

COMPANY PROFILE

AGGIORNAMENTO



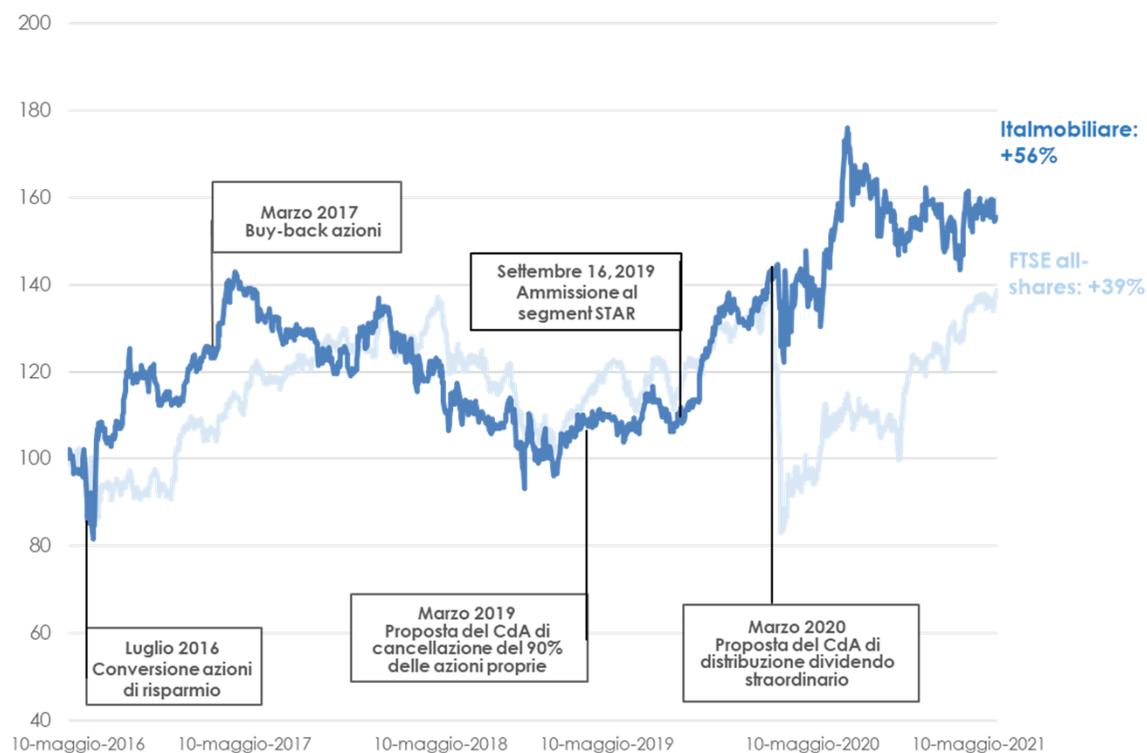
Dati al 31 marzo 2021

Italmobiliare in breve

- Investment holding dal 1946
- Azionista di riferimento: famiglia Pesenti, attiva nella business community italiana da oltre 150 anni
- Focus su investimenti in equity
- NAV: Euro 1,87 mld⁽¹⁾
- Quotata al segmento STAR di Borsa Italiana
- Capitalizzazione di mercato: ca. Euro 1,2 mld⁽²⁾
- Total Shareholder Return ultimi 5 anni: 83%⁽²⁾
- Dividendo di €0,65 per azione (2,3%yield)⁽³⁾

(1) Al 31 marzo 2021, al netto delle azioni proprie
(2) Al 10 maggio 2021, prezzo per azione pari a Euro 28,75 al netto delle azioni proprie
(3) Dividendo per i risultati 2020

Andamento titolo Italmobiliare vs. indice di riferimento ultimi 5 anni



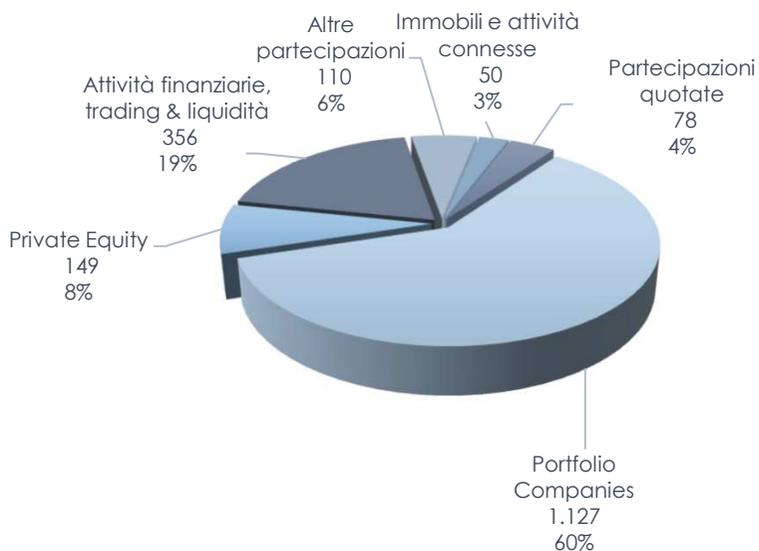
Fonte: Bloomberg al 10 maggio 2021; prezzi su base 100

