

M&A Award 2022



un'iniziativa promossa da:



con il patrocinio di:



Università
Bocconi
MILANO



Il progetto

- Il progetto “**M&A Award**”, giunto alla **XVIII edizione**, è nato da un’idea di **KPMG**, **Fineurop Soditic** e **Class Editori**, con il patrocinio dell’**AIFI** e dell’**Università Bocconi**. L’idea è quella di valorizzare le operazioni di fusione e acquisizione tra imprese che contribuiscono ad aumentare la competitività del “sistema Italia”.
- L’M&A Award ha acquisito nel corso degli anni una precisa identità che punta a valorizzare storie imprenditoriali e progetti industriali nei quali l’M&A viene utilizzato come “acceleratore” della crescita.
- Il Premio rappresenta un’occasione di dialogo tra il mondo della finanza e quello dell’industria nella convinzione che, oggi più che mai, sia necessario rinsaldare il legame tra questi due mondi, promuovendo la reciproca conoscenza.

Categorie premiate

- **Acquisizioni Italia su Italia:** premia le operazioni di M&A volte a rafforzare i processi di consolidamento e di creazione di valore, a livello nazionale.
- **Acquisizioni Italia su Estero:** premia la spinta all’internazionalizzazione e la capacità di cogliere opportunità di crescita nel mercato globale.
- **Acquisizioni Estero su Italia:** premia il gruppo estero che ha puntato sulle opportunità di sviluppo del “Sistema Italia” e ha creduto nelle sue caratteristiche industriali.



Criteri per la selezione delle operazioni



Il Premio intende valorizzare le operazioni di M&A coerenti con l'idea di finanza a servizio dello sviluppo imprenditoriale.

In quest'ottica le transazioni sono selezionate sulla base di un insieme di parametri, tra i quali:

- **Tipologia di operazione:** *transformational deal vs M&A for growth.*
- **Leve di creazione del valore e rationale strategico dell'operazione.**
- **Gestione iniziale del processo di integrazione:**
 - esistenza di un *integration plan*;
 - analisi del processo di integrazione nei primi 100 giorni;
 - *retention* dei *key managers*.
- **Innovazione** in termini di: tecnologia, prodotto e/o canale distributivo.
- **Potenziati sinergie di costo e/o di ricavo.**
- **Strategie di internazionalizzazione.**
- **Struttura finanziaria sottostante l'operazione e sostenibilità prospettica del livello di indebitamento.**
- **Multipli impliciti dell'operazione** (prezzo pagato e considerazioni in merito).

Massimo Tononi – *Chairman Giuria M&A Award*

Gabriele Capolino – *Direttore ed Editore Associato MF-Milano Finanza*

Stefano Caselli – *Prorettore all’Internazionalizzazione e Docente di Finanza Aziendale, Università Bocconi*

Giuseppe Castagna – *Amministratore Delegato Banco BPM*

Innocenzo Cipolletta – *Presidente Assonime ed AIFI*

Max Fiani – *Partner KPMG Corporate Finance*

Anna Gervasoni – *Direttore Generale AIFI*

Flavio Gianetti – *Head of Group M&A and Participations Intesa Sanpaolo*

Raffaele Jerusalmi – *Senior Advisor Pictet Wealth Management Italy*

Barbara Lunghi – *Head of Primary Market Italy Borsa Italiana*

Carlo Giovanni Mammola – *Presidente Investment Committee Argan Capital*

Paolo Marchesini – *Group CFO Davide Campari-Milano*

Valentina Montanari – *Group CFO Ferrovie Nord Milano*

Andrea Montanino – *Presidente Fondo Italiano d’Investimento*

Eugenio Morpurgo – *Amministratore Delegato Fineurop Soditic*

Franco Moschetti – *Presidente OVS*

Claudia Parzani – *Partner at Linklaters*

Angelo Provasoli – *Socio Fondatore Wepartner*

Cristina Scocchia – *Amministratore Delegato Illycaffè*

Matteo Tiraboschi – *Vice Presidente Esecutivo Brembo*

Filippo Troisi – *Senior and Founding Partner Legance*

Federico Visentin – *Presidente e AD Mevis*

Enrico Vita – *Amministratore Delegato Amplifon*

Margherita Zambon – *Presidente Zambon Company*

I vincitori delle precedenti edizioni

	2021	2020	2019	2018	
Italia SU Italia	<p>INTESA SANPAOLO</p> <p>for the acquisition of</p> <p>UBI Banca</p>	<p>webuild </p> <p>for the acquisition of</p> <p> ASTALDI</p>	<p> INTERPUMP GROUP</p> <p>for the acquisition of</p> <p> REGGIANA RIDUTTORI</p>	<p>COESIA</p> <p>for the acquisition of</p> <p> SYSTEM</p>	<p>intercos GROUP</p> <p>for the acquisition of</p> <p> COSMINT</p>
Italia SU Estero	<p> MENARINI</p> <p>for the acquisition of</p> <p> Stemline</p>	<p>BRACCO</p> <p>for the acquisition of</p> <p> BLUE EARTH DIAGNOSTICS</p>	<p>Prysmian Group</p> <p>for the acquisition of</p> <p> General Cable</p>	<p> LEONARDO</p> <p>for the acquisition of</p> <p> DAYLIGHT SOLUTIONS</p>	
Estero SU Italia	<p>AGC</p> <p>for the acquisition of</p> <p> MOLMED</p>	<p> MARELLI</p> <p>for the merge between CK Hutchinson and Magneti Marelli</p>	<p>RICHEMONT</p> <p>for the acquisition of</p> <p>YNAP</p>	<p>AMUNDI</p> <p>for the acquisition of</p> <p>Pioneer Investment</p>	<p> TENNANT</p> <p>for the acquisition of</p> <p> IPC</p>

I vincitori delle precedenti edizioni

	2017	2016	2015	2014	2013	
Italia SU Italia	 for the acquisition of 	 for the merger with 				
Italia SU Estero	 for the acquisition of 	 for the acquisition of 	 for the acquisition of 			
Estero SU Italia	 for the acquisition of 	 for the acquisition of 	 for the acquisition of 	 GE imagination at work for the acquisition of 	 for the acquisition of 	

I vincitori delle precedenti edizioni

	2012	2011	2010	2009	2008
Italia SU Italia	 for the acquisition of 	 for the acquisition of 	 for the acquisition of 	 for the acquisition of <hr/> for the acquisition of 	 for the merger with
Italia SU Estero	 for the acquisition of 	 for the acquisition of 			
Estero SU Italia	 for the acquisition of 	 for the merger with 			

I vincitori delle precedenti edizioni

2007

2006

2005

Italia
SU
Italia



for the merger with



for the acquisition of



for the acquisition of



Italia
SU
Estero



for the acquisition of



for the acquisition of



for the acquisition of



Estero
SU
Italia



for the acquisition of



for the acquisition of



for the acquisition of



I vincitori delle precedenti edizioni - Premi speciali

	2021	2020	2019	2108	2017	
Finanza per la crescita	Serial Acquirer Carlo Gherardi 	Serial Acquirer Alessandro Zucchetti 	Serial Acquirer Giampiero Calzolari 	Deal of the Year Cross border merge ESSILOR <small>SEEING THE WORLD BETTER</small> 	Serial Acquirer Alberto Vacchi 	Serial Acquirer Carlo Rosa
	2016	2015	2014	2013	2012	
Finanza per la crescita	Serial Acquirer Fulvio Montipò 	Deal of the Year Cross border merge YOOX NET-A-PORTER GROUP	Serial Acquirer Alberto Minali 	Serial Acquirer Giovanni Recordati 	Serial Acquirer Bob Kunz-Concewitz 	Serial Acquirer Alberto Bombassei
	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Finanza per la crescita	Serial Acquirer Diego Della Valle 	Deal of the Year for the acquisition of 	Special Award Development Manager Gianmario Tondato da Ruos 	Special Award Development Manager Andrea Guerra 	Special Award Entrepreneur & Manager for Italian Business System Roberto Colaninno 	Deal of the Year for the acquisition of

Totale mercato M&A 2021



KPMG e Fineurop hanno elaborato per il 2021 un database comprensivo di circa 1.200 **transazioni** di M&A completate in Italia.

Il campione analizzato per l'M&A Award non comprende:

- i)* operazioni chiuse da operatori di Private Equity e/o investitori finanziari;
- ii)* acquisizioni di partecipazioni di minoranza;
- iii)* *asset deals*.

La lista con le operazioni selezionate viene suddivisa tra le tre categorie:

- i)* Estero su Italia;
- ii)* Italia su Estero;
- iii)* Italia su Italia.

La lista finale viene stilata osservando i criteri di selezione già citati.

Lista definitiva M&A Award 2022

Lista di operazioni presentata ai Giurati in sede di votazione del 30 marzo 2022.



Votazione operazioni

Operazioni Estero su Italia

- 1 Lottomatica – IGT’s Italian B2C business
- 2 Edison S.p.A. – E2i Energie Speciali S.r.l.
- 3 ATS Automation Tooling Systems Inc. – CFT S.p.A.

