



Castelfranco Veneto, 29 settembre 2025

Stefano Taioli – *Amministratore Delegato*

Stefano Vitali – *Direttore Generale*

Il Documento è stato predisposto a scopo informativo e illustrativo e contiene informazioni puramente indicative; pertanto, il Documento non costituisce in alcun modo un'offerta al pubblico di prodotti finanziari, né un consiglio o una raccomandazione di acquisto o vendita di un qualsiasi prodotto finanziario.



Chi siamo



ABC Company in qualità di società benefit si impegna a diffondere e promuovere la cultura finanziaria nelle PMI



BoD & Team

Board of Directors



Stefano Taioli
CEO



Marco Ruini
Managing Partner



Mattia Ravizza
Managing Partner



Giorgio Ruini
Chairman



Lisa Vascellari Dal Fiol
Lead Independent Director



Claudio Bulgarelli
Independent Director



Alessandro Squeri
Independent Director

Team



Stefano Vitali
General Manager



Mario Saccone
Group CFO



Stefan Miskin
Head of Advisory



Enrico Sobacchi
Responsabile Business Development Advisory



Faustino Galeotti
Investment & Relationship Manager



Lorenzo Del Forno
Senior Investment Analyst & Investor Relator



Andrea Maggioni
Senior Investment Analyst



Michele Bazzocchi
Investment Analyst



Emanuele Ceriello
Executive Manager – M&A, Structured Finance



Maria Grazia Alamia
Executive Assistant



Advisory Board



Romina Guglielmetti
Senior Partner
Starclex



Alessandro Capogrosso
Partner
Pedersoli/Gattai



Giuseppe Donvito
Partner
P101



Hoang Hai Pham
Executive Director
Italian CoC in Vietnam



Mauro Silva
Co-owner
Lares Asset Management



Nazzareno Gorni
CEO,
Growens



Riccardo Bruno
Founder & Managing Partner
Capital Insight Partners



Carlo Bellavite Pellegrini
Fondatore e Socio
Studio Bellavite Pellegrini & Ass.



Alessandro Potestà
Amministratore Delegato
Quaestio Capital SGR



Luciano Rodighiero
Senior Advisor



Fabio Salvati
Consulente di Impresa,
Strategia, Marketing e M&A



Claudio Calabi
Presidente di Risanamento
S.p.A.



Andrea Novello
Imprenditore e Senior Advisor



Maurizio Camurani
Digital Ambassador



Antonio Massardo
Founder & Partner Lmp
Finance



Maurizio Fatarella
General Manager
PagoPA



Il mercato delle acquisizioni in Italia



	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
M&A	77%	74%	70%	66%	67%	68%	61%
Private Equity	23%	26%	30%	34%	33%	32%	39%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%



Il mercato in generale

Quesito fondamentale:

- Capitali privati o credito bancario?

Vantaggi dei Private Investments (PE e Club Deal):

- Attività ad alta intensità di capitale che richiedono risorse stabili (equity) e non esclusivamente debito bancario
- Investitore privato come catalizzatore per l'**evoluzione della struttura organizzativa** e manageriale con elevati standard di gestione
- **Governance rigorosa e trasparente** che genera disciplina e visione di lungo periodo



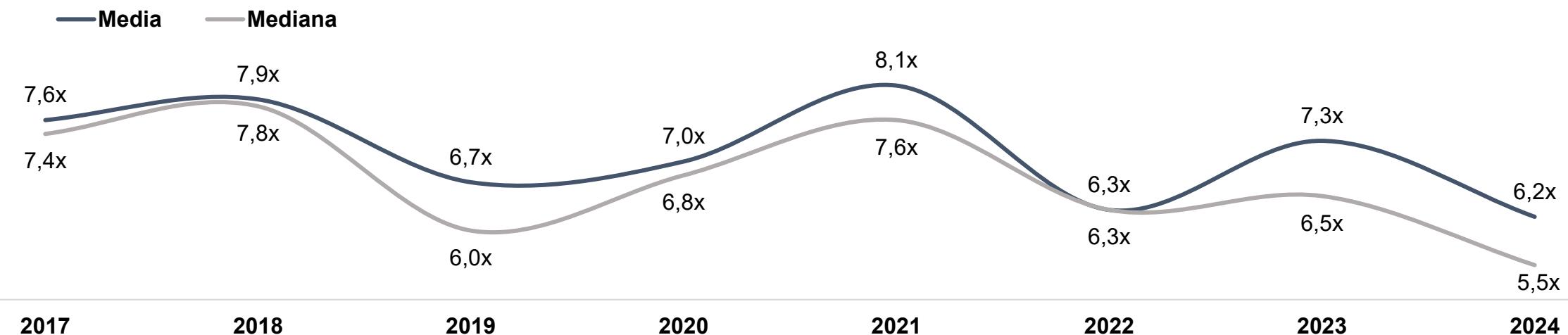
Il Private Investment incorpora una **lettura strategica indipendente e critica** vicina alla mentalità imprenditoriale volta alla crescita



Club Deal: i numeri del mercato

	Ante 2018	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Target acquisite	20	13	24	20	31	37	60	33
Add-ons	5	4	7	8	19	46	41	25
Totale operazioni	25	17	31	28	50	83	101	58
Partecipazioni in portafoglio	33	26	49	68	95	126	181	207

Multipli EV/EBITDA acquisizioni





Origine del Club Deal



Il **Club Deal** è una forma di **investimento collettivo**, che prevede un'aggregazione di operatori e investitori, generalmente privati, per acquisire congiuntamente quote di partecipazione in società

Lo sviluppo del modello **Club Deal** in Italia è motivato principalmente da 3 fattori, 2 legati alla domanda e 1 all'offerta:

1. crescente preferenza dei grandi patrimoni familiari (HNWI) per la **gestione diretta dei propri capitali**
2. DNA industriale dei Family Office italiani a differenza di quelli statunitensi con impronta più finanziaria
3. Offerta un modello strutturato che garantisca agli investitori la possibilità di **selezionare autonomamente gli investimenti**



Le caratteristiche del Club Deal

Cosa distingue il modello Club Deal dal classico Private Equity?

- ❖ **Flessibilità** nella decisioni di investimento con selezione deal by deal
- ❖ Assenza di **hard commitment**
- ❖ **Ticket** di investimento significativamente **inferiore** rispetto alle operazioni di private equity tradizionali
- ❖ **Partecipazione attiva** dei finanziatori, con un coinvolgimento diretto nelle decisioni strategiche
- ❖ **Holding period** flessibile senza exit con vincoli temporali
- ❖ **Costi** di ingresso e gestione **competitivi** rispetto ad altri strumenti finanziari
- ❖ **Dimensioni** delle **Target** solitamente, ma non necessariamente, **inferiori** rispetto alle operazioni di private equity tradizionali

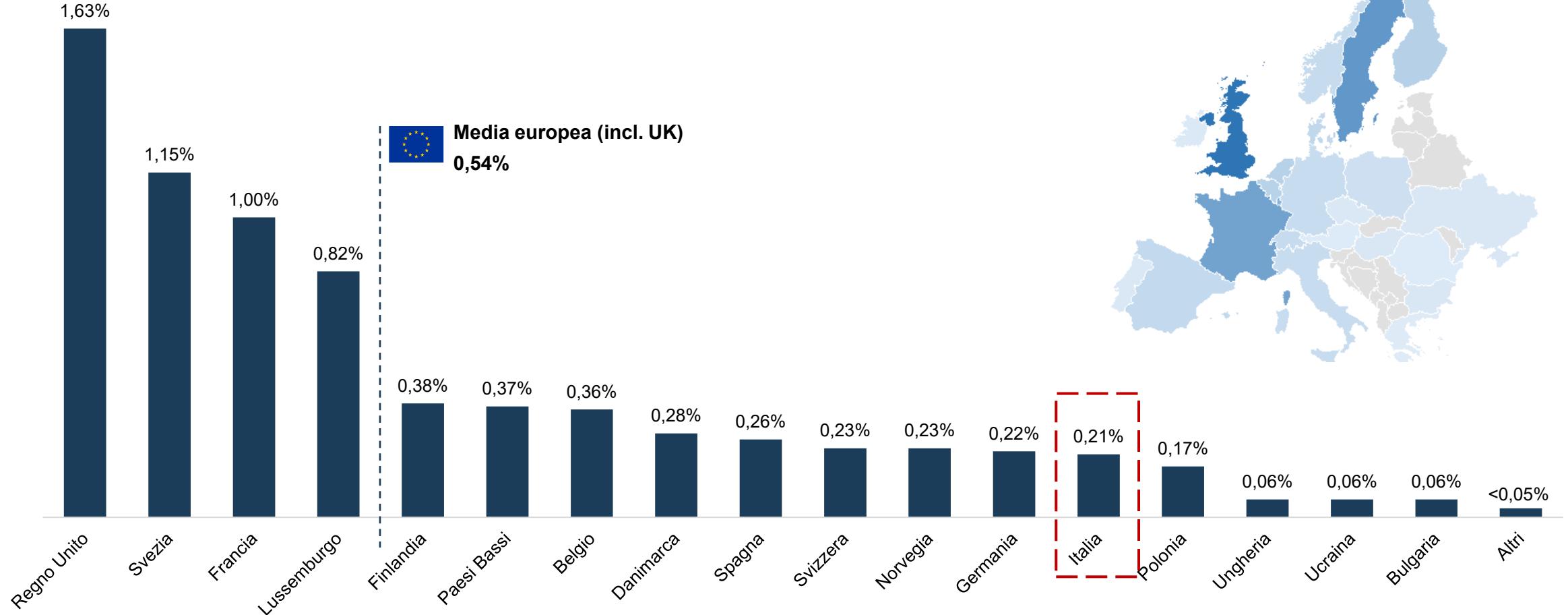


Leve di creazione di valore





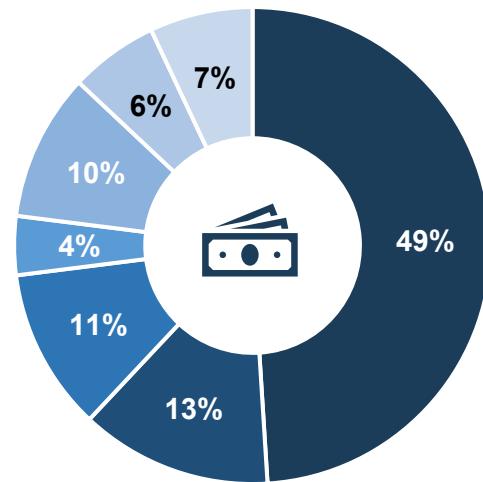
Investimenti private equity nel 2024 in % sul PIL





I Private Markets a sostegno delle PMI (1/2)

