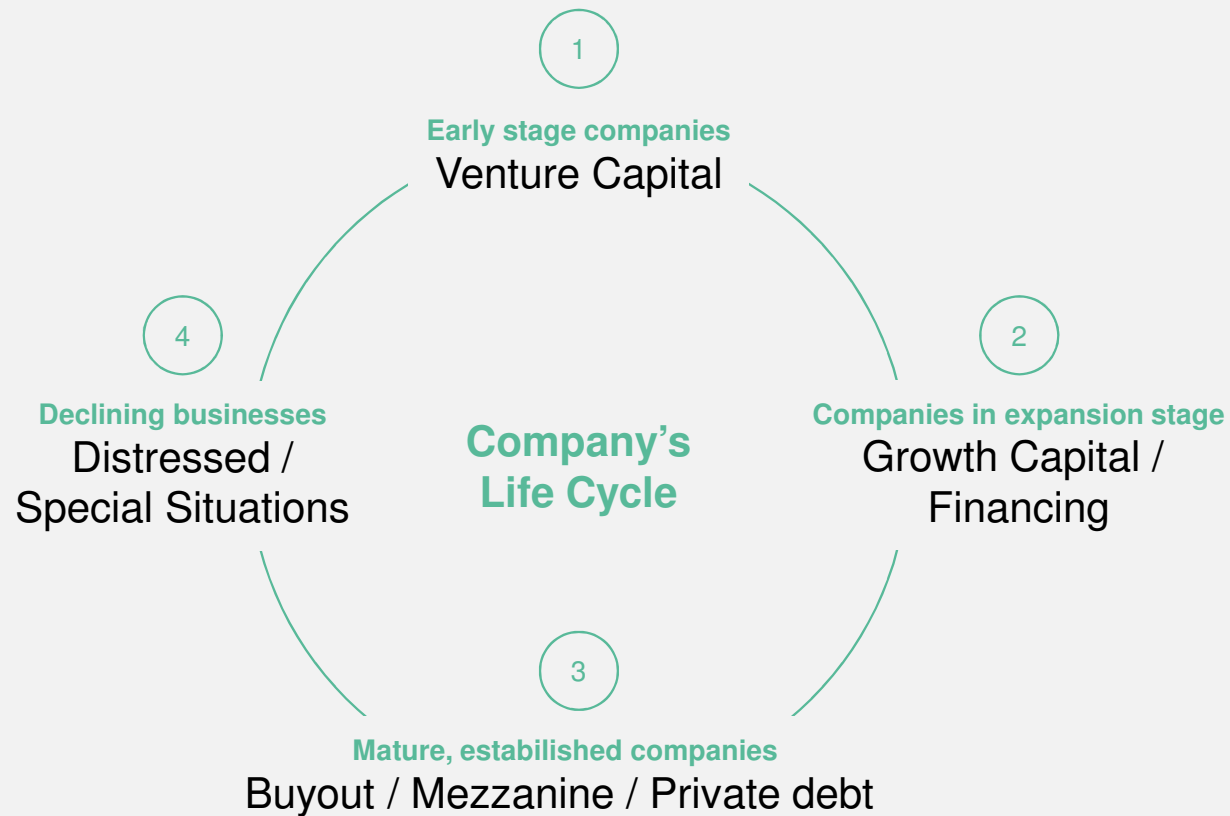
Investimenti privati

Il rapporto tra investimenti privati ed imprenditore ha un unico denominatore comune: le aziende

Gli investimenti privati in aziende possono interessare l'imprenditore sotto due diversi angoli:

- **La propria azienda**
- **Il patrimonio personale/familiare**

Come gli investimenti privati intervengono nel ciclo aziendale



Le diverse strategie dei investimenti privati

1

Industry / Geographical focus

Energy, real estate,
consumer goods,
infrastructure, bio-tech,
pharma, luxury, food

Development countries
vs Emerging Markets,
etc.