Operazioni Italia su Estero

- 1 Nexi S.p.A. – Nets A/S
- 2 Diasorin S.p.A. – Luminex Corporations
- 3 Amplifon S.p.A. – Bay Audio Pty Ltd

Operazioni Italia su Italia

- 1 ION – Cerved Group S.p.A.
- 2 Moncler S.p.A. – Sportswear Company S.p.A. (Stone Island)
- 3 Italian Wine Brands S.p.A. – Enoitalia S.p.A.

Finanza per la Crescita: “Serial Acquirer”

- 1 Ariston Group

Nota: Le operazioni sono riportate in base al controvalore.



Operazioni Cross border In

Lottomatica - IGT's Italian B2C business



- **Bidder:** Gamenet Group S.p.A
- **Target:** Lottomatica Videolot Rete S.p.A, Lottomatica Scommesse S.r.l.
- **Seller:** International Game Technology PLC (Gruppo DeAgostini)
- **Sector:** Hotel/Leisure/Entertainment/Sport
- **Stake:** 100%
- **Closing date:** 11/05/2021
- **Bidder rationale:** Project the Group among the leading players in Europe through the rapid integration of assets and expansion into new geographical markets.

**Deal value:
€950 mln**

Bidder

- Lottomatica (formerly Gamenet Group) is the **leader in the Italian Gaming sector, operating in the betting and online gaming segments** and with a significant presence in the **gaming machines (AWPs and VLTs) and retail segments**.
- Previously listed on the Italian Stock Exchange, the Company was acquired (and delisted) in 2020, by **Gamma Bidco S.p.A.**, a company formed on behalf of funds managed by Apollo Management IX, L.P., which is part of **Apollo Global Management, Inc.**, a listed leading global alternative investment manager (AUM ~ \$481bln as of September 30, 2021).
- Lottomatica generated **~ €22 bln of wagers⁽¹⁾, ~ €1.7bln of revenues⁽²⁾ and ~ €462mln of EBITDA⁽³⁾** on an aggregated basis, and counts on a workforce of approximately **1,200 people**.

Target **Italian B2C business (excl. Lotteries)**

- IGT's Italian B2C business (the "Target"), entered the Italian sports betting and online gaming markets in Italy in 2007 with the brand Better
- The Target operated in the following business sectors: **sports betting, online gaming, gaming machines (AWPs and VLTs), direct management of gaming halls and proprietary AWPs.**
- The Target generated c. €207mln in aggregated adjusted EBITDA⁽⁴⁾ in 2019.

- On December 6, 2020 Gamenet Group S.p.A. (now Lottomatica) signed an agreement for the acquisition of 100% of the investment held by International Game Technology PLC through Lottomatica Holding Srl in Lottomatica Scommesse S.r.l. and Lottomatica Videolot Rete S.p.A., among the leading operators in the Italian B2C market respectively of online, sports betting and gaming machines.
- On May 11, 2021 Gamenet Group (now Lottomatica), having received the authorization of the Italian Customs and Monopolies Agency and the approval of the relevant competition authority, completes the acquisition of Lottomatica Scommesse Srl and Lottomatica Videolot Rete SpA. Concurrent with the closing of the acquisition, Gamenet Group is renamed Lottomatica.
- The sale price is €950million, with €725 million payable at closing, €100 million payable on December 21,2021 and the remaining €125million payable on September 30, 2022.
- With this deal, Lottomatica becomes the leader in the Italian regulated gaming market and one of the key players at the European level, thanks to the expertise of over 16,000 people, including direct employees and employees of the specialized franchising network, a customer base of approximately 800,000 online customers, a franchising network of approximately 3,000 points of sales in sports betting, 1,400 gaming halls, 13,600 tobacconists/bars and a proprietary network of approximately 120 gaming venues.
- *"The transaction enables IGT to monetize its leadership positions in the Italian B2C gaming machine, sport betting, and digital spaces at an attractive multiple to comparable Italian transactions, providing us with enhanced financial flexibility" said Marco Sala, CEO of IGT. "Aligning with our recent reorganization, the favorable rebalancing of our business and geographic mix reframes and simplifies our properties while improving the Company's future profit margin, cash flow generation and debt profile".*
- **Guglielmo Angelotti, CEO of Lottomatica**, said *"Attraverso questa acquisizione, la qualità degli asset e delle persone provenienti da Lottomatica rafforzerà ulteriormente le già straordinarie capacità operative del Gruppo, il suo capitale umano ed il portafoglio dei brand. Restiamo impegnati a supportare il nostro bouquet di marchi, senza eguali nel mercato italiano e rimarremo sempre concentrati sulla qualità dei nostri prodotti e servizi e sulla crescita del nostro business e di quello dei nostri partner".*
- *"Con questa acquisizione acceleriamo notevolmente i nostri piani per il mercato Italiano. I fondi Apollo continueranno a sostenere la strategia di crescita di Gamenet Group, mantenendo sempre un approccio disciplinato alla gestione della leva finanziaria" said Andrea Moneta, Lottomatica's chairman and senior advisor of Apollo Management International LLP. "In qualità di leader globale degli investimenti alternativi, questa transazione, nonostante la significativa incertezza dell'economia a causa della pandemia da Covid-19, mostra in maniera chiara la nostra fiducia nel Paese, nella sua regolamentazione e nella sua resilienza"*

Note: (1) Aggregated data as of 31.12.2019; (2) Adjusted Pro Forma Revenues for the twelve months ended 30.06.2021; (3) Adjusted Pro Forma run-rate EBITDA for twelve months ended 30.06.2021; (4) Aggregated adjusted EBITDA

<ul style="list-style-type: none"> — Bidder: Edison S.p.A — Target: E2i Energie Speciali S.r.l — Seller: F2i SGR S.p.A — Sector: Electricity/Gas/Water — Stake: 70% — Closing date: 16/02/2021 — Bidder rationale: Increase its share of energy production from renewables and be the leader in the energy transition in Italy; Support the transition towards a low-carbon energy future. 	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>Bidder</p>  <p>EDISON EDF GROUP</p> </div> <div style="text-align: center;">  </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> — Edison, founded in 1884, is the oldest energy company in Europe, and accounts for 8% of overall production of electricity in Italy, third producer after Enel and ENI. — It is active in the generation and sale of electricity, in the supply, distribution and sale of gas as well as in providing energy and environmental services to end users. — Since 2012, it has been controlled by the EDF (Electricité de France) Group, European leader in the electricity sector. — Edison Group, with a market cap of around €8 bln⁽¹⁾, aims to be a leading player in the country's energy transition: it has the target of generating 40% of the production mix from renewable sources by 2030. — Edison Group closes the year 2021 with revenues at €11,7 bln (vs. €6,6bln in 2020), EBITDA at €989 mln (+45% vs. 2020) and net profit at €413 mln (vs. €19 mln in 2020). </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>Target</p>  </div> <div style="text-align: center;">  </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> — E2i Energie Speciali was formed by Edison and F2i Fondi Italiani per le Infrastrutture in 2014 and it operates in the wind and fotovoltaic sectors with the aim of increasing Edison's presence through acquisitions and the revamping of existing plants. — F2i SGR is the Italy's largest independent manager of infrastructure funds, with AUM of over ~ €5 bln. Since its creation in 2007, F2i has raised and invested ~ €6bln and has fostered the growth of companies operating in key sectors such as transport and logistics, energy for transition, telecommunications networks and so forth. — E2i Energie Speciali has a production portfolio consisting of 38 wind farms with an installed capacity of 706 MW, in addition to 4 new wind projects for 74 MW, and 3 small fotovoltaic plants. — The company operates in Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Emilia-Romagna, Molise, Piemonte, Puglia, Toscana, Sicilia Regions and produces about 1 TWh of electric power per year, equal to the average annual consumption of 370,000 households. </div>
<p>Deal value: €276 mln</p>		

- On January 14, 2021 Edison announces the signing of an agreement with F2i Fondi Italiani per le Infrastrutture, in order to purchase 70% of E2i Energie Speciali, a leading company in the wind sector already fully consolidated by Edison that holds the remaining 30%, thus terminating the partnership started in 2014.
- On February 16, 2021 Edison announces the execution of the agreement signed on January 14, 2021 with F2i Fondi Italiani per le Infrastrutture to take over 70% of E2i Energie Speciali.
- With this transaction, Edison confirms its position as the second largest wind operator in Italy with a renewable installed capacity of 1 GW.
- *"It's a fundamental step to follow up on the strategic development of Edison, which is committed to increasing its share of energy produced from renewables and to leading the energy transition in Italy, contributing to the achievement of the decarbonisation targets established by the National Integrated Energy and Climate Plan (PNIEC) and the European Green Deal – says **Edison CEO Nicola Monti** - Through this operation, we will be fully able to enhance the synergies deriving from an integrated presence along the renewable energy sector and to accelerate our investment plan".*
- The agreement with F2i is part of Edison's strategy to develop an energy low-carbon highly sustainable and from renewable sources, with the aim of bringing the renewable generation to 40% of the production mix by 2030.

Note: (1) As of February, 2022.