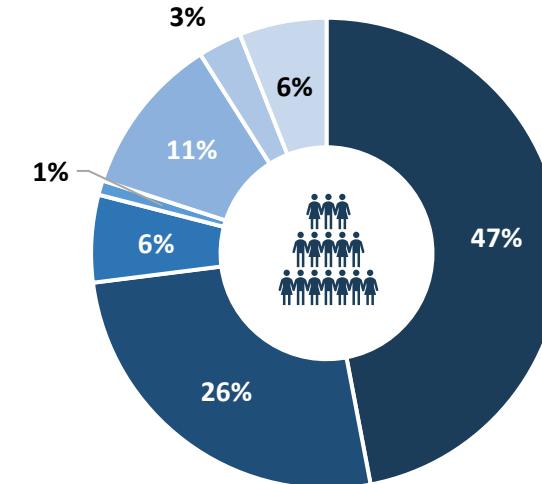
Numero di Investimenti PE per classi di fatturato delle aziende target FY24



c. 77% degli investimenti riguardano **PMI**

- <€2m
- €2-10m
- €10-30m
- €30-50m
- €50-100m
- €100-250m
- >€250m

Numero di Investimenti PE per classi di dipendenti delle aziende target FY24

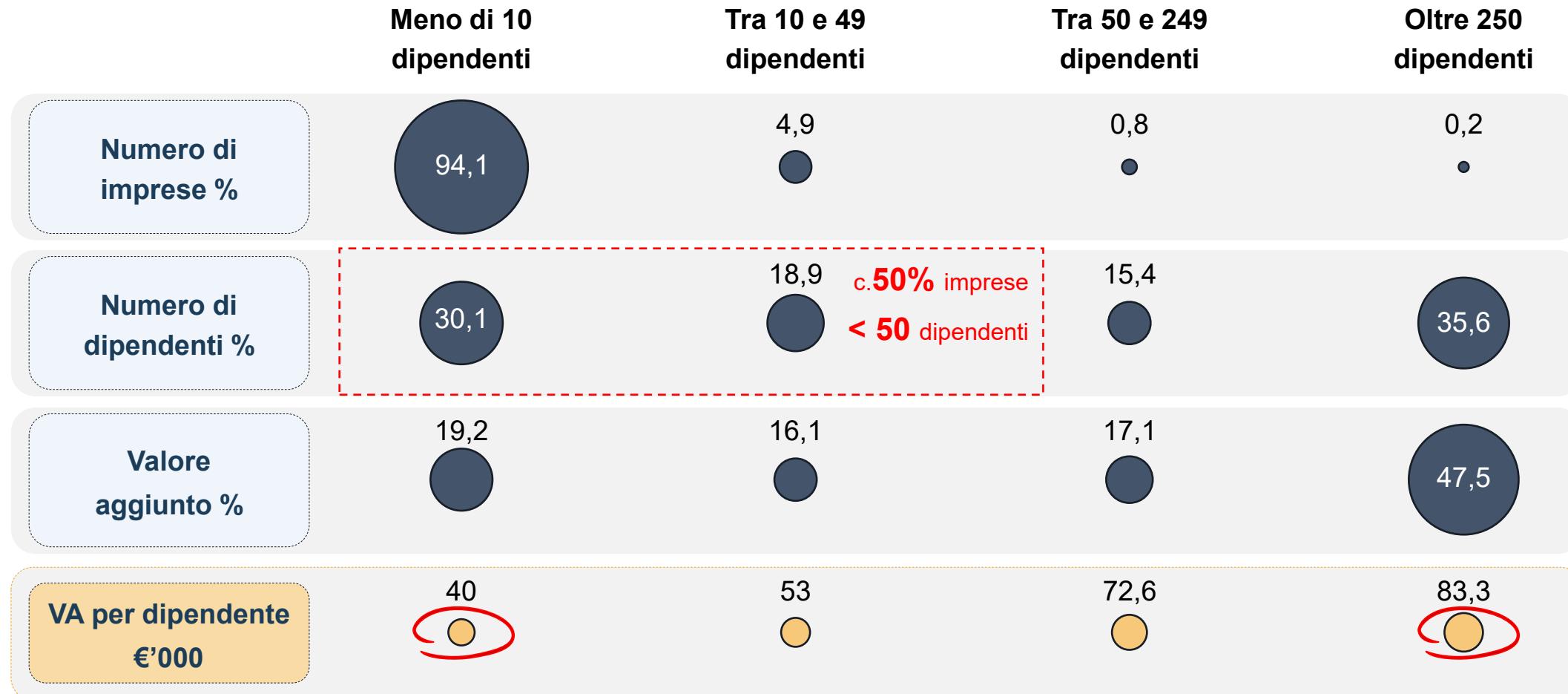


c. 80% degli investimenti riguardano **PMI**

- <20
- 20-99
- 100-199
- 200-249
- 250-499
- 500-999
- >1000



I Private Markets a sostegno delle PMI (2/2)



Fonti: Eurostat

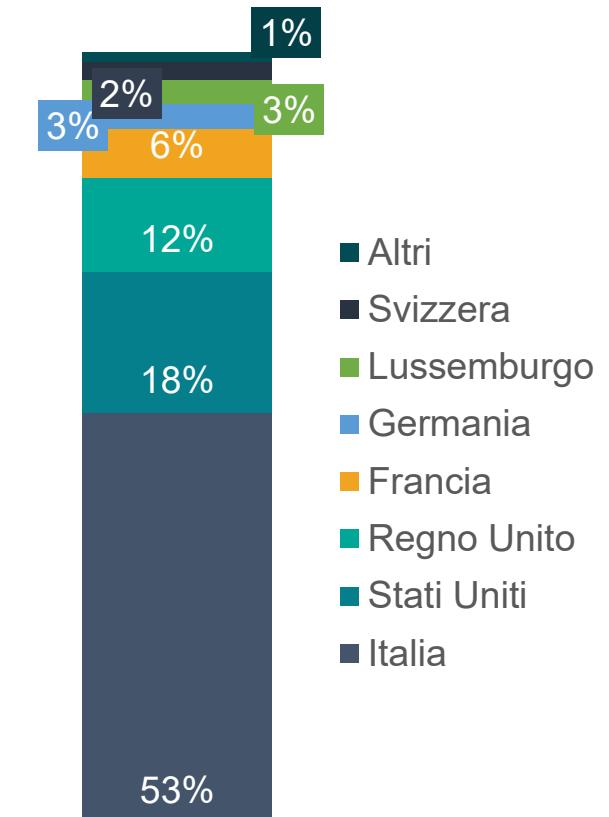


Investimenti alternativi nei portafogli (1/2)

Asset Class (%)	HSBC	Citi	J.P. Morgan	Campden	Media
Public Equities	26%	27%	27%	25%	26%
Private Equity	24%	23%	22%	25%	24%
Real Estate	15%	14%	13%	14%	14%
Fixed Income	11%	12%	13%	12%	12%
Cash & Equivalents	8%	8%	9%	10%	9%
Hedge Funds	4%	5%	6%	5%	5%
Venture Capital	5%	5%	5%	4%	5%
Infrastructure	3%	2%	2%	3%	3%
Digital Assets / Crypto	1%	1%	1%	1%	1%
Impact / ESG Investments	3%	3%	2%	1%	2%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%

Fonti: Innovazione e strategia negli investimenti dei FO – Report 2025

Distribuzione geografica delle imprese in cui investono i Single Family Office



Investimenti alternativi nei portafogli (2/2)

Il Sole 24 Ore Venerdì 18 Aprile 2025 - N.107

33

Finanza & Mercati

24 miliardi

L'intervista. Steffen Meister (55 anni) è il fondatore del Partners Group, parla anche di nuovi capitali per 1,3 miliardi concentrati su finanza, logistica, nuovi uffici, hospitality. Con un occhio alla manifattura italiana

«Boom d'investimenti nel private market, raddoppio in dieci anni»

Lauro Caverini

E' italiano? «Una quindicina di eccellenze italiane sono state selezionate negli ultimi 10 anni e circa 50 di questi sono oggi gestiti da 150 milioni di dollari, ma entro 10 anni diventeranno 1 miliardo e saranno raggruppati i 10 miliardi. Questo anche perché sempre più aziende transnazionali hanno deciso di puntare sui giganti quotati - dal tech, alla farmaceutica, al largo consumo - trasformandosi in grandi spesso parte delle proprie attività non strategiche in società controllate che operano nei mercati privati».

E' italiano? «Ha una quantità di eccellenze italiane, dalla meccanica all'altro tech, dal pharma al food - che hanno un'enorme potenzialità di crescita, ma non riescono ancora a capitalizzarsi e diventare obiettivo per investimenti internazionali».

Per Stefano Melzer, esecutivo di Partners Group (nato nel 1999), la nuova casa della Borsa di Zurigo: «ha una capitalizzazione oltre i 30 miliardi, significativa per le imprese italiane, di cui circa metà corporate equity e l'altra metà real estate».

Steffen Meister,

Executive chairman of Partners Group

infrastrutture e private credit, oltre a una movimentata divisione rottamatrice è soprattutto la trasformazione dell'azienda guidata dall'intelligenza artificiale, a cominciare da quella di ricerca. Mentre l'affacciocrazia gruppo di investitori che storicamente hanno controllato la società, come la ricchezza privata, i fondi pensione a contribuzione definita e gli altri fondi pensione, si sono spostati nel mercato privato, determinando la crescita futura dei mercati privati. «Negli anni '80

eravamo solo sul mercato per le quote sui mercati europei e l'ipso, la quotazione in Borsa, così sono cresciuti i mercati privati in tutto il mondo. Il capitale privato era invece molto opportunistic. Spesso acquireva una parte di una società e riusciva a raddoppiare il rientro. Un business molto intuitivo. Nel tempo sono cresciute le dimensioni del finanziamento tramite private equity, con la conseguente alle-ermissione degli grandi global ed mercato pubblico. Se ci consideriamo gli ultimi 10 anni, abbiamo visto che vediamo che l'80% delle società quotate attraverso una ipo non ha mai fatto un rientro. Non ha mai riportato i utili positivi. Negli ultimi mesi abbiamo visto meno ipo, mentre invece c'è stata una crescita della competizione internazionale, la digitalizzazione, l'automazione, la robotizzazione, il trend di investire, un cambiare strategia a grande velocità, con dimensioni di circa un anno e 10 milioni - ostacoli che rendono finanziare mercati privati più costosi, meno regolamenti, meno burocrazia e meno valutazioni da

ACQUISIZIONI NEI PAGAMENTI
Global Payments, fornitore di servizi finanziari, ha raggiunto un accordo da 2,4 miliardi di dollari in scambi e azioni per comprare la nuova World

dope da GTCR, almeno di due anni dall'accordo della maggioranza della società da parte del private equity. L'acquisto è tra le corvaglie anche le grupperne Intech Fis, proprietario della

48% di Worldpay, che si riferisce di discutere insieme Solutions di Worldpay, valutata a 1,5 miliardi. Una volta valutata la fusione, GTCR avrà circa il 33% di Global Payments.

supportato da una piattaforma di servizi via app domotica, manutenzione a distanza, monitoraggio e controllo. Il gruppo (preso dal 2007) detiene il 49% di Telaps e il 7% di Eolo ed ha investito 100 milioni di euro nell'innovazione. A dicembre, il Gruppo Investe in Sig (Giovanni Sartori) ha infine lanciato il nuovo Fondo PPS Italy II per lo sviluppo nel living e, come obiettivo principale, una operazione: un portafoglio real estate composto da 150 milioni di euro nel centro di Milano da 50 milioni di euro. «In Italia - spiega il ceo - c'è una grande opportunità imposta, come logistica, residenziale, nuovi uffici e servizi per la vita quotidiana. L'ospitalità. Da Milano a Roma, passando per Torino, l'Italia ha tutti gli elementi per essere attirante dalle apprezzature elettriche e anche per chi non ha 'teh-teh' - che è il nostro mercato - adeguatamente tra gli investitori, che sono disposti a creare per trovare capitale».

In fine, l'incertezza dei dati e degli scenari politici internazionali rende l'Europa più attrattiva per i capitali d'Oltremare? «L'Europa ha molta più potenza di quanto spesso emerge. Ma è anche più difficile per i suoi paesi e deve rediretturlo il momento in cui siamo in crisi. La sua leadership è più forte e quindi, se siamo in crisi, abbiamo una sicurezza stabilità, come Giappone e Sud Corea. Rispetto a questi paesi, l'Europa ha meno credo possibile su scala umana. La manutenzione dei valori, la tolleranza, il rispetto, il rispetto e le norme sociali sono sempre più importanti. E nonostante i semplici. Le persone sono sempre più libere e i costi e la demografia sono più favorevoli. Rispetto ai Paesi asiatici rende conto di una diminuzione e il prezzo finale non è più competitivo».

La sede.