Portafoglio degli investimenti

Implementazione di un nuovo portafoglio di partecipazioni strategiche dopo la cessione di Italcementi nel 2016

Italmobiliare gestisce un portafoglio diversificato di investimenti con un Net Asset Value di 1,87 mld di euro⁽¹⁾

NAV
Euro 1.87 mld⁽¹⁾



PORTAFOGLIO INVESTIMENTI

Portfolio companies		Fondi di Private Equity	Partecipazioni quotate e altri investimenti
	2017		
	2018		
	2019		
	2019		
	2018		
	2020		
	2016		
	1990 ⁽²⁾		
	2016		
	2020		

Principali attività di Italmobiliare

(1) Al 31 marzo 2021

(2) Asset rimasti in Francia e GB

Caffè Borbone (60%)

PROFILO

Caffè Borbone, con sede a Caivano (Napoli), è uno dei principali produttori di caffè monoporzionato: terzo player in Italia in questo segmento dopo Lavazza e Nespresso e leader di mercato nel segmento capsule compatibili con i sistemi Lavazza®, Nestlé Nespresso® e Nescafé Dolce Gusto®, grazie all'ottimo rapporto qualità/prezzo.

Caffè Borbone negli ultimi anni ha registrato una crescita molto importante grazie alla particolare focalizzazione sul segmento cialde e capsule – innovazione che ha cambiato le abitudini dei consumatori – che segna rapidi tassi di crescita di circa il 23% nel 2020 in Italia.

Caffè Borbone ha progressivamente sviluppato una forte brand awareness a livello nazionale, con ulteriore potenziale di crescita nel Nord Italia, nel canale GDO, e all'estero, dove l'azienda ha ancora una presenza limitata.

* Tutti i marchi registrati, le denominazioni dei prodotti o i nomi dei marchi utilizzati in questo documento non sono di proprietà di Caffè Borbone né di alcuna società ad esso associata.

PRODOTTI

Cialde



Capsule compatibili

con macchine Lavazza and Nestlé
(Nespresso and Dolce Gusto)



Caffè in grani



Moka



DATI FINANZIARI

(€ mln)	2016	2017	2018	2019	2020	1Q2021
Ricavi	71,9	93,6	135,2	172,6	219,3	65
Var. % (YoY)	+49%	+30%	+44%	+28%	+27%	+33%
EBITDA	16,2	20,3	33,7	52,0	75,1	23,5
% margine	23%	22%	25%	30%	34%	36%
Var. % (YoY)	+76%	+26%	+64%	+52%	+44%	+51%
Risultato netto	10,5	13,7	16,5	34,2	90,5	
Investimenti	2,0	4,4	5,4	2,8	13,4	
Posizione finanziaria netta	(15,3)	(27,3)	51,2⁽¹⁾	31,6	11,8	(10,2)

Impatto positivo per 41,2 milioni di euro dal riallineamento dei valori fiscali

Nota: gli esercizi 2016-2017 sono stati redatti secondo i principi contabili italiani e dal 2018 secondo gli IFRS

(1) Incremento dovuto al finanziamento dell'acquisizione

Distribuiti dividendi per €8mln

Distribuiti dividendi per €20mln

Espansione della capacità produttiva

Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella (80%)



PROFILO

Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella produce e commercializza con il proprio marchio fragranze e prodotti cosmetici di alta gamma.

L'azienda ha sede a Firenze e ha origine da quella che è ritenuta l'officina farmaceutica più antica d'Europa, fondata dai frati domenicani con una storia che risale al XIII secolo.

Grazie a una lunga tradizione, Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella ha saputo creare un brand unico e iconico con una ampia gamma di prodotti distribuiti attraverso una rete di negozi monomarca e wholesale in Europa, Usa e Asia.