<ul style="list-style-type: none"> — Bidder: ATS Automation Tooling Systems Inc. — Target: CFT S.p.A. — Seller: market and Catelli-Merusi families — Sector: automation solutions — Stake: 100% OPA — Closing date: March 2021 — Bidder rationale: expansion in the food & beverage equipment market. 	<p>Bidder</p>  	<p>Target</p>  
<p>Deal value: €88 mln</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Founded in 1978 and headquartered in Cambridge (Canada), ATS engages in planning, designing, building, commissioning, and servicing automated manufacturing and assembly systems. — It offers custom automation, repeat automation, automation products, and value-added services including pre-automation and after-sales services to life sciences, chemicals, consumer products, electronics, food, beverage, transportation, energy, and oil and gas market. — At the time of the announcement, ATS employed approximately 6,000 people at 28 manufacturing facilities and over 50 offices in North America, Europe, Southeast Asia and China. — As of December 31, 2020 ATS posted LTM revenues of CA\$1.4B; as of December 31, 2020. Its shares are traded on the Toronto Stock Exchange with a market cap of around CA\$2.0B. 	<ul style="list-style-type: none"> — Headquartered in Parma, CFT S.p.A. was founded in 1945. — It is the operational holding company of the CFT Group, active in Italy and abroad in the design, development and production of turn-key machines and systems for the food and beverage industries. — CFT's is a technology leader in the attractive fresh produce sorting, processing, and packaging niches. — Everyday millions of tons of fresh products are processed, filled and handled with CFT machines, plants and lines all over the world. — CFT employs over 900 people and operates 8 facilities. It has market leading brands and a global customer base. — The Company posted 2019 sales of €254 mln and its shares were traded on the AIM Italia stock exchange under the symbol CFT.
<ul style="list-style-type: none"> — In February 2021, the Italian securities regulatory authority approved the Offer Document filed by ATS Automation Holdings Italy S.r.l., company indirectly and wholly controlled by ATS, with respect to its voluntary public tender offer to acquire 100% of the outstanding shares and voting rights of CFT S.p.A. The tender offer period was February 8th to March 12th, 2021. — The tender offer of €4.60 per share represented a total equity value of €88 mln and a total enterprise value of €166 mln (~C\$260 mln), implying a valuation of 9.5x 2019 EBITDA (€17.5 mln). — The operation was supported by the Major Shareholders, represented by Mr. Roberto Catelli (CFT President) and Mr. Alessandro Merusi (Managing Director) who, before the takeover bid, held 38.5% of the ordinary share capital (and 60.6% of the voting rights) and who had made an irrevocable commitment to join the takeover bid. — ATS obtained all the relevant approvals from the German anti-trust authority and the Spanish foreign investment authority and as part of the tender offer and follow-on share purchases, ATS acquired 97% of CFT's outstanding shares and CFT was delisted from the AIM Italia stock exchange. — CFT is strongly aligned with ATS's strategic vision and will help it establish a broader growth platform in the regulated food and beverage equipment market. The acquisition of CFT complements ATS' 2019 acquisition of MARCO Limited, a UK-based provider of yield control and recipe formulation systems for customers in the food, nutraceuticals and cosmetic sectors. — CFT brings new capabilities in fresh produce sorting, processing and packaging to ATS. The company serves a global, blue-chip customer base across Europe, North America and Asia providing ATS with a global food processing platform on which to continue its expansion in the food markets. Furthermore, CFT's stand-alone machines and aftermarket sales provide strong recurring revenue streams to offset some of the potential volatility that will accompany its project-based business. — CFT's existing facilities, know-how of its employees and strong management team are core to the value that CFT offers. CFT will continue to operate through its established facilities in Italy that ATS intends to maintain and expand. — Management has identified significant cost and revenue synergies achievable in the first three years of ownership. Operational synergies, such as process improvements and supply chain optimization will be achieved through the application of the ATS Business Model operating tools at CFT. Revenue synergies are anticipated through joint development opportunities, project sales and technology transfer both in and outside the food sector in Europe, North America and other regions of the world. — ATS funded the transaction with a combination of cash on hand and drawing down on its revolving credit facility. 		



Operazioni Italia su Estero

<ul style="list-style-type: none"> — Bidder: Nexi S.p.A. — Target: Nets A/S — Seller: n.a. — Sector: Other Financials — Stake: 100% — Closing date: 01/07/2021 — Principali razionali del deal: Creazione della PayTech italiana leader in Europa; Nascita di una piattaforma con scala unica e presenza in oltre 25 Paesi; Sinergie finanziarie, maggiore profittabilità e generazione di cassa; Migrazione verso una cashless society. 	<p>Bidder </p>	<p>Target </p>
<p>Deal value: €6,0 mld</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Nexi, PayTech leader in Italia, nasce nel 2017 dalla fusione di ICBPI e CartaSi. — Opera in tre grandi segmenti di mercato: Merchant Services & Solutions, Cards & Digital Payments, Digital Banking Solutions. — E' quotata sul mercato di MTA di Borsa Italiana con una capitalizzazione di mercato di €24,3 mld alla data del closing⁽¹⁾. — Possiede accordi con 150 istituti bancari, serve ~900.000 esercenti e conta ~30mIn di titolari di carte. — Al 30 giugno 2021, i principali azionisti di Nexi S.p.A. erano: Mercury UK Holdco (~20%), Intesa San Paolo S.p.A (~10%), GIC (~4%), Tremblant Capital LP (~1%), Norges Bank (~1%). — A fine 2020, pre acquisizione di Nets, il Gruppo aveva un fatturato di €1,0 mld e un EBITDA di €600 mln. 	<ul style="list-style-type: none"> — Nets è nata nel 2010 dalla fusione di tre compagnie⁽²⁾ dei pagamenti nei paesi del Nord Europa e, con l'acquisizione del leader dei pagamenti digitali in Finlandia, Luottokunta, nel 2012, è diventata una delle più importanti PayTech pan-europee con una posizione di leadership nei paesi del Nord Europa. — Con le sue due linee business, Merchant Services and Issuer & eSecurity Services, Nets è attiva in più di 20 paesi, serve più di 740.000 merchant RGUs, più di 40mIn di carte, più di 250 istituzioni finanziarie e gestisce più di €125 mld di pagamenti con carte all'anno nel segmento <i>acquiring</i>. — Nets è controllata da un consorzio di fondi di private equity guidato da Hellman & Friedman (H&F). — A fine 2020, Nets aveva un fatturato di ~€1,1 mld e un EBITDA di ~€142,1 mln e un risultato netto di ~€68,1 mln.
<ul style="list-style-type: none"> — Il 15 novembre 2020, Nexi e Nets annunciano di avere sottoscritto un accordo quadro vincolante avente ad oggetto l'integrazione dei due Gruppi attraverso una fusione che sarà interamente realizzata in azioni. Gli Azionisti di Nets riceveranno 406,6 milioni di nuove azioni di Nexi, equivalenti ad una quota azionaria pro-forma di ~37% in Nexi + Nets. Le azioni di Nexi emesse a favore degli azionisti di Nets saranno soggette ad un meccanismo di lock-up. — La valutazione implicita di Nets è pari ad un Enterprise Value di €7,8 miliardi e ad un Equity Value di €6 miliardi basato sul valore delle azioni Nexi al 13 Novembre 2020 pari a €14,71, che sottintende un multiplo implicito EV/EBITDA 2020E per Nets pari a circa 20x. — Il 1°luglio 2021 Nexi comunica che è divenuta ufficiale la fusione transfrontaliera per incorporazione di Nets in Nexi. A servizio della fusione sono state emesse, in favore degli Azionisti di Nets, complessive 406.628.176 azioni Nexi, prive di valore nominale espresso, per un aumento di capitale pari a €36.966.198. Inoltre, il 12 luglio 2021 sono state emesse ulteriori 5.731.575 azioni Nexi a favore degli ex azionisti di Nets, per i proventi derivanti dalla cessione del business "account-to-account" di Nets al Gruppo Mastercard "Azioni Earn-out Centurion". — Al closing l'azionariato della Società risultante della fusione è composto da Hellman & Friedman (25%), Advent International & Bain Capital (13%), Mercury UK (12%), Intesa Sanpaolo (6%), GIC Private Equity (2%) ed un flottante pari a circa il 42%. — Il CEO di Nexi, Paolo Bertoluzzo, ha commentato che grazie all'operazione, che segue il recente accordo per la fusione con SIA, nascerà la PayTech leader a livello europeo con scala e competenze uniche per servire al meglio tutti i clienti del nuovo Gruppo in Europa: dai cittadini agli esercenti, dalle banche partner alle aziende, dalla Pubblica Amministrazione alle istituzioni. Che Nexi avrà la possibilità di svilupparsi in un mercato quattro volte più grande di quello attuale e ancora sotto-penetrato e con tassi di crescita a doppia cifra e che potrà contribuire in modo fondamentale alla transizione al cashless. <i>"Siamo felici di unire le nostre forze con un team di grande talento come quello di Nets [...]. La combinazione di professionisti altamente qualificati e motivati da una grande passione ha tutto il potenziale necessario per guidare il processo d'innovazione nel settore dei pagamenti in Europa negli anni a venire."</i> — Il CEO di Nets, Bo Nilsson, ha commentato: <i>"L'operazione rappresenta un importante traguardo nel percorso di Nets per diventare un campione dei pagamenti in Europa [...]. Siamo entusiasti di poter unire le nostre forze con quelle di Nexi, con cui potremo insieme rappresentare un punto di riferimento per l'industria dei pagamenti e cogliere nuove opportunità di crescita in modo trasversale nel settore grazie alla nostra presenza in mercati strutturalmente attraenti [...], facendo leva sull'esperienza che Nets ha sviluppato nel servire una delle regioni d'Europa più avanzate da un punto di vista digitale"</i>. 		