Il quartier generale di Partners Group è situato a Zurigo, dove ha il suo quartier generale

fare trarre analisti e mercato. E poi la crescita del mercato pubblico richiede mesi. Nel primo mercato è stato un po' un problema, ma poi si è accorti che il mercato pubblico è privato e che non c'è solo un tema dimensionale...». A favore del private equity, secondo Melzer, c'è un trend che ha una dimensione più ampia, come gli strumenti di investimento per i portafogli di pensione: «I portafogli di pensione sono molto più diversificati e investono in infrastrutture, in imprenditorialismo o finanziaria. La separazione tra asset finanziari e immobiliari è un altro motivo perché il mercato privato è più

Entro il 2035 il valore complessivo dei 15 al 30 mercati privati di asset di debito, equity, real estate e infrastrutture

spiega le attuali cifre un arretrato a proposito che poi restano nel mercato privato. Ad esempio, la risposta di un mercato - oggi - a una democratizzazione dell'accesso, gli investitori - sognano di investire in imprese, fondi, assicurazioni o family office - hanno cambiato il modo di affacciarsi. Hanno bisogno di avere più trasparenza, di avere più trasparenza e di accrescere la propria esposizione in sostanziali dimensioni in più di un solo mercato quotato, non americano».

Per questo, Melzer scommette che l'Aum di Partners Group sarà cresciuto a 100 miliardi di dollari, dagli attuali 52 miliardi a 4,50 miliardi. In questo quadro, ha deciso di investire in nuovi mercati per i portafogli di pensione: «I portafogli di pensione sono molto più diversificati e investono in infrastrutture, in imprenditorialismo o finanziaria. La separazione tra asset finanziari e immobiliari è un altro motivo perché il mercato privato è più

competitivo».

CORRIERE DELLA SERA

Patrimoni & Finanza

DIVERSIFICAZIONE

di GABRIELE PETRUCCIANI

«Gli investimenti alternativi sono un asset imprescindibile nei portafogli degli investitori. Aiutano la diversificazione e offrono un rendimento superiore a quello degli asset più tradizionali». Non ha dubbi Rob Mullane, co-head Emea del Private Wealth Management di Goldman Sachs, divisione che gestisce 1.600 miliardi di dollari a livello mondiale e offre servizi anche agli «Ultra high net worth individuali», ovvero le persone che possiedono un patrimonio investibile di almeno 10 milioni di euro.

Mullane spiega come il team dell'Investment Strategy Group raccomandi ai propri clienti di allocare circa il 24% del proprio portafoglio in asset alternativi: «una percentuale abbastanza elevata per un portafoglio a rischio moderato, ma ci si arriva col tempo. Ci vogliono oggi almeno cinque anni per raggiungere un asset allocation così diversificata».

Il fattore tempo

Per investitori con patrimoni meno importanti, invece, avete un 24% di strumenti illiquidati è decisamente troppo. «Invece di una diversificazione partecipazione man mano che venivano sviluppate nuove strutture di investimento adatte alle esigenze individuali — argomenta Mullane—. Inoltre i clienti sono partiti 10-15 anni fa da un'esposizione molto bassa, ma grazie

«Asset alternativi: fino a un quarto del portafoglio»

Dall'immobiliare ai mercati privati, le strategie di Rob Mullane (Goldman Sachs) per guadagnare con gli investimenti «reali»

all'educazione, e anche alla constatazione dei benefici effettivi dei mercati privati, ora si trovano in media con una quota di asset alternativi del 10%».

Ma quali sono gli asset alternativi che possono offrire i rendimenti più elevati? «L'immobiliare è probabilmente il comparto su cui abbiamo la convinzione più bassa — risponde Mullane —. Allo stesso tempo, però, le difficoltà del settore creeranno del disallusione perché gli investitori più intelligenti potranno trovare altri asset con rendimenti superiori. Per il resto, credo che tutti gli asset alternativi, dal privato equity al private debt, fino ad arrivare agli hedge fund, possono offrire performance interessanti. Ma il setore sui cui i nostri clienti si stanno concen-

trando maggiormente è quello del mercato privato secondario».

Le strategie nel privato market hanno superato i diecimila miliardi di dollari, tra investimenti in private equity, immobiliari, infrastrutturali e creditizi, e il mercato secondario fornisce soluzioni di liquidità agli investitori che desiderano rimodellare i propri portafogli. «È un mercato in crescita. L'investimento è in un contesto sempre più dinamico, l'opportunità di acquistare capitali relativamente ampi e complessi, sia in forma di singoli asset sia in forma di fondi, e di comprare a scatto rispetto al loro valore patrimo-

Strategie

Rob Mullane,
co-head Emea del Private
Wealth Management
di Goldman Sachs

NEWS DALLE AZIENDE

a cura di CAIRBORCS MEDIA

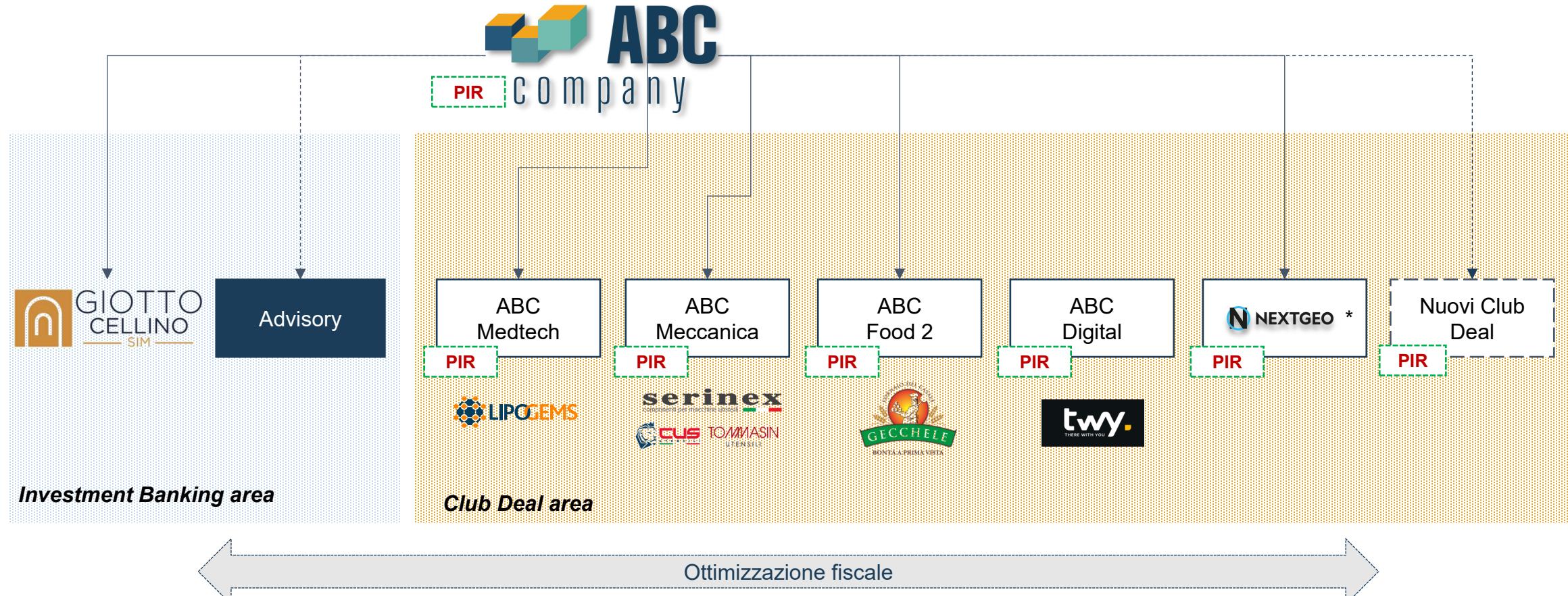


Il gruppo ABC Company al fianco degli imprenditori





Strategia ABC



PIR Investimento PIR compliant

*Club Deal in public equity



ABC Company Advisory & Giotto SIM

Indipendenza

Focus esclusivo
sull'attività di advisory

Esperienza

+100
operazioni concluse

Trasversalità

Approccio integrato e
multifunzionale

Principali aree di attività:

M&A



Debt Advisory



Equity Capital Markets



Progetti Speciali



- Sell-side e Buy-side advisory seguendo gli imprenditori lungo tutto le fasi del processo
- Operazioni nazionali e cross-border

- Strutturazione di Emissioni Obbligazionarie e MiniBond
- Acquisition e Project Financing
- Strutturazione di finanziamenti

- Euronext Growth Advisor, Global Coordinator, Listing Agent
- Assistenza per operazioni di raccolta del capitale
- Supporto nelle operazioni di delisting

- Business plan industriali e assessment strategici
- Rifinanziamenti, Carve-out e riorganizzazioni
- Valutazioni aziendali



Target ideale ABC



Società italiane

PMI non quotate e quotate

Fatturato compreso tra **10 e 100 mln di €**



Cash Flow e PFN

Cash flow positivi con **elevata cash conversion**

Leva finanziaria sostenibile



Redditività

Ebitda > €2 mln

Buona redditività rispetto al settore di appartenenza



Business

Nicchie di mercato con **significative prospettive di crescita**

Progetti di aggregazione



Posizionamento

Posizionamento **competitivo** eccezionale



Management

Trasparenza

Motivazione

Commitment nel rimanere centrale



Capitale per lo sviluppo

Creazione di valore per società ed investitori



Cosa facciamo...

- › Ricerca di potenziali target
- › Analisi approfondita della target e del mercato di riferimento
- › Ingresso nel capitale mediante operazioni di minoranza o maggioranza



...per le società...

- › Contributo allo sviluppo tramite
 - Potenziamento della struttura organizzativa e commerciale
 - Ricerca di opportunità di sviluppo interne ed esterne
 - Accesso ad un network di imprenditori e investitori di primario standing