NEGOZI E PRODOTTI

Negozi storici a Firenze



Negozi monomarca a Milano



Fragranze e profumi



Cosmetica e cura del corpo



Candele e profumazioni per ambienti

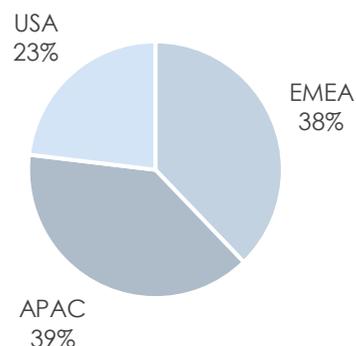


Altri prodotti

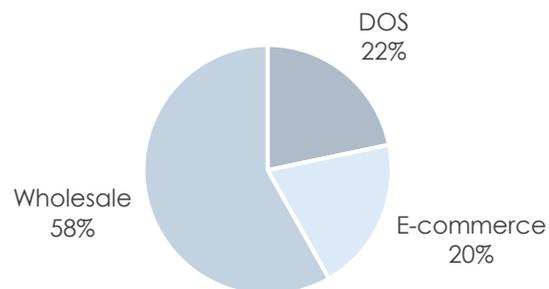


COMPOSIZIONE DEI RICAVI

Per area geografica



Per canale di distribuzione



Nota: dati 2020

DATI FINANZIARI

(€ mln)	2018	2019	2020	1Q2021
Ricavi	30	31,1	22,6	5,4
Var. % (YoY)	+0%	+4%	-27,3%	-12,8%
EBITDA	11	12,4	5,2⁽¹⁾	1,5
% margine	37%	39,9%	23,0%	27,8%
Risultato netto		10,3	(0,1)	
Posizione finanziaria netta		(19,2)	(21,5)	(10,9)

Decremento dovuto all'applicazione degli IFRS16

Nota: i dati consolidati 2018 includono San Carlo S.r.l.; i dati 2019 and 2020 sono stati predisposti secondo i principi contabili italiani e riclassificati secondo gli schemi di Italmobiliare

(1) Rettifiche per oneri non ricorrenti pari a €2,2mln

Tecnica Group (40%)



PROFILO

Tecnica Group è il più grande gruppo del settore sport in Italia e tra i principali produttori di calzature outdoor e attrezzatura da sci.

Il gruppo gestisce un portafoglio di brand che comprende alcuni dei marchi storici del settore: Tecnica (scarponi da sci e footwear), Nordica (sci e scarponi), Moon Boot (footwear), Lowa (scarpe da trekking), Blizzard (sci) e Rollerblade (pattini in linea).

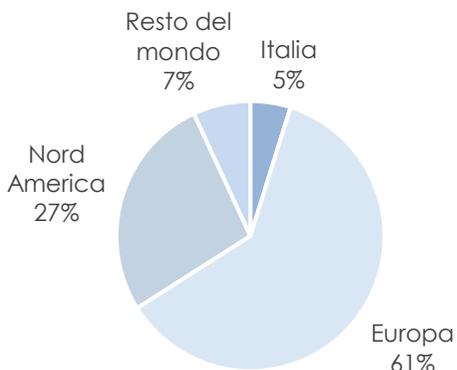
Tecnica è una realtà multinazionale con un fatturato realizzato per oltre il 90% all'estero e stabilimenti produttivi in Germania, Austria, Ungheria, Slovacchia e Ucraina.

BRAND E PRODOTTI

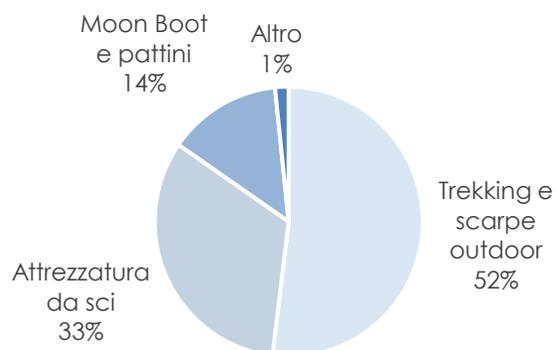


COMPOSIZIONE DEI RICAVI

Per area geografica



Per tipologia di prodotto



Nota: dati 2020

DATI FINANZIARI

(€ mln)	2016	2017	2018	2019	2020	1Q2021
Ricavi	341,2	368,0	398,5	424,0	382,5	101,4
Var. % (YoY)	+2,4%	+7,9%	+8,3%	+6,4%	-9,8%	+22,6%
EBITDA	28	31,4	37,7	59,6	59,4	12,0
% margine	8,2%	8,5%	9,5%	14,0%	15,5%	11,8%
Risultato netto⁽¹⁾	(0,8)	0,9	5,4	11,3	8,4	
Investimenti	8,7	10,0	11,7	14,4	15,7	
Posizione finanziaria netta	170,7	125,6	113,4	221,1	171,1	165,3

(1) Escluse quote di minoranza

EBITDA rettificato: €59,6 mln
 + adozione IFRS16 €5,2 mln
 - Costi non ricorrenti €3,9mln
 - Pro-forma annualizzazione risultati Riko €9,4mln
 EBITDA: €51,5 mln

Incremento dovuto a:
 - Adozione IFRS16 (€37mln)
 - Acquisizione quote di minoranza Riko-Lowa (€86mln)

Decremento per generazione di cassa di Lowa e riduzione del capitale circolante netto

Incremento per azioni di contenimento dei costi

Autogas – AGN Energia (30%)

PROFILO

Autogas Nord - AGN Energia, con sede a Genova, opera principalmente in Italia nel settore della distribuzione di gas GPL per uso domestico, commerciale e industriale con il brand AGN Energia.