1

Capital Structure

Equity
Debt
Mezzanine

3

Size

Small cap
Mid cap
Large companies

4

Markets

Primary
Secondary

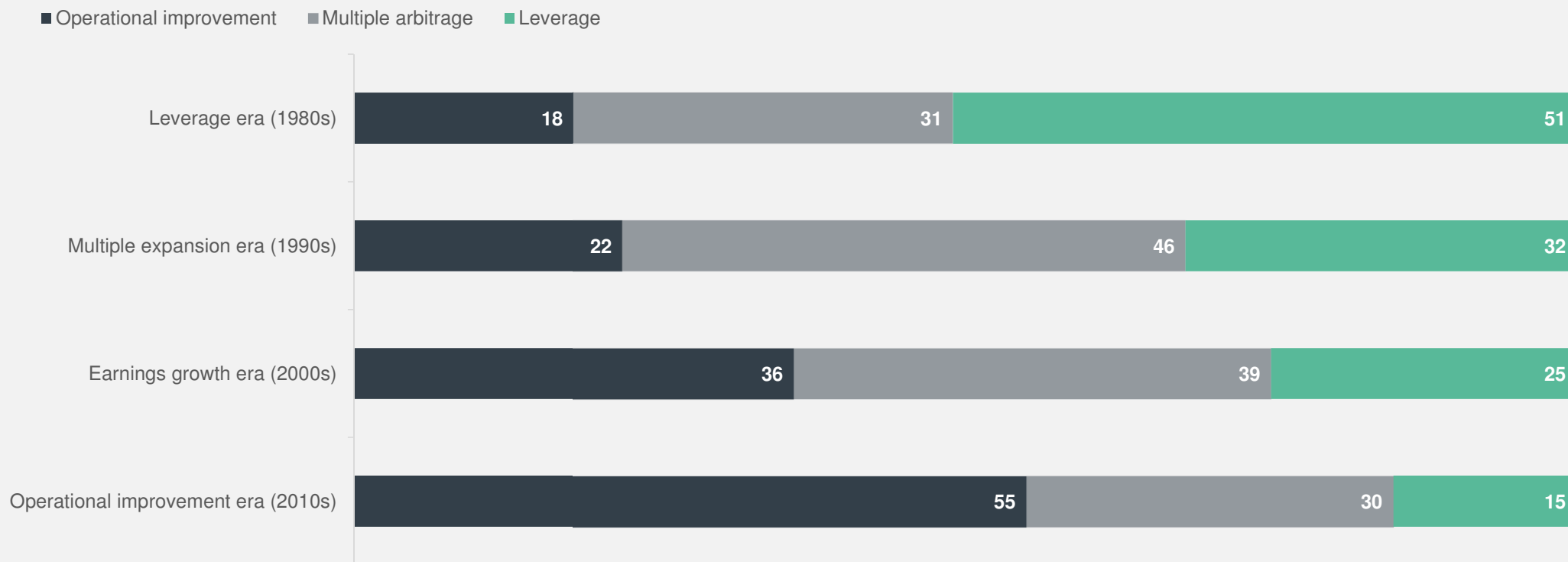
5

Investment Style

Activistis (control stakes)
Followers (minority stakes)

La propria azienda

La creazione del valore degli investimenti privati in azienda



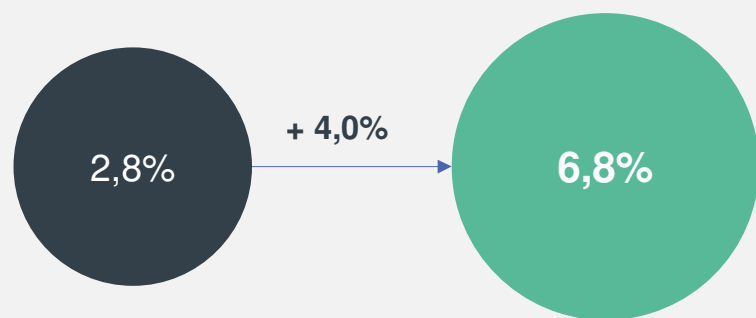
Investimenti privati

La propria azienda

Impatto economico degli investitori privati e VC in Italia

CRESCITA DEI RICAVI 2005-2015 CAGR % MEDIO

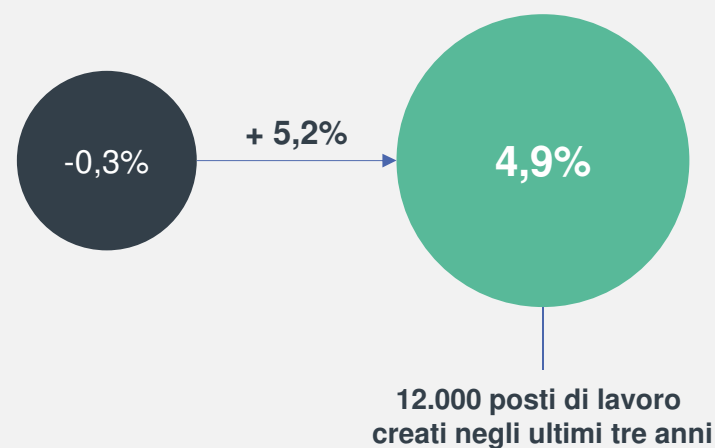
■ Benchmark
■ Società partecipate da PE e VC