e per gli investitori

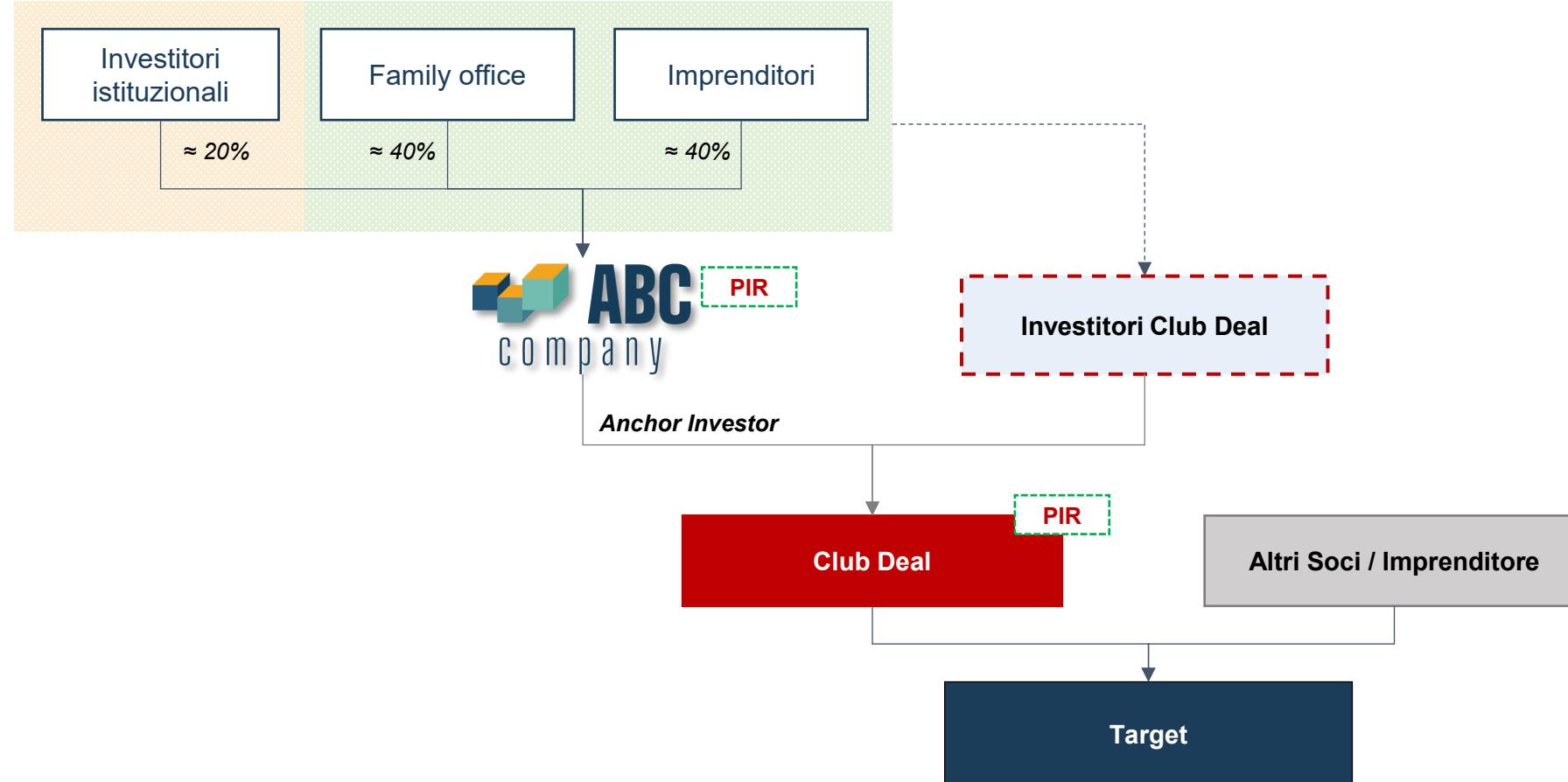
› IRR obiettivo > 20%

Driver di rendimento

- Crescita dei risultati
- Trading di multiplo
- Leva finanziaria



Struttura del Club Deal ABC



PIR Investimento PIR compliant



Vantaggi ABC





Portafoglio Partecipazioni

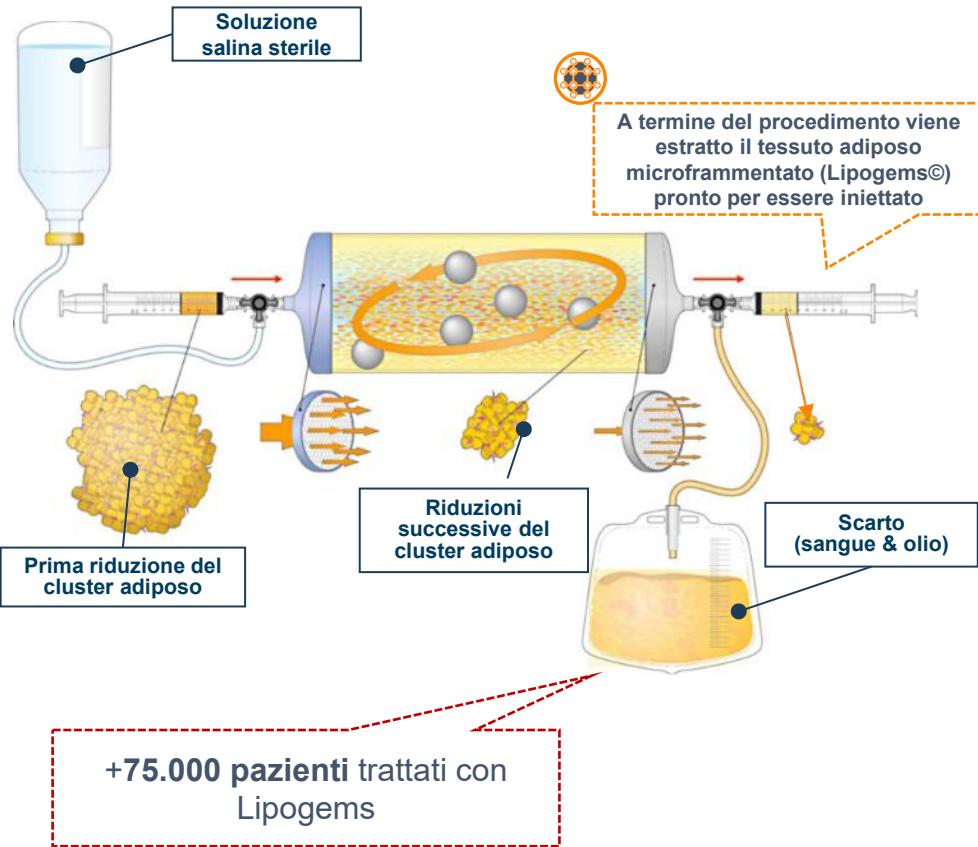


Lipogems



Overview

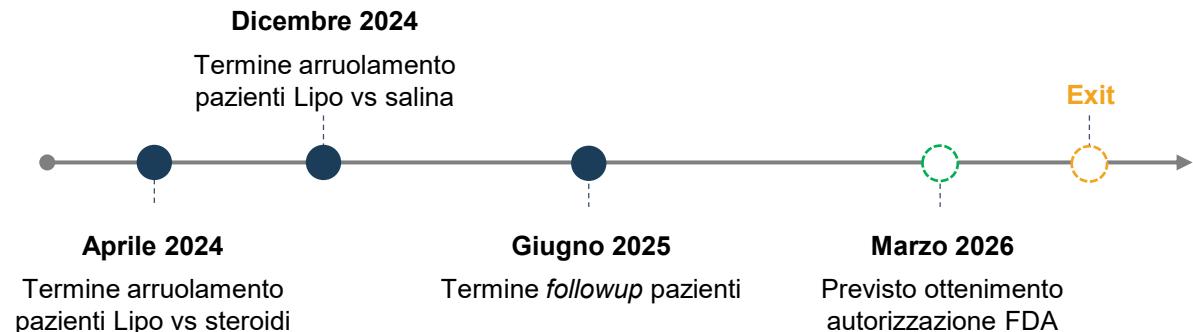
Dispositivo Medico



Overview

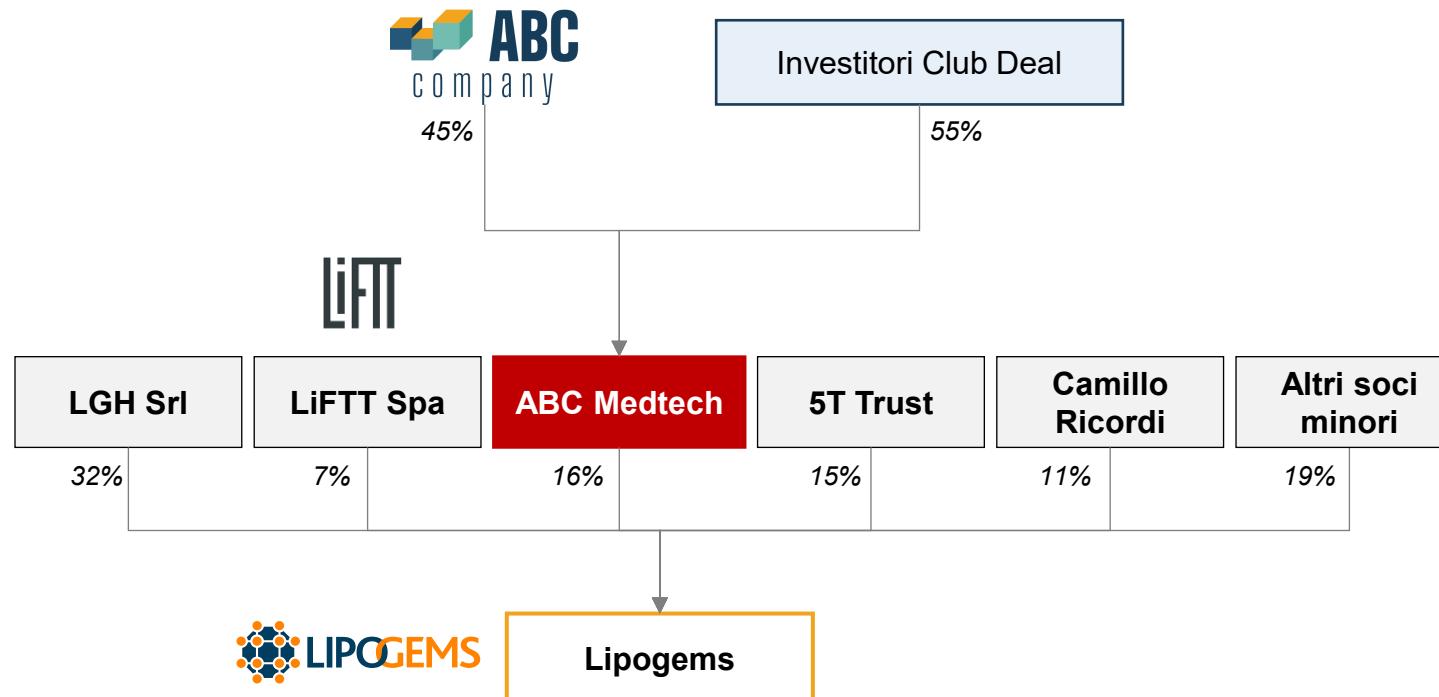
- Attività principale:** Lipogems International S.p.A., con sedi a Milano e Atlanta, opera nel settore biomedicale, sviluppando soluzioni innovative di medicina rigenerativa basate sul tessuto adiposo.
- Indicazioni cliniche e ambiti terapeutici:** osteoartrite del ginocchio, ulcere da piede diabetico e fistole da morbo di Crohn.
- Strategia regolatoria e di exit:** in fase di autorizzazione FDA tramite percorso IDE/PMA per l'osteoartrite del ginocchio, con attività già in grado di generare ricavi. Exit prevista post ottenimento autorizzazione FDA.

Key Update



Struttura dell'investimento

Struttura societaria post – deal



Sintesi dell'investimento

- Tipologia di investimento:** Aumento di capitale
- Investimento ABC Medtech:** circa Euro 10 milioni
- Club deal di #20 investitori + ABC Company

Update



Rimborsabilità Regionale e Potenzialità Nazionale: rimborsabilità ottenuta in Emilia-Romagna e Veneto, traguardo importante per la diffusione delle soluzioni Lipogems. Potenziale di estensione della rimborsabilità con DRG nazionale



Avanzamento Studi Clinici: Completati studi ARISE 1 e ARISE 2 negli Stati Uniti.
In attesa dei risultati.



Governance: nominato Marco Ruini presidente esecutivo e Rodrigo Bianchi direttore generale (manager esperto di settore con esperienza in Big Pharma) per guidare Lipogems verso una potenziale exit strategica.