Note: (1) 1 Luglio 2021; (2) PBS in Danimarca e BBS e Teller in Norvegia.

<ul style="list-style-type: none"> — Bidder: DiaSorin S.p.A. — Target: Luminex Corp. — Seller: market — Sector: diagnostica e life science — Stake: 100% — Closing date: Luglio 2021 — Bidder rationale: accelerare lo sviluppo tecnologico, rafforzare l'offerta di prodotto e migliorare il posizionamento negli U.S.A. <p style="text-align: center;">Deal value: USD 1,8 mld</p>	<div style="text-align: center;">  <h2 style="margin: 0;">DiaSorin</h2>  </div> <ul style="list-style-type: none"> — Fondata nel 1968 a Vercelli su iniziativa (JV) di Fiat e Montecatini, come Sorin Biomedica. Oggi DiaSorin è una multinazionale quotata nell'indice FTSE MIB (mkt cap ca. € 7,0mld), ed è leader globale nel campo della Diagnostica in Vitro (IVD). — DiaSorin sviluppa, produce e commercializza kit di reagenti utilizzati dai laboratori diagnostici ospedalieri e privati di tutto il mondo. È presente nei 5 continenti con 28 società, 4 branch, 5 siti produttivi, 5 centri di ricerca e oltre 2000 dipendenti. — L'ampia offerta di test diagnostici, resa disponibile attraverso continui investimenti in R&S, posiziona DiaSorin come il player con la più ampia gamma di soluzioni di specialità disponibili nel settore e identifica il Gruppo come lo "Specialista della Diagnostica". — DiaSorin ha registrato un fatturato di oltre €1 miliardo nel 2021, non considerando i ricavi derivanti dall'acquisizione di Luminex. 	<div style="text-align: center;">  <h2 style="margin: 0;">Luminex®</h2>  </div> <ul style="list-style-type: none"> — Luminex, quotata al NASDAQ, sviluppa, produce e distribuisce tecnologie proprietarie e prodotti per esami biologici con varie applicazioni nei settori della diagnostica e del life science. — Con oltre 900 clienti attivi e oltre 850 brevetti, Luminex è leader nella tecnologia Multiplex, settore con la crescita più rapida nel mercato della diagnostica molecolare. — Luminex offre, inoltre, soluzioni nel Life Science a supporto della ricerca e dello sviluppo clinico e farmaceutico (es. sviluppo di vaccini, ricerca sul cancro e malattie genetiche). — Luminex impiega circa 1140 persone e ha registrato un fatturato 2020 di circa USD 417 mln (78% di vendite realizzate in USA).
<ul style="list-style-type: none"> — In luglio 2021, DiaSorin ha completato l'acquisizione di Luminex per un prezzo in contanti pari a USD 37 per azione, pari ad un equity ed enterprise value di circa USD 1,8 mld. Il prezzo concordato rappresentava un premio di circa il 23,1% rispetto alla chiusura del giorno precedente alle indiscrezioni sulla vendita, del 30,6% e del 47,5% rispetto al prezzo medio ponderato sui volumi di 30 e 90 giorni precedenti. A seguito del closing, in data 14 luglio 2021, le azioni Luminex sono state delistate dal NASDAQ. — Il business di Luminex è complementare a quello di DiaSorin grazie al proprio portafoglio tecnologico best in class, al proprio posizionamento sul mercato statunitense, e all'estesa gamma di soluzioni life science, che supportano la ricerca e lo sviluppo in ambito clinico e farmaceutico, oltre che applicazioni diagnostiche di società partner con cui Luminex ha nel corso degli anni stabilito un solido rapporto commerciale. — L'acquisizione permette infatti a DiaSorin l'accesso alla tecnologia e al portafoglio multiplexing di Luminex, rafforzando l'offerta in questo settore anche negli Stati Uniti. L'ingresso di DiaSorin nel settore life science fortifica, inoltre, il proprio legame con la ricerca accademica e scientifica, con la prospettiva di anticipare futuri trend di mercato, creare occasioni di collaborazione di lungo termine con aziende biotecnologiche e farmaceutiche ed avendo la possibilità di sviluppare test basati sulla tecnologia multiplexing per futuri progetti di Value Based Care basati su algoritmi diagnostici. — Nel 2021 il Gruppo pst acquisizione ha registrato un fatturato pari a € 1,24mld ed un Adjusted EBITDA pari a €543 milioni, per cui Luminex contribuisce per soli sei mesi. — "L'acquisizione di Luminex rappresenta un passo importante della strategia di espansione DiaSorin, che inizia oggi una nuova fase del suo percorso di crescita, posizionandosi come un attore nel mercato diagnostico e life science in grado di offrire soluzioni sempre più sofisticate ai clienti in tutto il mondo, anche grazie all'integrazione della tecnologia multiplexing di cui Luminex è stata pioniera a livello globale" ha commentato Carlo Rosa, CEO di DiaSorin. "Il successo futuro del settore diagnostico e life science sarà sempre più determinato dalla capacità di innovare attraverso tecnologie e soluzioni all'avanguardia; per questo riteniamo che Luminex sia l'asset perfetto per intraprendere questo nuovo percorso di crescita, che ci vedrà diventare ancora più competitivi sulla scena internazionale. Ora ci aspetta un progetto di integrazione culturale nel quale le persone di DiaSorin e Luminex sapranno impegnarsi con cuore, passione, intraprendenza e professionalità". 		

<ul style="list-style-type: none"> — Bidder: Amplifon S.p.A. — Target: Bay Audio Pty Ltd — Seller: Peter e Anya Hutson e altri azionisti di minoranza — Sector: hearing care retail — Stake: 100% — Closing date: 1 ottobre 2021 — Bidder rationale: rafforzare il posizionamento competitivo nel mercato chiave australiano. 	<p>Bidder</p>  	<p>Target</p>  
<p>Deal value: circa €340 mln</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Fondata nel 1950 da Algernon Charles Holland, Amplifon è leader globale del mercato retail dell'hearing care e offre prodotti e servizi per l'udito innovativi e altamente personalizzati — Amplifon ha sede a Milano, impiega 18,600 dipendenti e opera attraverso una rete di oltre 9.200 punti vendita in 25 Paesi nei 5 continenti — Amplifon è quotata alla Borsa di Milano (capitalizzazione di mercato di circa €8 mld) e nel 2021 ha registrato ricavi consolidati pari a €1,95 mln e un margine EBITDA del 24,8%. — La società è cresciuta rapidamente nel corso degli anni anche grazie alle numerose acquisizioni effettuate sui mercati mondiali. 	<ul style="list-style-type: none"> — Bay Audio, fondata nel 2007, è controllata dagli azionisti di maggioranza Peter e Anya Hutson, già fondatori di Bay Audiology in Nuova Zelanda (parte del Gruppo Amplifon dal 2010). — Bay Audio dispone di un network di oltre 100 punti vendita <i>full-time</i> collocati sulla Costa Orientale del paese e fa leva su un modello di business distintivo che attrae traffico spontaneo in centri commerciali premium localizzati in aree urbane. Impiega circa 500 dipendenti e collaboratori di cui circa l'85% relativi alla rete di vendita. — Bay Audio ha registrato ricavi di circa €65 mln con un margine EBITDA di circa il 30%. Il tasso medio annuo di crescita dei ricavi nel periodo 2016-2021 ha superato il 20%. — L'innovativo modello retail e l'eccellenza nel servizio al cliente permettono a Bay Audio di essere ben posizionata nella fascia alta del mercato, rivolgendosi anche a consumatori più giovani rispetto alla media del settore.
<ul style="list-style-type: none"> — L'acquisizione di Bay Audio da parte di Amplifon è stata annunciata a luglio 2021 e perfezionata ad ottobre 2021, a seguito delle approvazioni da parte dell'autorità antitrust australiana e del <i>Foreign Investment Review Board</i> australiano. — Il controvalore dell'operazione è stato pari a circa AUD 550 mln (circa €340 milioni), su base cash e <i>debt free</i>. — L'acquisizione di Bay Audio rappresenta un'operazione di carattere strategico per Amplifon, perfettamente allineata alla strategia di crescita della Società per rafforzare ulteriormente la propria posizione nel mercato chiave australiano. L'operazione ha complementato perfettamente l'attuale presenza di Amplifon in Australia, creando una piattaforma ideale insieme ad Amplifon e Attune (acquisita nel 2020), per offrire la più alta qualità nei servizi per la cura dell'udito nel Paese. Sono attese circa AUD 8 mln (circa €5 mln) di sinergie annue a livello di EBITDA dal 2023. — <i>“La combinazione dell'innovativo e complementare modello di business di Bay Audio, il suo posizionamento premium e il suo attraente profilo finanziario caratterizzato da forte crescita e redditività ci permetterà di creare, con Amplifon e Attune, formidabili nuove opportunità per crescere e generare valore per tutti i nostri stakeholders, creando al contempo una piattaforma unica per offrire la più alta qualità di prodotti e servizi per l'udito in Australia”</i> commenta Enrico Vita – CEO di Amplifon. — <i>“Sono lieto che Bay Audio entri a far parte del Gruppo Amplifon e si ricongiunga al business di Bay Audiology in Nuova Zelanda. Sia Bay Audio che Amplifon sono eccellenti operatori del settore con una straordinaria attenzione all'esperienza del cliente e allo sviluppo delle proprie persone”</i> afferma Peter Hutson – fondatore di Bay Audio. 		