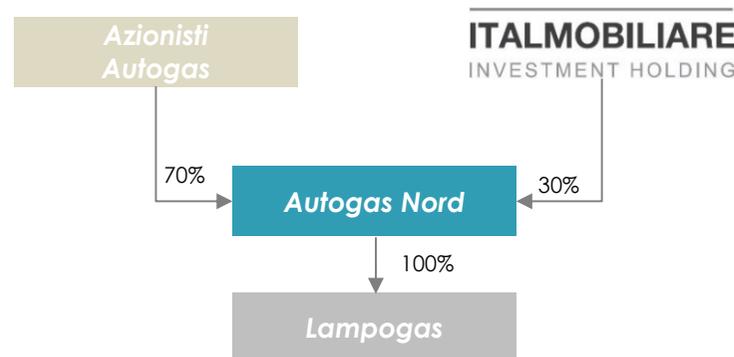
Il gruppo ha gradualmente differenziato le aree di business, sfruttando una base clienti fidelizzata per cross-selling di altri prodotti (energia elettrica e gas naturale) e servizi (consulenze di efficientamento).

In linea con la strategia di consolidamento, e con il supporto di Italmobiliare, a novembre 2018 Autogas Nord ha acquisito il Gruppo Lampogas, altro primario operatore italiano nella vendita di GPL, quasi raddoppiando le dimensioni e diventando il secondo player sul mercato italiano.

Il settore in Italia è stabile e altamente frammentato, con ulteriori opportunità di consolidamento.

STRUTTURA DELL'OPERAZIONE

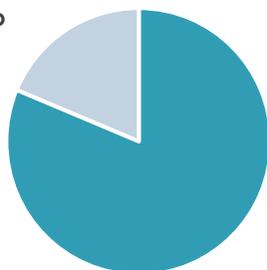
Autogas Nord ha finanziato l'acquisizione di Lampogas in parte attraverso un aumento di capitale di €60 milioni sottoscritto da Italmobiliare e in parte tramite finanziamento bancario.



COMPOSIZIONE DEI RICAVI

Per tipologia di servizio

Energia elettrica,
gas naturale,
efficientamento
energetico
19%



Distribuzione
GPL
81%

Nota: dati 2020

DATI FINANZIARI

(€ mln)	2018	2019	2020	1Q2021
Autogas Nord	289			
Lampogas	237			
Ricavi	526,2	495,2	438,1	156,1
Var. % (YoY)		-5,9%	-11,5%	+5,8%
EBITDA	35,7	38,6	50,7	25,7
% margine	6,8%	7,8%	11,6%	16,5%
Risultato netto	7,8	7,4	20,3	
Investimenti	15,5	20,3	19,0	
Posizione finanziaria netta	137,2	138,6	124,7	109,1

Incremento dovuto a focus su margini, sinergie di costo e riduzione delle perdite su crediti

Include perdite su crediti per €10mln

Distribuiti dividendi per €4,2 mln

Distribuiti dividendi per €4.6mln

PROFILO

Italgen è produttore e distributore di energia elettrica da fonti rinnovabili. La società opera nel nord Italia con una struttura produttiva composta da 15 centrali idroelettriche e oltre 300 km di linee di trasmissione. È inoltre presente in Bulgaria con una partecipazione importante in 2 parchi eolici (18 MW).

La consolidata attenzione di Italgen al tema della sostenibilità la porta a operare nel pieno rispetto dell'ambiente, con l'ottenimento delle più importanti certificazioni del settore: ISO 9001, 14001 e la registrazione EMAS (Eco Management Audit Scheme).

INDICATORI INDUSTRIALI

- Capacità installata: 58 MW (100% idro)
- Produzione energia rinnovabile : 318 GWh/anno
- Indice disponibilità impianti : 96%
- Famiglie potenzialmente fornite da Italgen: 100.000
- CO2 non immessa in atmosfera : 134.000 t/anno

PRESENZA GEOGRAFICA



DATI FINANZIARI

(€ mln)	2016	2017	2018	2019	2020	1Q2021
Ricavi	49,0	37,8	36,0	34,4	30,2	8,3
Var. % (YoY)	n.m.	n.m.	n.m.	-4,8%	-12,1%	+16,9%
EBITDA	7,0	6,2	8,4	14,6⁽¹⁾	13,9⁽²⁾	3,4
% margine	14,3%	16,4%	23,5%	42,4%	46,0%	41,0%
Risultato netto	0,3	1,3	0,4	7,4	11,2	
Investimenti	6,4	2,5	3,4	3,3	4,6	
Posizione finanziaria netta	17,0	17,9	21,0	20,1	10,2	8,7