Ampliamento dell'offerta terapeutica: concluso positivamente il trial clinico (Pj Attic) per la sperimentazione di Lipogems per la cura del morbo di Crohn



Potenziale Exit: primi contatti con *major* del settore, supportati dall'attrattività della pipeline e dalla nuova guida strategica del DG. Potenziale exit prevista dopo ottenimento autorizzazione FDA (1H 2026)

serinex
componenti per macchine utensili

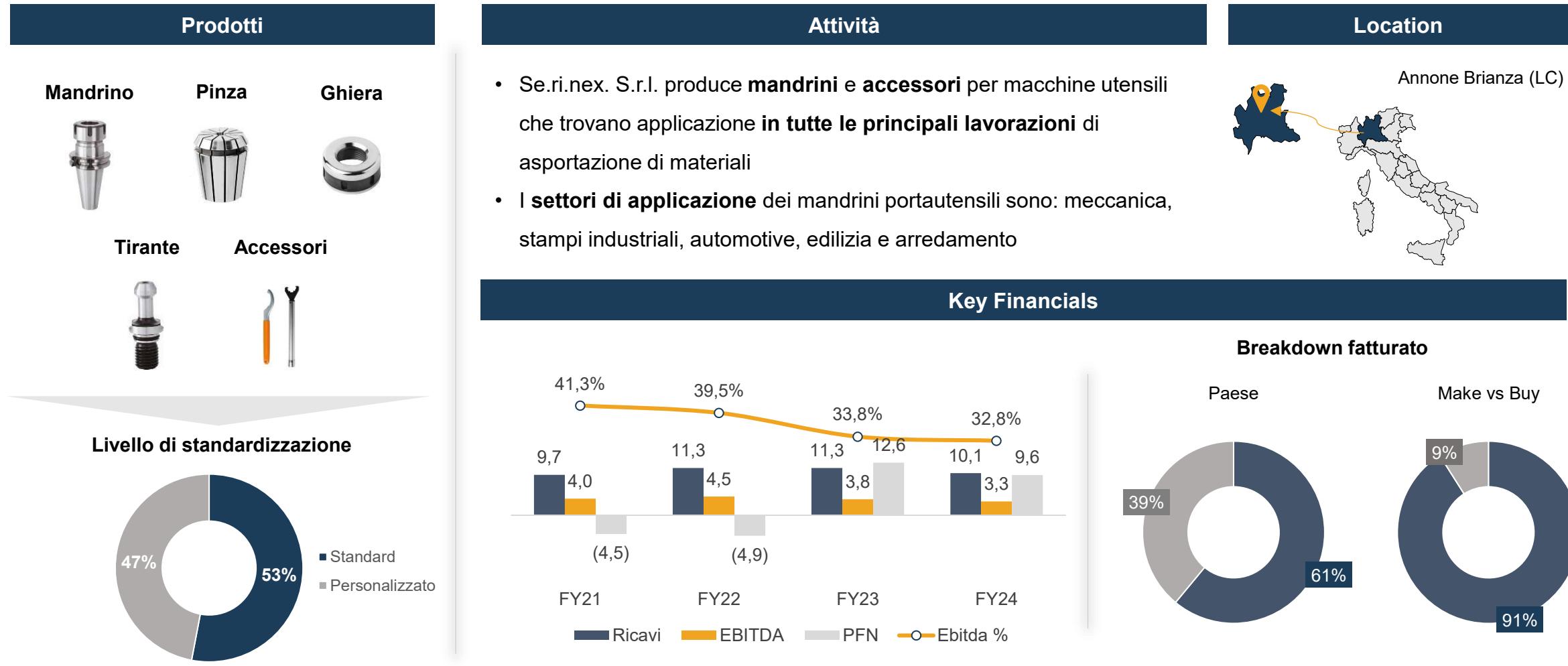
Serinex



Strettamente Privato e Confidenziale



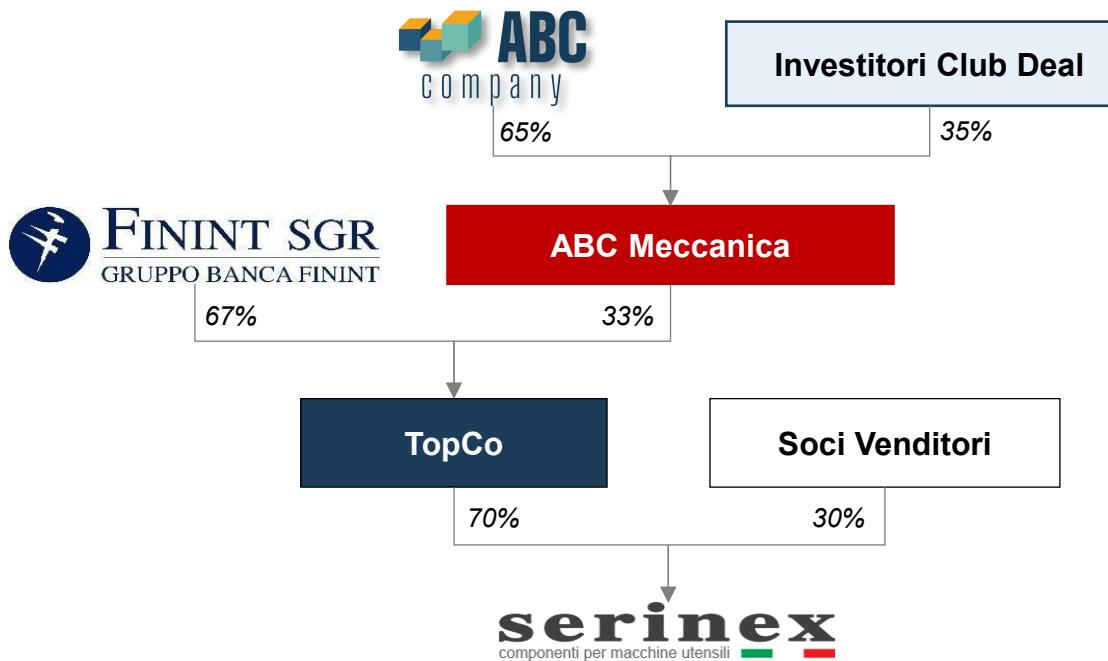
Overview





Struttura dell'investimento

Struttura societaria post-deal



Sintesi dell'investimento

- Tipologia di investimento: Leveraged Buy Out
- Investimento ABC Meccanica: Euro 5,6 milioni
- ABC Company come **anchor investor** possiede la maggioranza del *club deal*
- *Club deal* di #11 investitori + ABC Company



Update



Completato processo di automazione del magazzino con conseguente forte riduzione dei tempi di consegna degli ordini



Rafforzamento struttura organizzativa/manageriale con inserimento di: i) Vice Presidente esecutivo; ii) CFO; iii) Direttore di produzione



Implementazione nuova rete commerciale condivisa con CUS e Tommasin (Pj Tools)



Espansione commerciale nei mercati esteri +7% YoY



M&A: completata operazione di acquisizione di Caporali. Pipeline di ulteriori operazioni di aggregazione attualmente in fase di studio



Fornaio del Casale



Strettamente Privato e Confidenziale

Overview

Prodotti

Torte	Pasticceria
Ricorrenze	Pane e sostituti
Snacks	Altro

Overview

- Il Fornaio del Casale è un'azienda specializzata nella **produzione e commercializzazione di prodotti da pasticceria industriale e sostitutivi del pane**
- La società si posiziona nel **segmento convenienza**

Location

Casale sul Sile (TV)

Key Financials

CAGR (21-24): 14,4%

Periodo	Ricavi netti	EBITDA	PFN (excl. leasing)	Ebitda %
FY21	36,0	3,8	6,6	10,6%
FY22	42,2	4,2	6,5	9,9%
FY23	53,2	7,4	3,2	13,9%
FY24	53,9	8,7	2,2	16,1%

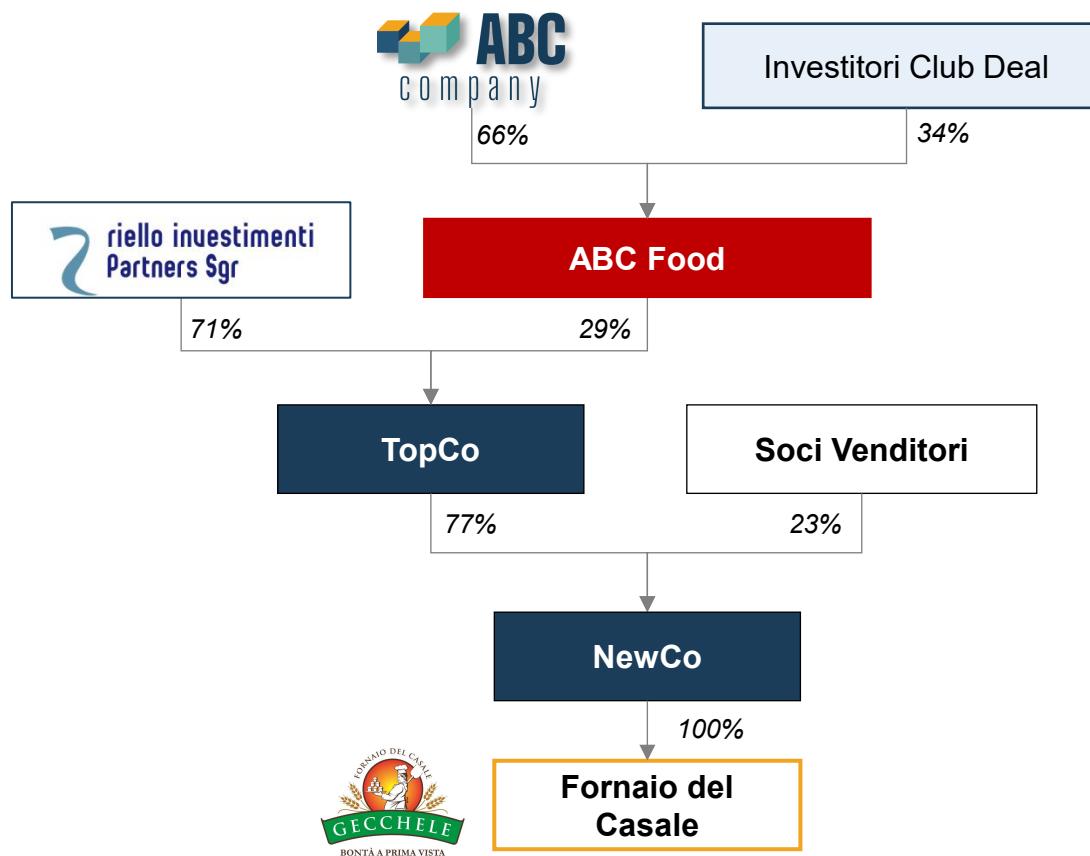
— Ricavi netti — EBITDA — PFN (excl. leasing) — Ebitda %

Breakdown fatturato

Categoria	Percentuale
Make	57,1%
Buy	42,9%
Antico Casale	8,0%
PL	20,9%
Gecchel	68,7%
Comm.	2,4%