Operazioni Italia su Italia

- **Bidder:** Castor S.p.A (ION)
- **Target:** Cerved Group S.p.A.
- **Seller:** Società Quotata
- **Sector:** Other Financials/Business Services
- **Stake:** 100%
- **Closing date:** 14/09/2021
- **Delisting:** 09/02/2022
- **Principali razionali del deal:**
Sinergie di scala e di scopo;
Accelerazione dell'innovazione dei prodotti e miglioramento dell'efficienza operativa. Potenziali sinergie commerciali.

Deal value:
€2,6 mld

Bidder



- ION è uno dei **più grandi operatori FinTech** sul mercato a livello internazionale.
- E' stato fondato nel 1999 ed è controllato dall'imprenditore **Andrea Pignataro**.
- ION è una Holding di investimento a capitale permanente con focus su **financial technology, software automation e data and analytics**.
- ION opera attraverso 5 divisioni: **ION Markets, ION Analytics, ION Corporate, Cedacri e Cerved**.
- Serve più di **25,000 clienti** al mondo; ION è cresciuta organicamente e inorganicamente, avendo completato circa 31 acquisizioni con più di **\$16 mld** di capitale investito.
- Nel 2021, il Gruppo ha registrato oltre **\$3 miliardi di ricavi, \$2 miliardi di EBITDA (incluse Cerved e Cedacri)**.

Target



- Cerved nasce nel 1974 come centro di elaborazione dati delle Camere di Commercio del Veneto.
- Il Gruppo Cerved è oggi il **più grande Information Provider in Italia** e una delle **principali agenzie di rating in Europa** ed opera in tre aree di attività distinte: **risk Intelligence, marketing intelligence e credit management**.
- Grazie all'integrazione di altre realtà come Centrale dei Bilanci, Lince, Databank, Finservice, Honyvem, Consit, Jupiter e Recus, oggi è una realtà solida e dinamica, leader di mercato da oltre 40 anni.
- Nel 2014, il Gruppo si è quotato al **MTA di Borsa Italiana**, diventando una delle poche public company italiane, con l'intero azionariato rappresentato dal mercato.
- A fine 2020, Il Gruppo aveva un fatturato di **€486 mln ed un EBITDA reported pari a €204 mln**.

- L'8 marzo 2021, Castor, Società controllata del Gruppo ION, comunica di aver assunto la decisione di promuovere un'Offerta Pubblica di Acquisto volontaria avente ad oggetto la totalità delle azioni ordinarie di Cerved Group S.p.A, ivi incluse le azioni proprie direttamente o indirettamente detenute dall'Emittente, per un corrispettivo di €9,50 per ciascuna azione.
- Il 26 agosto 2021, l'Offerente rende noto l'incremento del corrispettivo dell'Offerta da €9,50 a €10,20 per ciascuna azione. Il Corrispettivo, come incrementato, incorpora: (i) un premio pari al 44,9% rispetto al prezzo ufficiale delle azioni alla data del 5 marzo 2021, giorno di borsa aperta antecedente l'8 marzo 2021, data di annuncio dell'Offerta; e (ii) un premio pari al 53,6% rispetto alla media aritmetica ponderata dei prezzi ufficiali registrati dalle azioni nei dodici mesi precedenti la data di annuncio. L'esborso massimo, nel caso in cui fossero portate in adesione tutte le 195.274.979 azioni oggetto dell'Offerta, incluse le azioni proprie, e calcolato sulla base del Corrispettivo come incrementato, sarebbe pari a €1.991.804.786.
- Il 14 settembre 2021 le adesioni all'OPA volontaria promossa da Castor raggiungono circa l'80% del capitale sociale di Cerved, superando ampiamente la soglia minima del 66,67% che consente di disporre di diritti di voto sufficienti per approvare la delibera di Fusione funzionale al Delisting. Nel corso dei mesi di novembre e dicembre Castor incrementa la propria partecipazione. In data 24 dicembre 2021 viene pubblicato il prospetto di Obbligo di Acquisto e a conclusione dello stesso Borsa Italiana ha disposto che le azioni dell'Emittente siano sospese dalla negoziazione su Euronext Milano nelle sedute del 7 e 8 febbraio 2022 e revocate dalla quotazione e negoziazione a partire dalla seduta del 9 febbraio 2022. A seguito della procedura di Sell-Out e Squeeze-Out promossa, Castor S.p.A. arriva a detenere il 100% di Cerved Group S.p.A..
- Il 9 dicembre 2021, l'assemblea straordinaria di Cerved Group e l'Amministratore Unico di Castor approvano il progetto di fusione «inversa» per incorporazione di Castor (controllante) in Cerved Group (controllata) e l'adozione di un nuovo statuto sociale con efficacia dalla data di revoca delle azioni di Cerved Group dalla quotazione sull'Euronext Milan.
- L'operazione consente a Cerved di crescere a livello internazionale. In particolare, questa evoluzione riguarderà sia l'attività di business information, che è uno dei core business di ION, sia l'attività di credit management che sinora ION non conduceva. Cerved Credit Management potrebbe essere usata come piattaforma di espansione internazionale e di consolidamento del settore per conquistare un maggior numero di target in Europa attivi nella gestione del credito non-performing e Utp.

Moncler S.p.A. - Sportswear Company S.p.A.

<ul style="list-style-type: none"> — Bidder: Moncler S.p.A. — Target: Sportswear Company S.p.A. — Seller: Carlo Rivetti (70%); Temasek (30%) — Sector: abbigliamento — Stake: 100% — Closing date: 31 marzo 2021 — Bidder rationale: ingresso nel luxury streetwear, destagionalizzazione delle vendite, maggior esposizione al ready to wear maschile e creazione di un polo del nuovo lusso. 	<div style="text-align: center;">   </div> <ul style="list-style-type: none"> — Fondata nel 1952 a Monestier-de-Clermont, Grenoble, Moncler è stata rilevata nel 2003 da Remo Ruffini, attuale Presidente e AD. — Ricerca tecnologica e continua sperimentazione stilistica hanno da sempre caratterizzato il marchio che si è conquistato un posizionamento unico, fuori da mode e convenzioni. — Moncler distribuisce sui mercati internazionali attraverso negozi monomarca, e-commerce, negozi multibrand e department store in 75 Paesi. Ad oggi il network di negozi monomarca è composto da 219 negozi retail e 63 negozi wholesale. — Con circa 4.100 dipendenti, Moncler ha registrato un fatturato 2020 di €1.440 mln: 9% in Italia, 27% EMEA, 16% Americhe e 48% in Asia e Resto del Mondo. Il canale retail rappresenta il 77% delle vendite mentre il 23% è generato dal canale wholesale. — Moncler è quotata all'Euronext dal 2013 con una capitalizzazione di mercato di €12,4 mld al 9 marzo 2022. 	<div style="text-align: center;">   </div> <ul style="list-style-type: none"> — Stone Island, con sede operativa a Ravarino (Modena), è un marchio di abbigliamento maschile informale, nato nel 1982 e diventato simbolo della ricerca estrema su fibre e tessuti, attraverso la continua sperimentazione di tinture e trattamenti sul capo finito ("tinto capo"). — Cultura della ricerca, sperimentazione, funzione d'uso sono alla base della matrice che da sempre definisce il marchio Stone Island che combina luxury, sportswear e streetwear. — Nel 2020 Stone Island ha generato un fatturato di €240 mln (28% in Italia, 52% Europa e 20% nel Resto del Mondo). — Il canale wholesale rappresenta il 78% del fatturato mentre il restante 22% è stato generato dal canale online e da una rete di 24 negozi gestiti direttamente. — Stone Island impiega oltre 300 persone.
<p style="text-align: center;">Deal value: €1,15 mld</p>		