Investimenti privati

CRESCITA DELL'OCCUPAZIONE 2005-2015 CAGR % MEDIO

■ Benchmark
■ Società partecipate da PE e VC



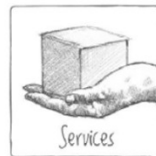
Three Hills

Case study – Dedalus



Business overview

- Leading Italian player in the healthcare software industry with a client base that comprises both hospitals (public and private) and general practitioners



Present in 25 countries globally (2016)

Sourcing angle

- Sourced through DVR Capital, an Italian M&A boutique with whom THCP has a long-lasting partnership
- Dedalus founder had ambition to raise €50m, of which (i) c. €30m was to finance the buy-out of minority shareholders and (ii) c. €20m of cash on balance sheet to fund acquisitions to boost international expansion
- THCP solution favoured over alternative solutions considered overly equity dilutive

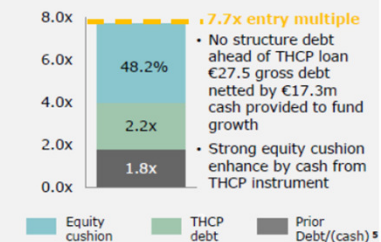
Investment rationale

- Market Leader with diversified client / product base in Italy
- Recurring revenues and extremely high customer retention in Italy offer solid downside protection
- Extensive internationalisation potential in US, Latin America, UAE, France and UK
- Significant equity cushion and attractive capital structure

Key Investment metrics

Investment date	Dec-13
Exit date	Dec-16
Invested capital	€50.8m
Sourcing	Advisor-led
Prior leverage	1.8x
Post entry leverage	4.0x
LTV post entry	51.8%
Debt income	3.3% cash / 5.7% PIK
Exit rights	Yes
Covenant protection	Yes
Board seats	2
Equity ¹	14.0%
Entry multiple ²	7.7x
Exit multiple ²	10.5x
EBITDA at entry ³	€15.0m
Revenue at entry ³	€74.9m

Capital structure⁴



1° esempio

Three Hills

Case study – Dedalus (cont'd)



THCP network and knowledge driving value

1

Team development

- Responsible for full UK Advisory Board appointment, composed of former Head of NHS London, Healthcare specialist advisor to the UK government and senior healthcare professionals in the UK
- Hands on involvement in rapid employee expansion from 850 to 1,700 in three years
- Active engagement with regional managers on business strategy and direction

2

Buy & build and strategic partnership

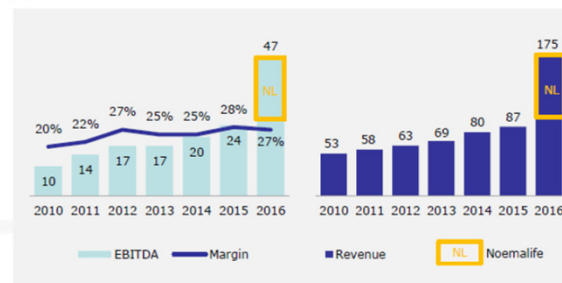
- Full involvement in public tender offer on Noemalife, leading IT solutions provider in Europe and Dedalus' largest Italian competitor
- Undisputed leadership in Italy, €7-10m potential synergies, expansion into emerging markets
- Responsible for all aspects of negotiations and debt capital raising including €150m debt facility from BNP Paribas
- Set up of UK subsidiary and establishment of UK office

3

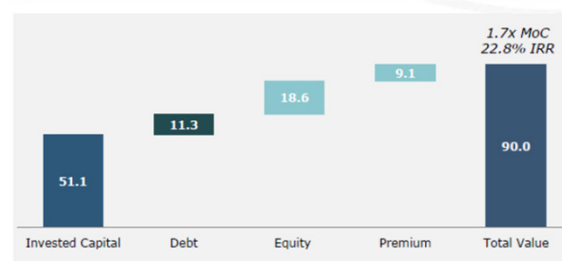
Operational enhancement

- Instated an M&A committee to optimise the process and to formally access opportunities to accelerate growth for the business
- Driving active origination strategy in new geographies

Financial performance (€m)



THCP return attribution¹ (€m)



2° esempio

Delvitech

1

Società italiana un tempo leader nella sua nicchia di mercato - macchinari per l'ispezione ottica automatica

2

La crescita non opportunamente strutturata comportò un disequilibrio finanziario, con incremento esposizione bancaria

3

Nel 2013 società restò coinvolta come parte lesa nelle vicende delle banche venete, entrando in situazione di forte stress finanziario ed arrivando a dichiarare fallimento nel 2015

4

L'imprenditore decise di riavviare la società all'estero e, nel frattempo, continuò a garantire la manutenzione del parco macchine esistente

2° esempio

Delvitech

5

A fine 2018 l'attività è stata riavviata, con il contributo finanziario di un fondo di Venture Capital Ticinese e di altri imprenditori che vede nell'iniziativa la possibilità di sviluppare, in collaborazione con gli istituti di ricerca locale, la nuova generazione del prodotto.