Struttura dell'investimento

Struttura societaria post-deal

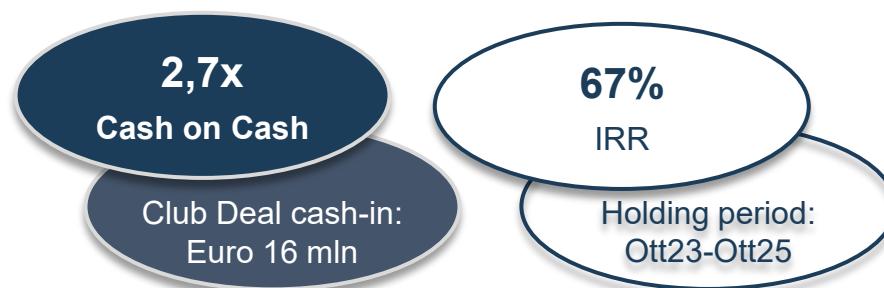


Sintesi dell'investimento

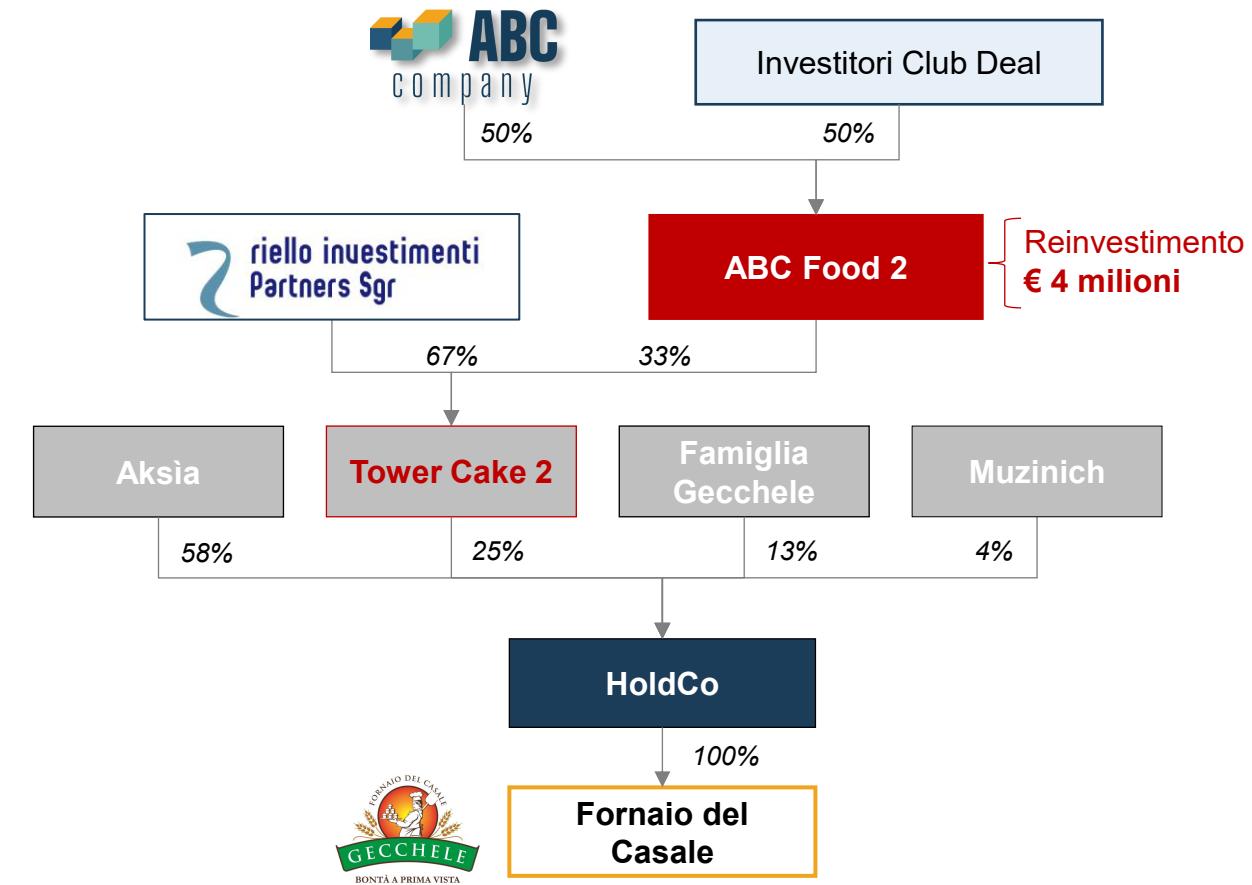
- Tipologia di investimento:** Leveraged Buy Out
- Investimento ABC Food:** Euro 6,0 milioni
- ABC Company come **anchor investor** possiede la maggioranza del *club deal*
- Club deal di #10 investitori + ABC Company

Exit e Reinvestimento

Exit e ritorni



Struttura post-reinvestimento



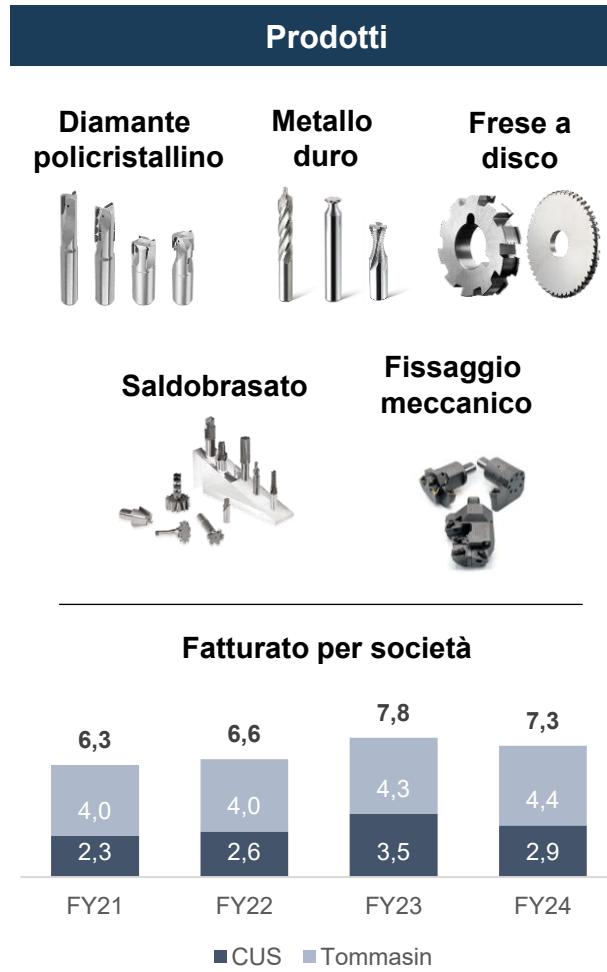


Project Tools





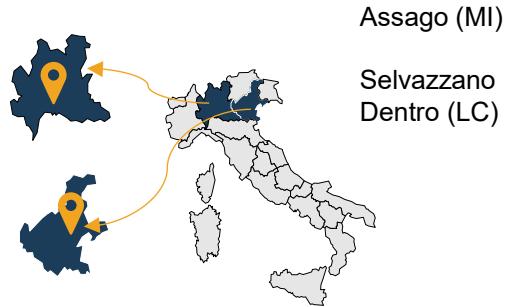
Overview



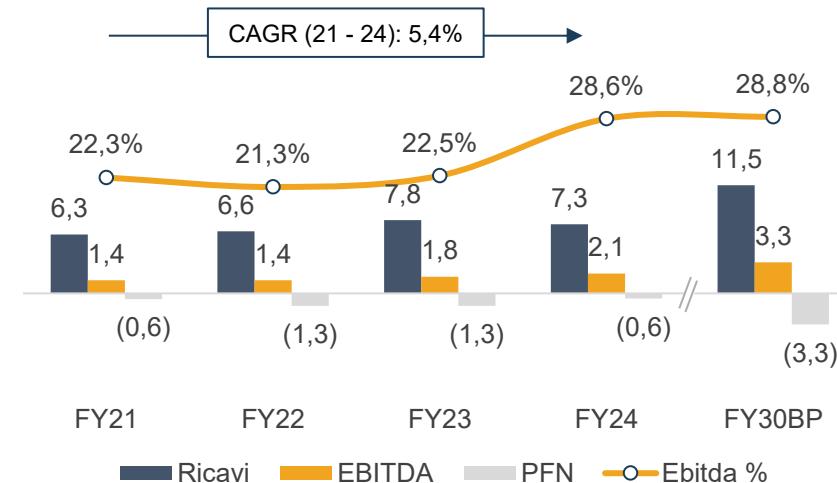
Attività

- Progetto buy & build con obiettivo la creazione polo industriale di riferimento nel settore degli **utensili speciali da taglio per macchine utensili** (CNC, fresatrici, torni e rettificatrici)
- La base aggregante iniziale include due realtà complementari ad alta specializzazione tecnica quali **Tommasin Utensili** e **CUS Tools**

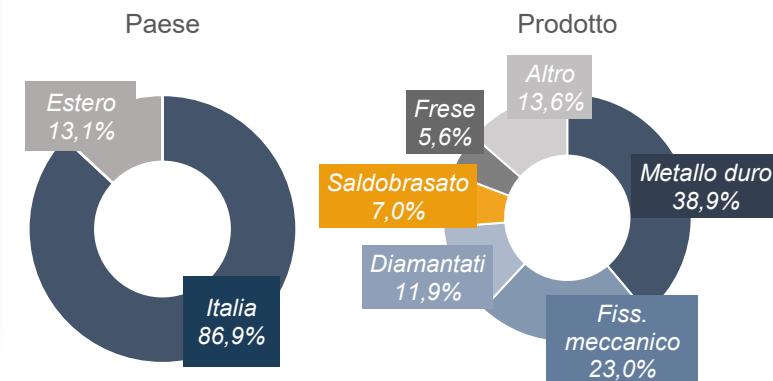
Location



Key Financials (aggregati)

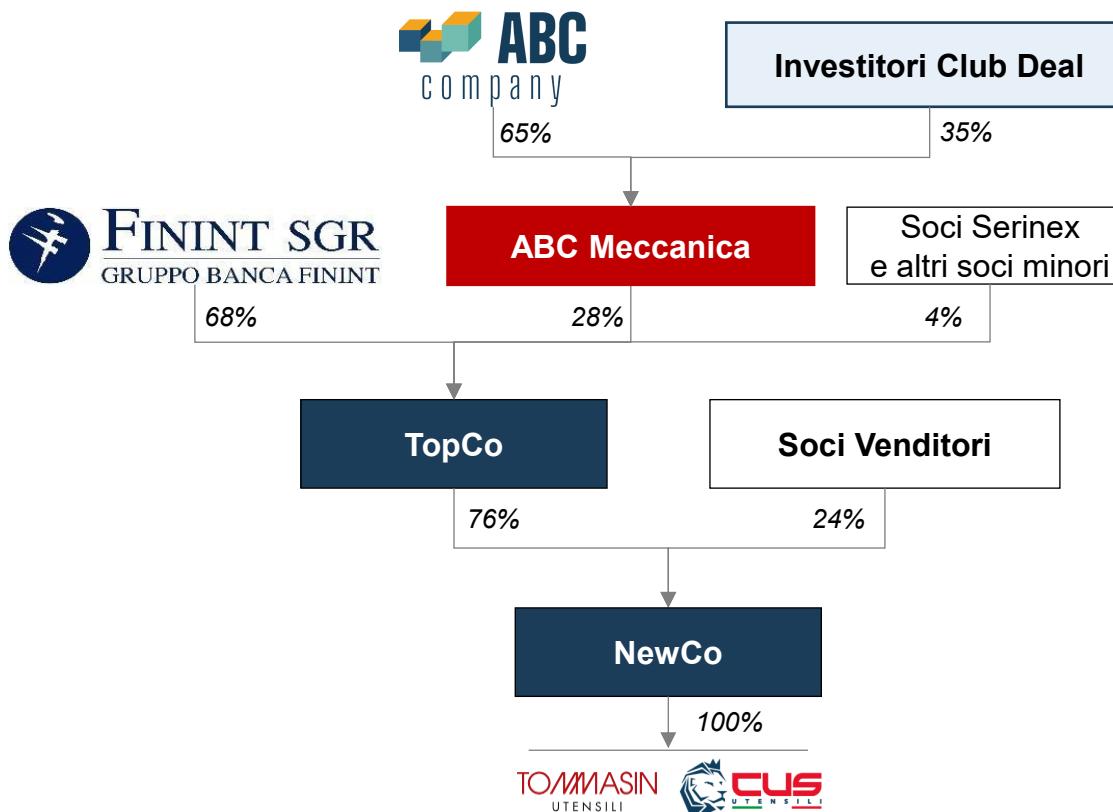


Breakdown fatturato



Struttura dell'investimento

Struttura societaria post-deal



Sintesi dell'investimento

- **Tipologia di investimento:** Leveraged Buy Out
- **Investimento ABC Meccanica:** Euro 1,7 milioni
- ABC Company come **anchor investor** possiede la maggioranza del *club deal*
- *Club deal* di #10 investitori + ABC Company