- A Marzo 2021, Moncler ha acquisito Sportswear Company, Società che detiene il marchio Stone Island dall'AD Carlo Rivetti e dall'investitore statale di Singapore Temasek. Il corrispettivo di €1,15 mld è stato versato per cassa dall'Acquirente. L'operazione valuta la target 16,6x l'EBITDA 2020A (di €68 mln) e 13,5x l'EBITDA 2021E. Il 26 marzo, inoltre, Moncler ha approvato l'aumento di capitale riservato ai Soci di Stone Island, realizzando così, proprio in vista della fase finanziaria conclusiva, tutte le condizioni sospensive dell'operazione, al termine della quale la famiglia Rivetti è entrata come Socio di minoranza e Rivetti è entrato a far parte del CDA del Gruppo.
- Remo Ruffini e Carlo Rivetti consolidano così la loro visione e mettono a fattor comune culture imprenditoriali, manageriali e creative, oltre al loro know-how tecnico di prodotto per rafforzare la competitività dei brand Moncler e Stone Island nel pieno rispetto delle identità e dell'autonomia dei marchi accelerando il percorso di sviluppo di entrambe le aziende. Moncler metterà a disposizione di Stone Island conoscenze ed esperienze per valorizzarne il grande potenziale di crescita in particolare nei mercati americano ed asiatico e nel canale DTC (Direct to Consumer), oltre a condividere la cultura della sostenibilità che ha permesso all'azienda, per il secondo anno consecutivo, di posizionarsi al primo posto come Industry Leader del settore "Textile, Apparel & Luxury Goods" negli indici Dow Jones Sustainability World and Europe.
- L'obiettivo dell'operazione è sviluppare insieme una nuova visione di lusso. Uniti dalla filosofia "beyond fashion, beyond luxury", i due Brand italiani rafforzeranno, infatti, la loro capacità di essere interpreti delle evoluzioni dei codici culturali delle nuove generazioni consolidando il loro posizionamento all'interno del segmento del nuovo lusso. Un concetto caratterizzato da esperienza, inclusività, senso di appartenenza ad una comunità e contaminazione di significati e mondi diversi come quello dell'arte, della cultura, della musica e dello sport.
- Remo Ruffini, Presidente e AD di Moncler commenta: *"Da sempre ho lavorato per costruire un Brand forte, dove unicità e vicinanza con il consumatore sono stati i principali cardini di uno sviluppo sempre oltre le mode e le convenzioni. La condivisione di una stessa visione ci porta oggi ad unirli a Stone Island per disegnare insieme il nostro futuro. Guidata da un imprenditore di riconosciuto valore, Stone Island è una Realtà di grande successo che ha costruito una relazione fortissima con la sua community, offrendo un prodotto molto distintivo, frutto di competenze tecniche uniche e di una grande chiarezza di posizionamento. Una storia di eccellenza italiana. I brand Moncler e Stone Island vogliono proporre alle nuove generazioni un nuovo concetto di lusso, lontano dai canoni tradizionali in cui i giovani non si riconoscono più. Quello in cui crediamo è un universo aperto e partecipativo, che vive di community, esperienza e di scambi culturali, dove la comunicazione è sempre interazione e dove l'aspirazionalità va oltre il possesso per diventare "essere parte", "appartenere". È un'unione – continua Remo Ruffini – che si concretizza in un momento difficile per l'Italia e per il mondo, quando tutto sembra incerto e imprevedibile. Credo però che sia proprio in questi momenti che si debbano stimolare nuove energie e nuove ispirazioni per progettare il domani. È un'unione di due Brand italiani con gli stessi valori, lo stesso rigore gestionale, la stessa passione per l'innovazione, lo stesso amore per le proprie persone e la stessa voglia di futuro. La celebrazione della resilienza di un Paese che nessuna crisi potrà mai fermare."*

<ul style="list-style-type: none"> — Bidder: Italian Wine Brands S.p.A. — Target: Enoitalia S.p.A. — Seller: famiglia Pizzolo — Sector: produzione e distribuzione vini — Stake: 100% — Closing date: 17 giugno 2021 — Bidder rationale: creazione del primo gruppo vitivinicolo privato italiano. 	<p>Bidder </p>	<p>Target </p>
<p>Deal value: €150,5 mln</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Italian Wine Brands (IWB), quotata all'AIM di Borsa Italiana (mkt cap €340 mln) è tra i principali player nella produzione, distribuzione e vendita di vini italiani di elevata qualità a marchio proprio. — IWB distribuisce i propri marchi su scala globale nei diversi canali di vendita: online, grande distribuzione, Ho.re.ca. — IWB produce circa 60 milioni di bottiglie all'anno, e dispone di oltre 50 marchi di proprietà. Tra le etichette di punta di IWB ci sono barolo, amarone, prosecco e primitivo di Manduria. Le materie prime provengono da una rete diversificata di oltre 200 agricoltori. Gli impianti storici di vinificazione, affinamento e di imbottigliamento sono nelle Langhe. Ulteriori cantine si trovano in Puglia e Veneto. — Nel 2020 ha realizzato un fatturato di €204 mln di cui oltre l'80% realizzato all'estero e un EBITDA adj. di €25,6 mln (+41% rispetto al 2109) con mercati chiave: Svizzera, Germania, Italia, UK. 	<ul style="list-style-type: none"> — Fondata nel 1986 dalla famiglia Pizzolo, Enoitalia è uno dei principali produttori vinicoli italiani con sede in provincia di Verona e impianti produttivi all'avanguardia nel veronese e vicentino. — Enoitalia dispone di una solida piattaforma di distribuzione commerciale e ha un ottimo posizionamento nella produzione e distribuzione di prosecco, vini spumanti di marca, frizzanti e fermi, bianchi e rossi. — Enoitalia opera principalmente con marchi propri e vende alle più grandi catene di vendita internazionali al dettaglio e ho.re.ca. — Enoitalia è il primi tre produttori di vino in Italia e il secondo produttore di prosecco con oltre 40 milioni di bottiglie vendute all'anno. — Con oltre €200 mln di fatturato, 111 milioni di bottiglie vendute in oltre 80 paesi nel mondo. L'export rappresenta l'80% del fatturato: UK, Italia, Germania, USA e rappresentano i mercati chiave.
<ul style="list-style-type: none"> — A Luglio 2021, IWB ha acquisito il 100% del capitale di Enoitalia sulla base di un Equity Value complessivo pari ad €150,5 mln corrisposto per cassa alla data del closing. L'operazione è stata finanziata attraverso: <ul style="list-style-type: none"> - l'emissione da parte di IWB di un Bond Senior Unsecured 2,5%, 6 anni, dell'importo complessivo di €130,0 mln, sottoscritto da primarie istituzioni finanziarie italiane ed estere, tra cui anche Cassa Depositi e Prestiti; - il reinvestimento in IWB da parte di Gruppo Pizzolo, holding di famiglia e socio di maggioranza di Enoitalia, di complessivi €45,5 mln mediante la sottoscrizione di n. 1.400.000 azioni ordinarie IWB di nuova emissione a un prezzo di €32,50 cadauna, arrivando a detenere una partecipazione complessivamente pari al 15,91% del capitale sociale di IWB. — L'operazione consente a IWB di completare l'offerta di prodotti e brand (IWB è forte sui rossi, mentre Enoitalia è leader nello spumante e vino bianco), di ottenere una maggior diversificazione territoriale delle vendite (senza particolari sovrapposizioni), di entrare nel canale Ho.Re.Ca. in UK e negli Stati Uniti, di rafforzare la vinificazione interna e la capacità di imbottigliamento senza dover sostenere significativi investimenti e di raddoppiare i volumi con sinergie produttive e commerciali con una maggior competitività del Gruppo. — L'integrazione ha creato il primo Gruppo vitivinicolo privato italiano per dimensione, con ricavi aggregati 2021 pari a €408,3 mln. — L'ingresso della famiglia Pizzolo nell'azionariato di Italian Wine Brands ha garantito inoltre un pieno allineamento di interessi tra gli azionisti e il top management nonché la condivisione di un percorso di crescita del gruppo che veda messi a fattor comune le rispettive culture imprenditoriali, manageriali e creative, oltre al relativo know-how, per rafforzarne la competitività e accelerarne il percorso di sviluppo. 		