L'andamento dei ricavi dal 2016 è dovuto al passaggio da clienti finali a grossisti con riduzione dei trasporti e limitato effetto sui margini

Distribuiti dividendi per €7,2mln e ricevuti €15,1mln per rimborso costi di un progetto

(1) Rettifiche per oneri non ricorrenti pari a €0,4mln

(2) Rettifiche per proventi/oneri non ricorrenti pari a €-9,7mln

PROFILO

Il Gruppo Iseo, con sede a Pisogne (Brescia), è uno dei principali produttori europei di soluzioni meccaniche, meccatroniche e digitali per il controllo accessi e la sicurezza.

Dal 2010 il gruppo ha sviluppato soluzioni digitali e innovativi sistemi di sicurezza per il controllo accessi grazie a software e firmware proprietari e un centro di ricerca dedicato.

Iseo è il secondo operatore sul mercato italiano con una quota di mercato del 13%, a cui affianca una significativa presenza all'estero – anche attraverso acquisizioni – in Francia, Germania, Spagna e Medio Oriente.

PORTAFOGLIO PRODOTTI

Prodotti meccanici



Cilindri



Serrature



Verrou



Maniglioni antipanico



Chiudiporta



Lucchetti

Soluzioni elettroniche e digitali

LOCKEN
SMART ACCESS SOLUTIONS



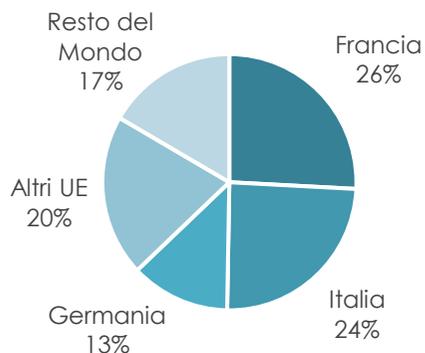
Automazione domestica



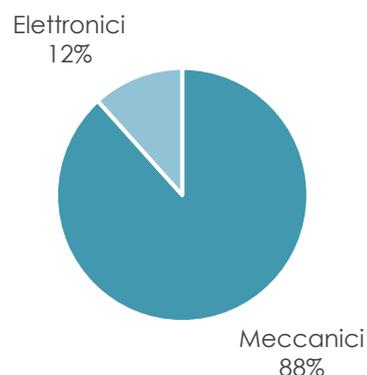
Automazione edifici

COMPOSIZIONE DEI RICAVI

Per area geografica



Per tipologia di prodotto



Nota: dati 2019

DATI FINANZIARI

(€ mln)	2016	2017	2018	2019	2020	1Q2021
Ricavi	139,7	143,5	137,7	142,7	128,4	37,4
Var. % (YoY)	+10,8%	+2,7%	-4,0%	+4,3%	-10,0%	+23,0%
EBITDA	17,2	17,9	14,3	18,7⁽¹⁾	16,7⁽²⁾	5,9
% margine	12,3%	12,4%	10,4%	13,1%	13,0%	15,8%
Risultato netto	5,2	5,7	4,1	6,1	4,1	
Investimenti	4,7	6,5	7,2	4,8	5,0	
Posizione finanziaria netta	25,7	26,6	30,4	34,6	19,7	22,0

(1) Rettifiche per oneri non ricorrenti pari a € 3,4mln

(2) Rettifiche per oneri non ricorrenti pari a € 3,0mln

Distribuiti dividendi per €1,2mln
Incremento della PFN per riduzione capitale circolante netto

Distribuiti dividendi nella prima parte del 2019 per €1,2mln
Impatto di €7,8mln per adozione IFRS16