Twy - There With You

Strettamente Privato e Confidenziale





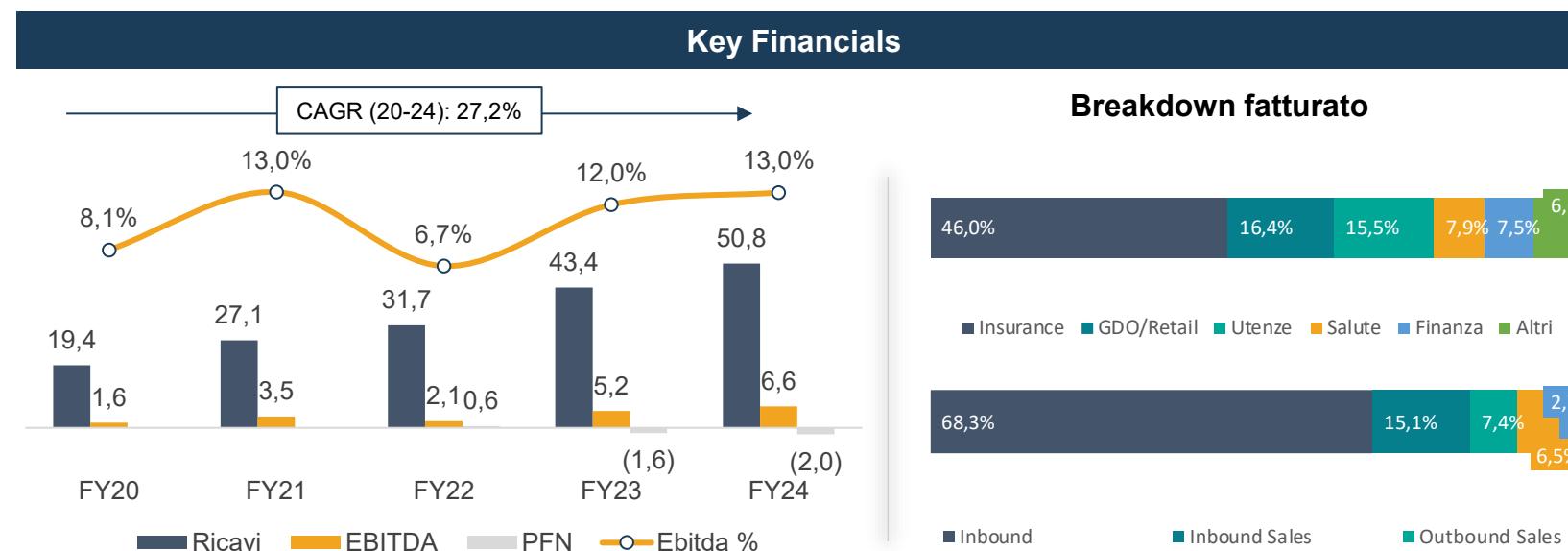
Overview

Attività e servizi

	Customer Care
	Back Office
	Assicurativi e Finanziari
	Consulting
	Sviluppo Commerciale
	E-Commerce
	Digital Solutions
	Software Solutions

Overview

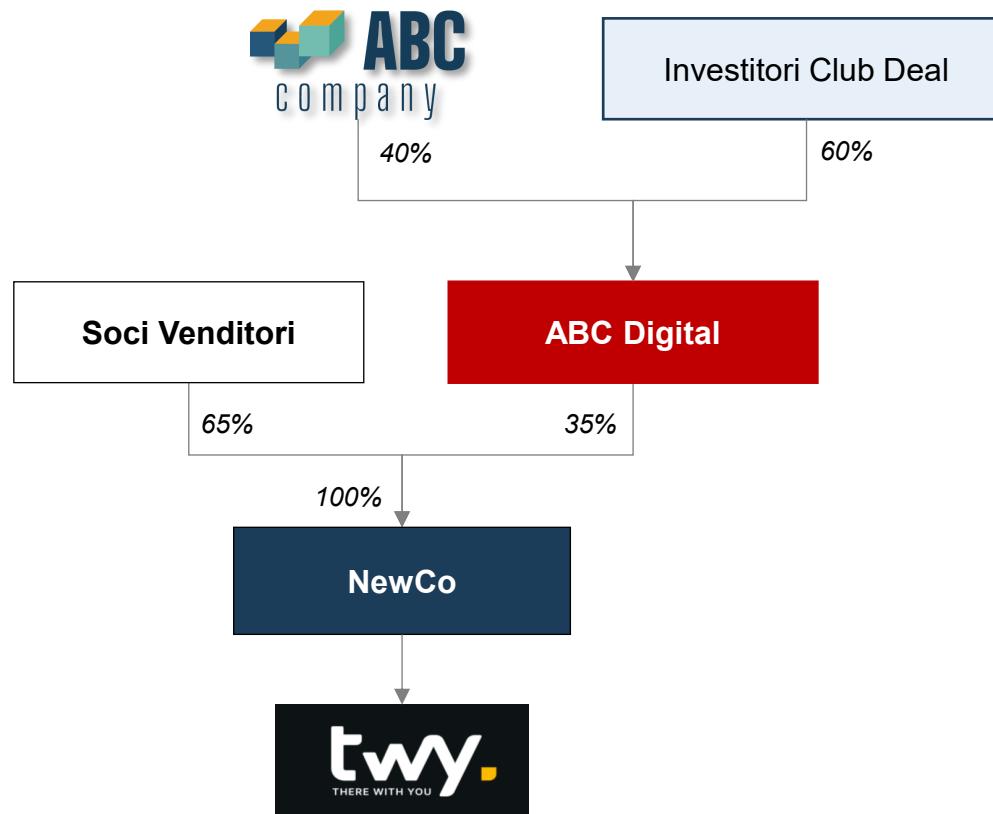
- **TWY** (già Call2Net) è un operatore di riferimento in Italia nel settore del **Business Process Outsourcing (BPO)**, con piattaforma proprietaria e un'offerta di **soluzioni customer care avanzate**.
- TWY opera nel segmento B2B come partner strategico per primari clienti nei settori: Assicurazioni, Finanza, GDO & Retail, Utilities e Automotive.





Struttura dell'investimento

Struttura societaria post-deal



Sintesi dell'investimento

- **Tipologia di investimento:** Leveraged Buy Out
- **Investimento ABC Digital:** Euro 10,7 milioni + Earn-out
- ABC Company come **anchor investor** possiede c. 40% del *club deal*
- Club deal di oltre #15 investitori + ABC Company



Razionale dell'investimento



Mercato italiano con ottima crescita storica (CAGR del 5,9% dal 2020 al 2023) e prospettica (CAGR 23-27 atteso pari al 7,1%)



Società dinamica con alto livello tecnologico e ampio spazio di crescita su un mercato caratterizzato da operatori di medie dimensioni con minor tecnologia e specializzazione



Clienti *price sensitive*, ma con grado di fidelizzazione rilevante in ragione di costi di switching del service provider non trascurabili (necessità training specifico sull'attività da svolgere).

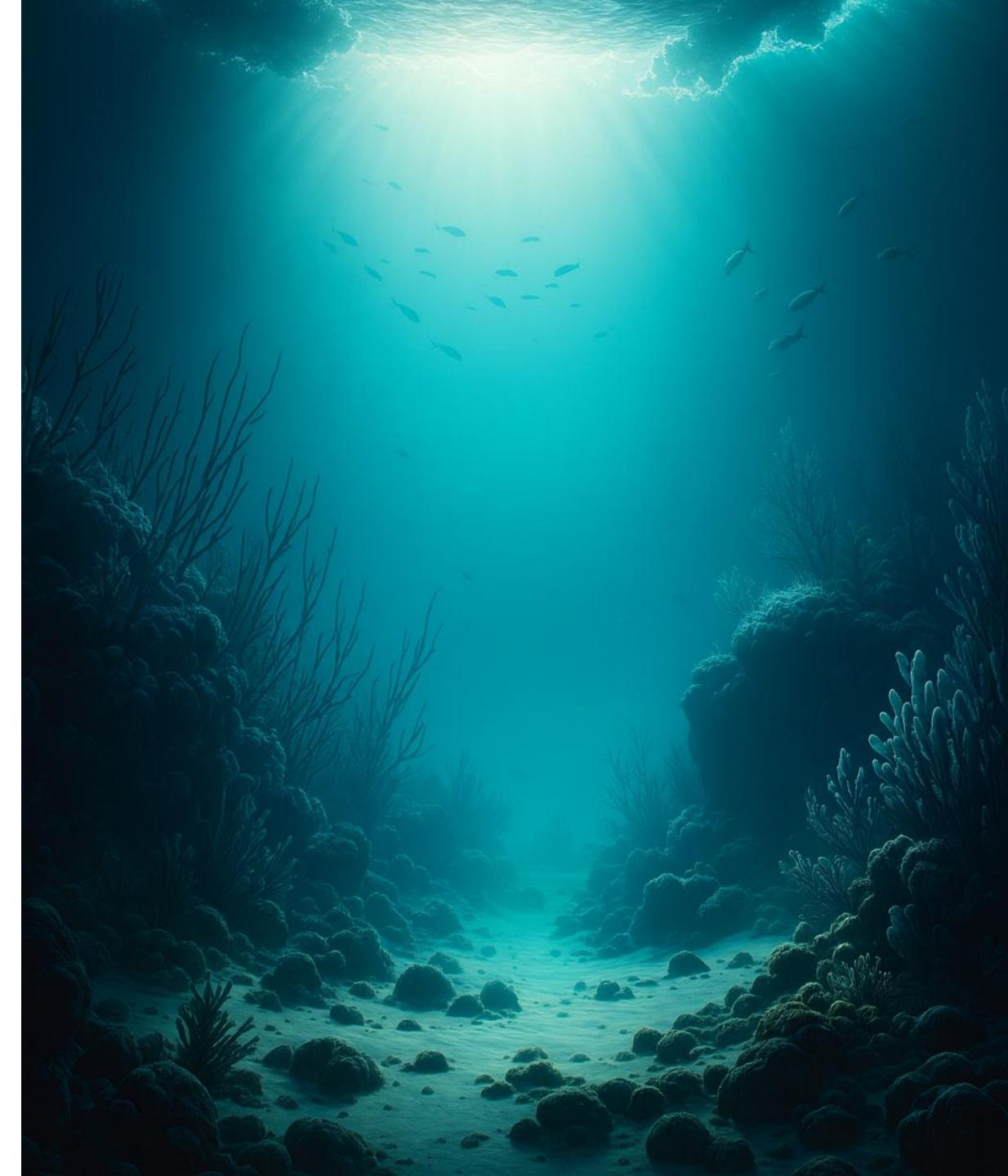


Settore che sta vivendo un processo di consolidamento dove i primi 3 operatori del mercato partecipati da fondi di PE (Assist Digital, Covisian, Konecta)