Premio Speciale Finanza per la Crescita

Descrizione del Gruppo

Conto Economico (€mn)	2018A	2019A	2020A	CAGR
Ricavi	1.612	1.710	1.664	1,60%
<i>Variazione Annuale %</i>	<i>2,68%</i>	<i>6,08%</i>	<i>-2,69%</i>	
EBITDA	195	209	227	7,89%
<i>EBITDA Margin %</i>	<i>12,10%</i>	<i>12,22%</i>	<i>13,64%</i>	
EBIT	127	134	149	8,32%
<i>EBIT Margin %</i>	<i>7,88%</i>	<i>7,84%</i>	<i>8,95%</i>	
Risultato Netto	82	89	97	8,76%

Stato Patrimoniale (€mn)	2018A	2019A	2020A
Attivo Fisso	675	781	733
CCN Commerciale	177	182	129
Altre attività/passività	(290)	(274)	(272)
Capitale Investito Netto	562	689	590
Posizione finanziarie netta	98	167	144
Patrimonio Netto	464	522	447
Risultato Netto	562	689	591

Dati 2021A, pubblicati ad inizio marzo sul sito, sezione investor Relations

Overview del Gruppo

- Il gruppo Ariston è un gruppo internazionale, attivo nel mercato globale del comfort termico per ambienti domestici, commerciali e industriali.
- Il Gruppo è presente in tre settori con marchi leader e un'ampia offerta di prodotti e servizi del comfort termico, dei bruciatori e dei componenti.
- Ariston Group gode di una forte e consolidata presenza in Europa e nei Paesi emergenti, nonché di una posizione sempre più solida in Nord America.
- Nel 1930 Aristide Merloni fonda le Industrie Merloni nelle Marche; negli anni '60 e '70 in cui inizia la produzione di bombole per gas e scaldacqua elettrici. Nasce il marchio Ariston.
- La mission di Ariston Group è quella di essere il partner globale di riferimento, con l'offerta più completa di soluzioni efficienti e sostenibili per il riscaldamento di acqua e ambienti che rispettino il pianeta.
- Ariston Thermo conta ad oggi oltre 70 società e 6 uffici di rappresentanza in 42 Paesi, 26 siti produttivi e 25 centri di competenza R&D in 4 continenti, 150 Paesi di distribuzione e impegna oltre 7.400 dipendenti.
- In linea con gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile adottati dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite, il Gruppo Ariston mira a raggiungere nel 2022 più dell'80% dei ricavi da prodotti rinnovabili ad alta efficienza, ad evitare più di 3mln di tonnellate di CO2 grazie alle tecnologie più evolute ed a portare il comfort dove è difficile o persino impossibile trovarlo.

Soluzioni e marchi del Gruppo

Soluzioni



Riscaldamento ambiente



Riscaldamento dell'acqua sanitaria



Buciatori



Componenti



Marchi

Ariston: soluzioni avanzate per il riscaldamento degli ambienti e dell'acqua.

Elco: sviluppa tecnologie per bruciatori, caldaie a condensazione e impianti solari.

Chaffoteaux: offre una gamma di soluzioni multi-energia per il riscaldamento e la produzione di acqua calda, sfruttando le più recenti innovazioni tecnologiche per il rendimento energetico, la gestione delle risorse e il risparmio.

CaloRex: fornisce soluzioni all'avanguardia per il riscaldamento dell'acqua in Messico.

NTI: leader nella tecnologia a condensazione in Nord America e leader di mercato in Canada nel settore delle caldaie a condensazione.

HTP Comfort Solutions: produce prodotti e componenti altamente efficienti per il riscaldamento dell'acqua e degli ambienti.

ATAG: offre soluzioni innovative nel campo delle tecnologie energetiche durevoli, come le caldaie ad alta efficienza.

Chromagen: ...

Racold: fornisce soluzioni per il riscaldamento dell'acqua in India; produce scaldacqua da oltre 60 anni.

Thermowatt produce componenti innovativi e di alta qualità per il settore delle apparecchiature elettriche.

Azionariato e struttura del Gruppo



ARISTON Group nel mondo



5 continenti

70 società operative e
uffici di presenza diretta
in **43** Paesi

8.000 dipendenti

25 siti produttivi

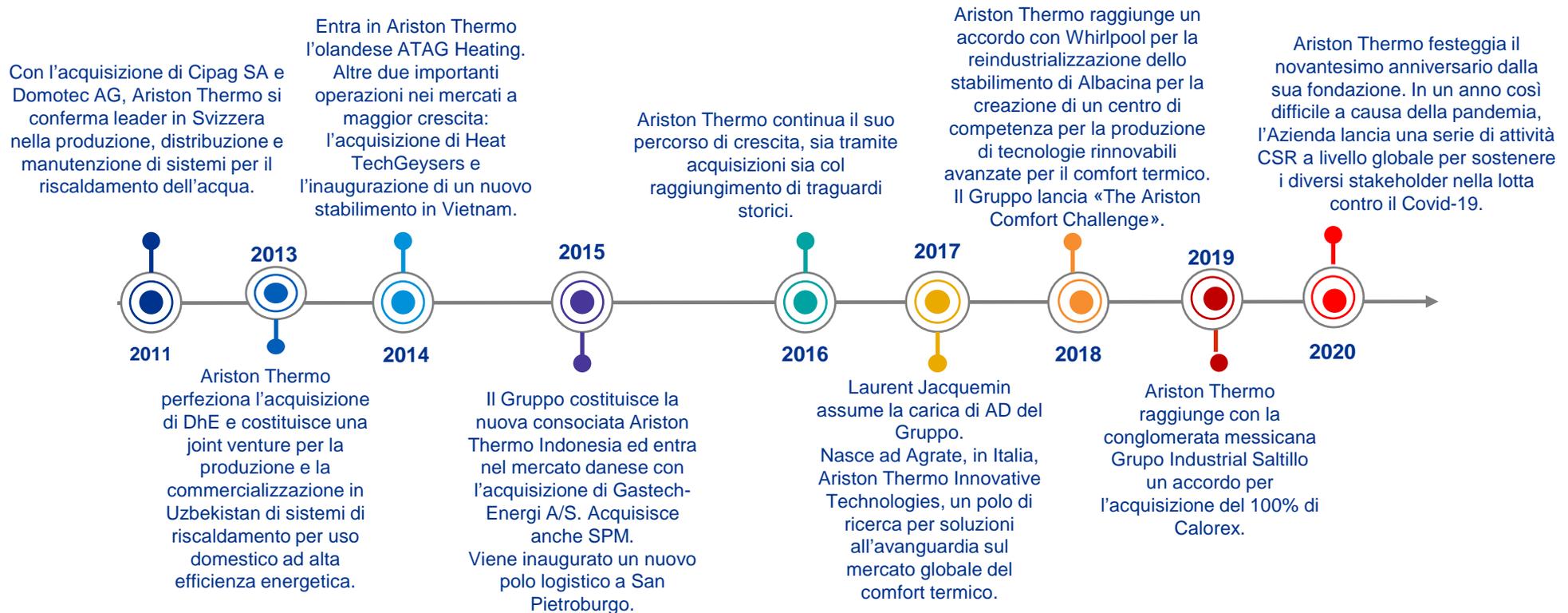
26 centri di competenza e

150 Paesi di distribuzione

La storia del Gruppo (1/2)



La storia del Gruppo (2/2)



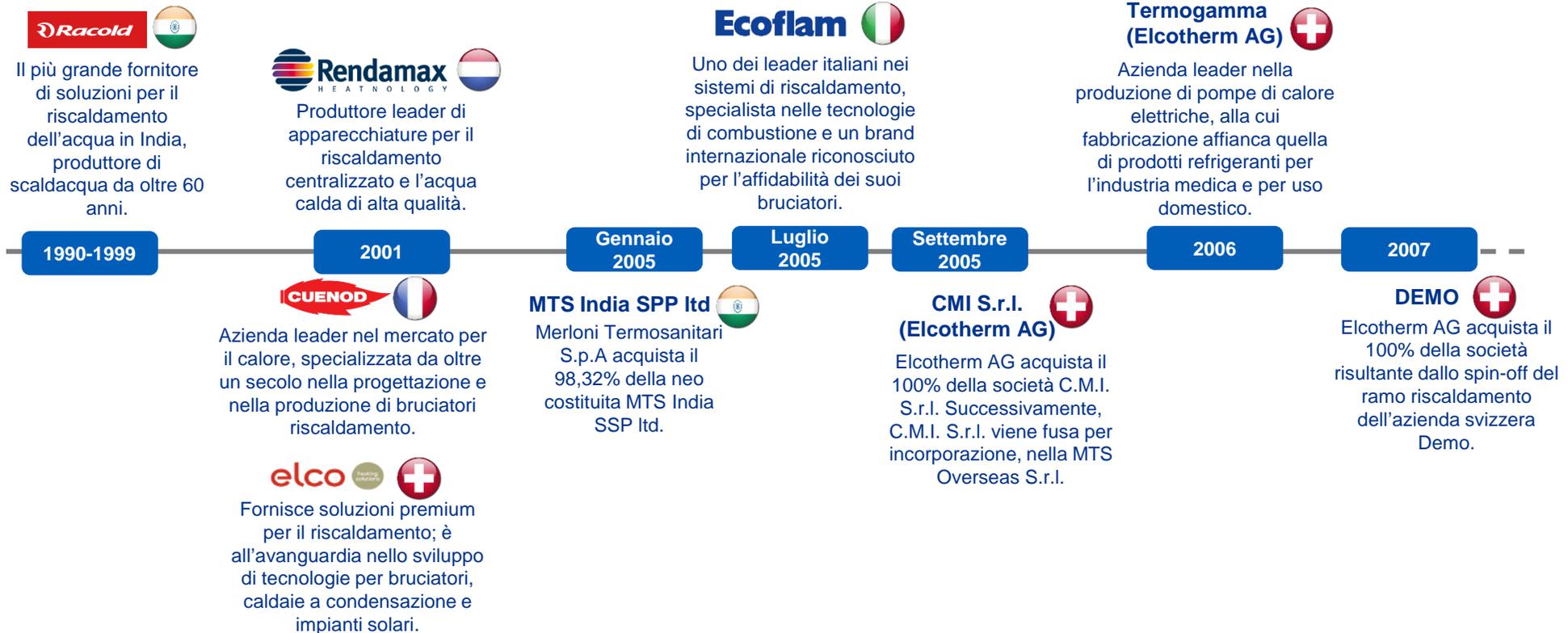
Le principali acquisizioni 1990-2022 - Riepilogo