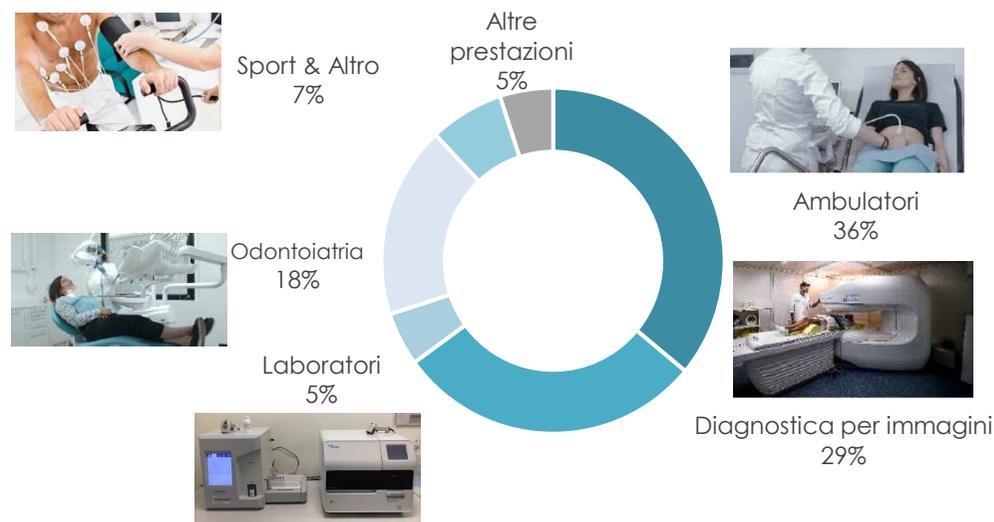
PROFILO

Casa della Salute è un operatore integrato di poliambulatori, con un'ampia offerta di prestazioni sanitarie private, quali la diagnostica per immagini e la fisioterapia, fornite a prezzi accessibili e con brevi liste di attesa.

La crescita dell'azienda si basa su un modello di business innovativo, basato su sistemi IT avanzati e attrezzature all'avanguardia, che consentono un'elevata efficienza operativa e prezzi vicini al costo del ticket pubblico.

Nel 2019 l'azienda ha raddoppiato il perimetro di attività con l'apertura di 5 nuovi centri, consolidando così la propria presenza in Liguria e facendo il proprio ingresso in Piemonte. Ulteriori nuove aperture sono già previste per il 2021 e il 2022.

RIPARTIZIONE RICAVI PER ATTIVITÀ



Nota: dati 2019

PRESENZA GEOGRAFICA



- 8 centri diagnostici tra Liguria e Piemonte, situati a:
 - Genova (3x)
 - Manesseno (GE)
 - Busalla (GE)
 - Albenga (SV)
 - Biella (BI)
 - Alessandria (AL)

DATI FINANZIARI

(€ mln)	2018	2019	2020	1Q2021
Centri n.	3	8	8	8
Ricavi	5,7	11,7	16,5	5,6
<i>Var. % (YoY)</i>		+105%	+41%	+65%
EBITDA		1,2	2,3⁽¹⁾	0,8
<i>% margine</i>		10%	14%	14%
Risultato netto		(0,2)	(0,6)	
Posizione finanziaria netta		6,2	16,5	20,7

Incremento dovuto principalmente agli investimenti in nuovi centri

Incremento dovuto principalmente all'applicazione degli IFRS16

Nota: i dati sono stati predisposti secondo i principi contabili italiani
I dati 2020 sono riclassificati secondo gli schemi di Italmobiliare

(1) Rettifiche per oneri non ricorrenti pari a €1,3mln

PROFILO

Capitelli, con sede in provincia di Piacenza, è attiva nella produzione e commercializzazione di prosciutto cotto e altri prodotti di salumeria di elevata qualità ed eccellenza, distribuiti con il marchio "Capitelli".

L'azienda ha reinventato il prosciutto cotto lanciando il suo prodotto di punta "San Giovanni", realizzato con carni selezionate e con un processo produttivo artigianale unico, che ha recentemente ricevuto un prestigioso riconoscimento di qualità dalla "Guida Salumi d'Italia" dell'Espresso.

I principali clienti dell'azienda sono le catene della grande distribuzione e la crescita di Capitelli negli ultimi anni è stata favorita dalle tendenze di consumo verso prodotti alimentari artigianali e di alta qualità.

PRODOTTI

Prosciutto cotto
"San Giovanni"



Altri prodotti di
salumeria



DATI FINANZIARI

(€ mln)	2016	2017	2018	2019	2020	1Q2021
Ricavi	9,9	11,1	11,7	14,0	14,8	4,1
Var. % (YoY)	+7%	+12%	+6%	+21%	+6%	+10%
EBITDA	1,1	1,5	2,5	3,8	4,0⁽¹⁾	1,0
% margine	11%	13%	22%	28%	27%	24%
Risultato netto	0,7	0,8	1,7	3,1	2,2	
Investimenti				0,2	1,0	
Posizione finanziaria netta	(4,2)	(5,0)	(7,2)	(10,3)	(3,7)	(4,1)

Nota: i dati fino al 2018 sono stati predisposti secondo i principi contabili italiani