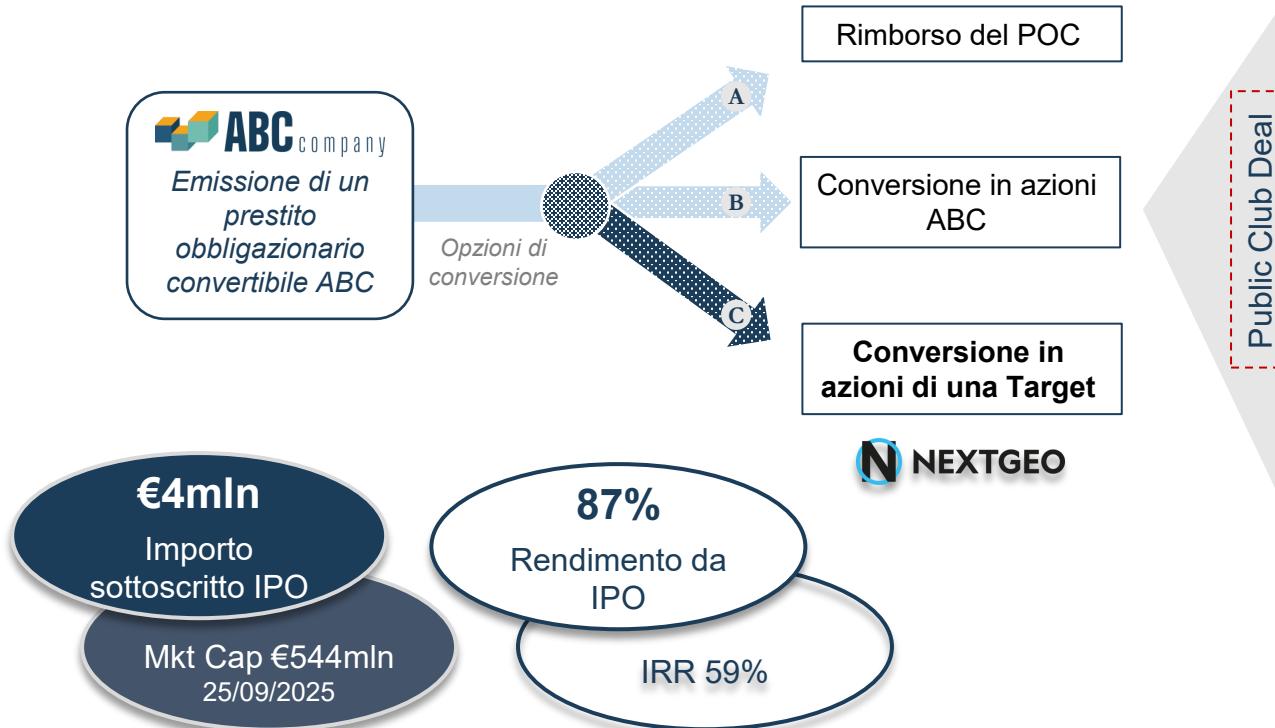
Next Geosolutions

Strettamente Privato e Confidenziale



NextGeo – Club Deal in Public Equity

Nei **Club Deal in Public Equity**, gli investitori si aggregano in forme tecniche e modalità anche non standard per acquisire partecipazioni in società quotande, in IPO, o quotate con un approccio strategico e flessibile, più finanziario e meno industriale rispetto al caso dei Club Deal in Private Equity. A differenza dei **Club Deal in Private Equity**, che investono in aziende non quotate con un orizzonte di medio-lungo termine, quelli in **Public Equity** consentono un'operatività più dinamica, con possibilità di exit più rapide in base alle condizioni di mercato.



POC ABC e conversione in azioni NextGeo

Data emissione POC	10 maggio 2024
Ammontare Club Deal	Euro 4 mln
Scadenza	6 mesi dalla data di emissione
Data IPO NextGeo	22 maggio 2024
% Conversione POC in azioni Nextgeo	100%
Allocazione	Garantita 100%
Taglio minimo	Circa Euro 5.000

Investment Pipeline – Advanced Opportunities



Project Bake

Overview

Settore	Food
Attività	Food producer per la GDO
Dipendenti	Ca. 40
Headquarter	Nord Italia

La società serve **clienti GDO** di primario standing con prodotti a **marchio proprio** e **private label** fascia alta. La produzione si concentra prevalentemente su **focaccia croccante, grissini e snack**. Completa l'offerta la pasticceria con biscotti, dolci stagionali e tipici.

Gamma prodotti

Focaccia croccante



Focaccia morbida



Grissini



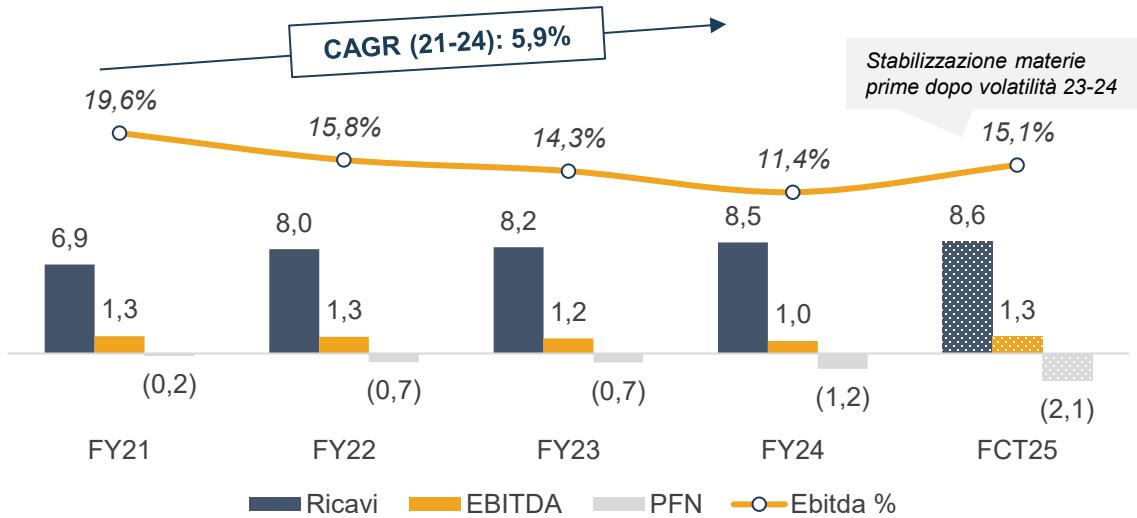
Snack



Pasticceria



Key Financials €'mln



Transazione

Operazione	Maggioranza
Stake %	80%
Tipologia Deal	Leveraged Buy Out
Size Club Deal	Euro 6 milioni
Commitment ABC	Fino ad Euro 3 milioni



Project Events

Overview

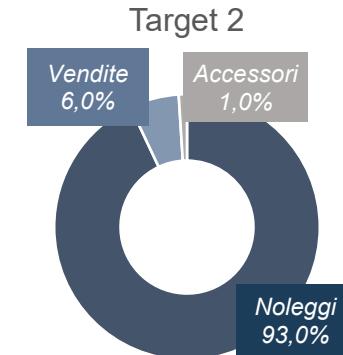
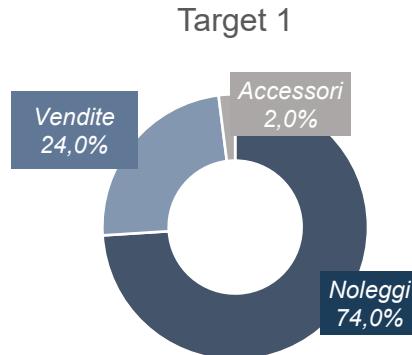
Settore	Eventi
Attività	Noleggio allestimenti per eventi
Headquarter	Nord Italia

Il progetto prevede la creazione di un player rilevante nel **noleggio di allestimenti per eventi**: aziendali, sportivi, moda, manifestazioni pubbliche etc.

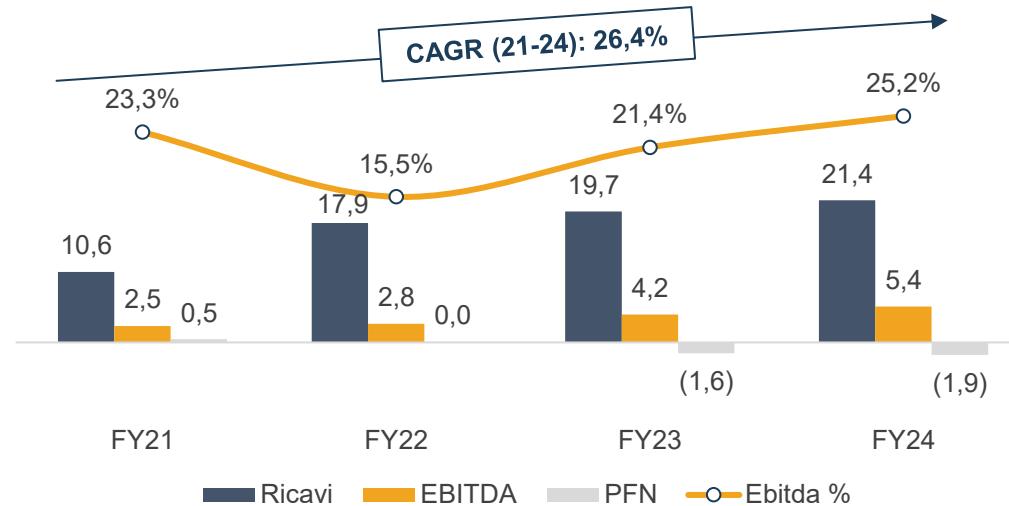
In particolare sono state individuate **2 Target** complementari in termini di portafoglio prodotto e clientela.

Il **settore** di riferimento risulta **frammentato** con una pluralità di operatori locali di piccole dimensioni e pertanto presenta opportunità per ulteriori acquisizioni.

Ricavi per BU



Key Financials Aggregati €'mln



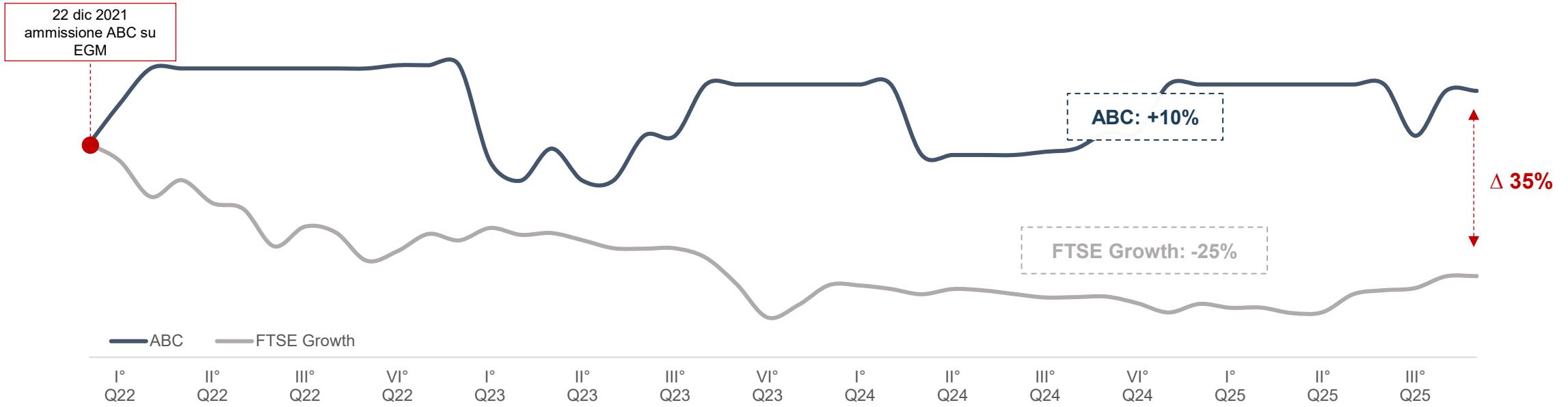
Transazione

Operazione	Maggioranza
Stake %	60%
Tipologia Deal	Leveraged Buy Out
Size Club Deal	Euro 10 milioni
Commitment ABC	Fino ad Euro 4 milioni

Aumento di Capitale – ABC



Titolo ABC e Azionisti



Azioni A – Euronext Growth Milan Pro

Ticker	ABC
Prezzo IPO	3,33
Capitali raccolti	32m
Prezzo attuale*	3,66
# Azioni quotate	9.188.696
Capitalizzazione di mercato*	≈32m

*dati al 10/09/2025



Aumento di capitale ABC

Aumento di capitale	
Prezzo (€) per azione	4,00
Warrant gratuiti	n. 1 ogni 5 az.
Prezzo (€) post esercizio Warrant	3,90
Importo residuo aumento di capitale	12 mln
Data chiusura aumento di capitale	30 dicembre 2025



90% Nuovi investimenti in Club Deal



10% Partecipazioni strategiche