Ariston Group - M&A Acquisition						
Anno	Geografia	Target	Naz.T	Bidder	Quota	Euro/000
2022	VE	Chromagen Ltd	Israele	Ariston Thermo S.p.A.	100,0%	n.d.
2021	VE	Haas Heating BV	Paesi Bassi	Ariston Thermo S.p.A.	24,5%	n.d.
2020	VE	Kesselheld GmbH	Germania	Elco International GmbH (Ariston Thermo S.p.A.)	80,0%	n.d.
2019	VE	Calentadores de América, S.A. de C.V. (Calorex), Fluida SA de CV, Ingis SA de CV-Property	Messico	Ariston Thermo S.p.A.	100,0%	127.433
2018	VI	Novapower R1 Srl	Italia	Ariston Thermo S.p.A.	100,0%	n.d.
2018-2020	VI	BCE S.r.l.	Italia	Ecoflam Bruciatori SpA	100,0%	n.d.
2017-2020	VE	Ariston Thermo USA LLC (formerly HTP Comfort Solutions)	USA	Ariston Thermo Group S.p.A.	82,8%	n.d.
2017	VE	Atmor	Israele	Ariston Thermo Group S.p.A.	n.d.	n.d.
2016-2020	VE	NY Thermal Inc	USA	Ariston Thermo Canada Ltd	100,0%	n.d.
2015	VE	Gastech-Energi A/S	Danimarca	Ariston Thermo S.p.A.	100,0%	n.d.
2015	VE	SPM	Francia	Ariston Thermo S.p.A.	70,0%	6.505
2014-2019	VE	ATAG Heating Group B.V.	Paesi Bassi	Ariston Thermo S.p.A.	100,0%	80.000
2014	VE	Heat Tech Geysers (Pty) Ltd.	South Africa	Ariston Thermo S.p.A.	68,95%	n.d.
2013	VI	DhE Srl	Italia	Ariston Thermo S.p.A.	80,0%	n.d.
2011	VE	Cipag SA	Svizzera	Ariston Thermo S.p.A.	n.d.	n.d.
2011	VE	Domotec AG	Svizzera	Ariston Thermo S.p.A.	n.d.	n.d.
2010-2015	VE	MHS Boilers Ltd	UK	Ariston Thermo S.p.A.	100,0%	6.792
2009: MTS Group ha cambiato il proprio nome in Ariston Thermo Group						
2007	VE	Demo (Spin-off ramo riscaldamento)	Svizzera	Merloni Termo Sanitari S.p.A.	100,0%	n.d.
2006	VE	Termogamma (Elcotherm ag)	Svizzera	Merloni Termo Sanitari S.p.A.	100,0%	n.d.
2005	VE	C.M.I. srl (Elcotherm ag)	Svizzera	Merloni Termo Sanitari S.p.A.	100,0%	27.500
2005	VE	MTS India SSP Ltd	India	Merloni Termo Sanitari S.p.A.	98,3%	1.024
2005	VI	Ecoflam Bruciatori SpA	Italia	Merloni Termo Sanitari S.p.A.	66,7%	12.625
2001	VE	Rendamax	Francia	Merloni Termo Sanitari S.p.A.	n.d.	n.d.
2001	VE	Elco	Svizzera	Merloni Termo Sanitari S.p.A.	n.d.	n.d.
2001	VE	Cuenod sas	Francia	Merloni Termo Sanitari S.p.A.	n.d.	n.d.
1990-1999	VE	Racold	India	Merloni Termo Sanitari S.p.A.	n.d.	n.d.
Totale operazioni		26				
Totale con controvalore		7			Controvalore	261.879

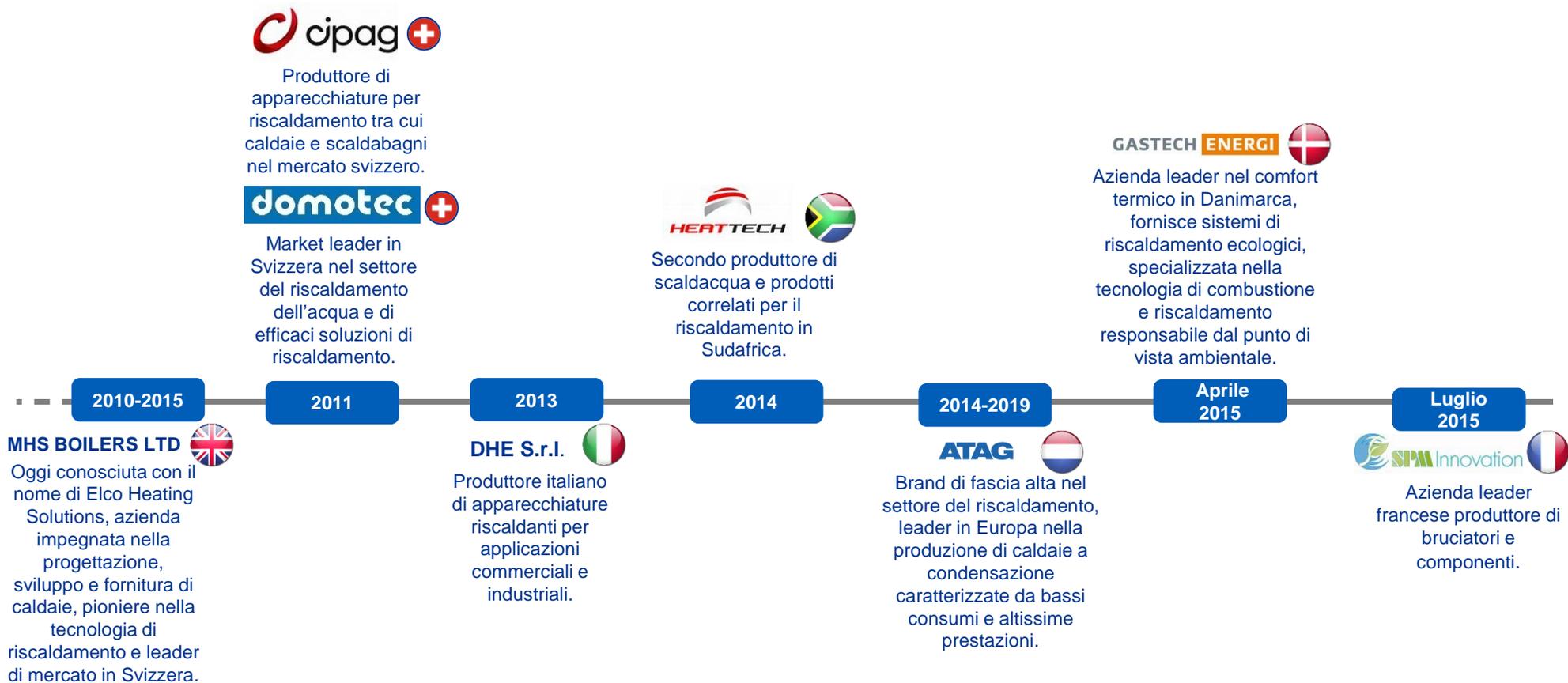
Le principali acquisizioni 1990-2007

M&A Strategy:

- Acquisizioni di marchi storici leader nei settori del comfort termico, dei bruciatori e dei componenti.
- Acquisizioni crossborder di aziende operanti nel settore del riscaldamento per proseguire un percorso di crescita globale.



Le principali acquisizioni 2010-2015



Le principali acquisizioni 2016-2022

NTI 
 Azienda leader nella tecnologia a condensazione in Nord America e leader di mercato in Canada nel settore delle caldaie a condensazione.

HTP 
 Marchio solido sul mercato americano del comfort termico ad alta efficienza.

NovaPower 
 Azienda italiana operante nel settore delle energie rinnovabili dal 2008.

Kesselheld 
 Azienda con sede in Germania impegnata nell'installazione del riscaldamento domestico e nella manutenzione dei sistemi di riscaldamento.

Chromagen 
 Con sede in Israele, pioniere nella creazione di energia solare per il riscaldamento dell'acqua.



ATMOR 
 Con sede in Israele, uno dei principali produttori di scaldacqua elettrici istantanei nel mondo, per uso residenziale e commerciale.

BCE S.r.l 
 Produttore italiano di una vasta gamma di bruciatori industriali, sistemi di combustione, riscaldatori d'aria e ossidatori termici per il mercato energetico e petrolchimico dagli anni 70.

Calo-Rex 
 Un buen baño te cambia el día.
 Azienda leader in Messico nelle soluzioni per il riscaldamento dell'acqua, per il settore commerciale e residenziale.

HAAS HEAT 
 heating as a service
 Start-up che opera nel settore del riscaldamento nei Paesi Bassi.

m&a award

un'iniziativa promossa da:



**FINEUROP
SODITIC**
Since 1998

con il patrocinio di:



Università
Bocconi
MILANO

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

Classeditori