(1) Rettifiche per oneri non ricorrenti pari a €0,2mln

Distribuite riserve di capitale per €8,6mln

PROFILO

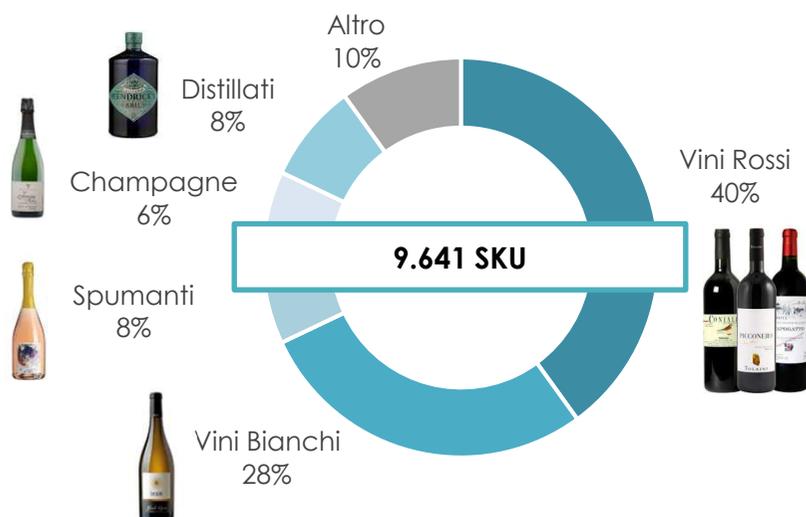
Callmewine.com è uno dei principali portali di e-commerce italiani specializzati nella vendita di vino e altri prodotti distillati e vanta un ampio catalogo con circa 10.000 etichette disponibili che vanno dai grandi nomi del panorama enologico mondiale ai piccoli produttori di nicchia.

La società, fondata nel 2010 da Paolo Zanetti (attuale CEO), è riuscita a sfruttare la maggiore propensione all'acquisto online da parte dei consumatori grazie alla combinazione di competenze digitali e ampia conoscenza delle eccellenze italiane nel settore enologico.

La società ha raggiunto un crescente pubblico di utenti grazie all'ampia selezione di vini, la navigabilità e la ricchezza di contenuti del sito, che facilitano e guidano la scelta del consumatore.

Callmewine rappresenta una realtà unica nel panorama italiano, che è riuscita a sostenere importanti tassi di crescita mantenendo una redditività aziendale sempre positiva. A fine 2020 sono state lanciate la versione francese e la versione tedesca del sito, primi passi di un processo di espansione internazionale.

PRODOTTI



DATI FINANZIARI

(€ mln)	2016	2017	2018	2019	2020	1Q2021
Ricavi	3,5	4,0	5,2	6,4	12,4	4,6
Var. %	+38%	15%	+29%	+25%	+92%	>+100%
EBITDA	0,0	0,2	0,2	0,4	0,5	0,1
% margine	0%	6%	4%	3%	4%	2%
Risultato netto	0,0	0,2	0,1	0,2	0,3	
Posizione finanziaria netta	0,4	0,4	0,3	(0,1)	(4,8)	(4,2)

Nota: i dati sono stati predisposti secondo i principi contabili italiani
I dati 2020 sono riclassificati secondo gli schemi di Italmobiliare

Effetto dell'aumento di capitale di Italmobiliare

PROFILO

Sirap è un produttore di imballaggi per alimenti freschi, con un'offerta di contenitori rigidi in XPS (polistirolo espanso), PET e PP (polipropilene) per tutte le applicazioni alimentari per l'industria e la clientela retail.

Nel 2021 Sirap ha finalizzato due accordi strategici per la cessione dei suoi principali asset in Italia, Spagna e Polonia al Gruppo Faerch e la cessione del ramo d'azienda Petruzalek a Zeus Packaging (dettagli nella pagina successiva).

Il nuovo perimetro del Gruppo Sirap comprende Francia e Regno Unito con un fatturato consolidato di ca. € 70 mln.

Queste operazioni riflettono la strategia di Italmobiliare di uscire dal settore degli imballaggi in plastica, rafforzando il percorso del Gruppo Sirap verso la sostenibilità.

PRODOTTI



PRESENZA GEOGRAFICA

■ Perimetro del Gruppo Sirap

● Impianti di produzione



DATI FINANZIARI

(€ mln)	2020	2020 PF ⁽¹⁾	1Q2021
Ricavi Var. % (YoY)	250,6 -6,9%	70,0	16,8 -6,1%
EBITDA % margine	28,1 11,2%	4,0 6%	0,6⁽²⁾ 4%
Risultato netto			
Investimenti			
Posizione finanziaria netta	64,6		(64,3)

(1) Pro-forma per il nuovo perimetro dopo le cessioni

(2) Rettifiche per oneri non ricorrenti (€3,6mln)

- Variazione derivante dai proventi della cessione delle attività in Italia, Polonia e Spagna
- Importo pro-forma per il pagamento sanzione antitrust
- Non inclusi i proventi dalla cessione di Petruzalek (aprile 2021)

DESCRIZIONE DELLE OPERAZIONI

Operazione con Faerch:

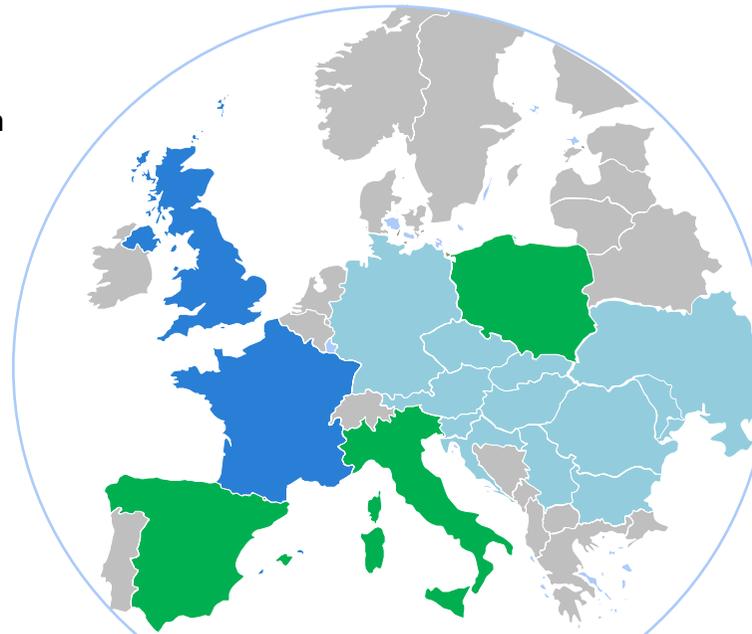
- Il 4 gennaio 2021 il **Gruppo Sirap ha perfezionato la cessione di tutte le sue attività operative in Italia, Spagna e Polonia a Faerch Group**, uno dei principali gruppi europei nel settore del packaging alimentare.
- **L'Enterprise Value del perimetro dell'operazione è di circa 162 milioni di euro**, che corrisponde a un **multiplo Enterprise Value/EBITDA LTM (giugno 2019-giugno 2020) di circa 10,5 volte**.
- In un'ipotesi prudentiale l'operazione avrà un **impatto sostanzialmente neutro in termini di valorizzazione del Gruppo Sirap all'interno del NAV di Italmobiliare**, pari a ca. 50 milioni di euro al 30 giugno 2020.

Operazione con Zeus Packaging:

- Il 30 aprile 2021 Sirap Group ha **ceduto a Zeus Packaging le attività del ramo d'azienda Petruzalek** attivo nella distribuzione di materiali per il packaging in Austria, Germania ed Europa dell'Est con un **fatturato di ca. 58 milioni di euro per un Enterprise Value di € 12 milioni**.

Petrimetro delle operazioni

- Perimetro dell'operazione con Faerch
- Perimetro dell'operazione con Zeus Packaging (ramo d'azienda Petruzalek)
- Perimetro del Gruppo Sirap



PROFILO

Clessidra è il principale gestore di Fondi di Private Equity esclusivamente dedicati al mercato italiano. Dalla sua fondazione nel 2003, Clessidra ha completato 24 operazioni per un EV aggregato di 18 miliardi e un equity value di € 1,8 miliardi, 27 add-on e 21 disinvestimenti.

Nel 2019, Clessidra ha avviato una strategia di diversificazione che ha progressivamente ampliato le attività della società negli investimenti alternativi e oggi opera attraverso le tre società Clessidra Private Equity SGR, Clessidra Capital Credit SGR e Clessidra Factoring, rispettivamente specializzate nelle attività di private equity, nel settore dei crediti Unlikely-to-Pay ("UTP") e del factoring.

Italmobiliare è anchor investor del fondo Clessidra Capital Partners 3.

STRATEGIA DI INVESTIMENTO NEL PRIVATE EQUITY

- Enterprise Value: €100 - 500 milioni

- 5 settori chiave:



- Creazione di valore:



FONDI IN GESTIONE



CCP

Vintage: 2004
Scadenza: 2016
Dimensioni: €820m
Aziende in portafoglio: 9
Investimenti primari: 7/9
Investimenti di controllo: 6/9

9 investimenti completati



CCP II

Vintage: 2009
Scadenza: 2022
Dimensioni: €1100m
Aziende in portafoglio: 9
Investimenti primari: 8/9
Investimenti di controllo: 8/9

9 investimenti completati



CCP 3

Vintage: 2015
Scadenza: 2025
Dimensioni: €607m
Aziende in portafoglio: 6
Investimenti primari: 6/6
Investimenti di controllo: 6/6

6 investimenti completati



Gestisce il fondo Clessidra Restructuring Fund (CRF) che comprende due comparti dedicati rispettivamente alla componente credito e alla componente nuova finanza per un totale di € 260 mln.

Il comparto crediti comprende crediti ceduti da 11 gruppi bancari e finanziari a 14 società italiane.

Clessidra Factoring offre ai propri clienti una serie di servizi specializzati nel finanziamento e nella gestione dei crediti commerciali.