6

Il rischio di esecuzione della strategia è mitigato dalla presenza di una base di ricavi legati al parco macchine esistente (che è inoltre un importante elemento di accesso ai clienti per proporre la nuova generazione di prodotto), oltre che dalla conoscenza del mercato e dalla buona reputazione dei promotori presso i clienti.

7

I trimestre 2019, la società da un lato sta riallacciando i rapporti con la base clienti esistente, dall'altro ha avviato lo sviluppo della nuova generazione di software (previsto per la fine del 2019) e di hardware (che arriverà 6-12 mesi dopo).

Il proprio patrimonio finanziario

Gli investimenti privati rappresentano un continuo con l'attività imprenditoriale

Sia che l'imprenditore abbia ancora la partecipazione nella Sua azienda e sia che l'abbia ceduta, poter investire le proprie disponibilità finanziarie nei mercati privati rappresenta:

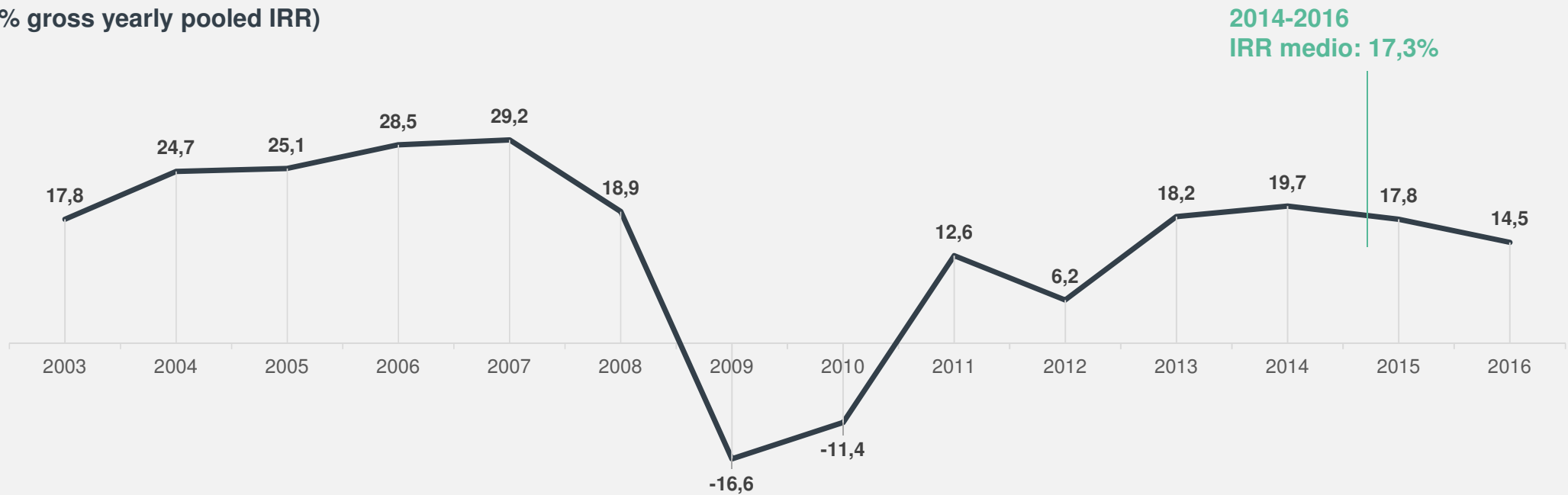
- Una diversificazione settoriale, geografica e strategica dal proprio core business
- La continuità di una attività imprenditoriale con una maggiore componente finanziaria

Investimenti privati

Il proprio patrimonio finanziario

Ritorni storici investendo in Private Equity e VC

(% gross yearly pooled IRR)



Fonte: AIFI-pWc FOR pe and VC, AIFI for private debt

Investimenti privati



Albacore
Wealth Management

part of
ALUARIUM

Grazie