

# NB Aurora: La Via d'Accesso all'Eccellenze Italiane

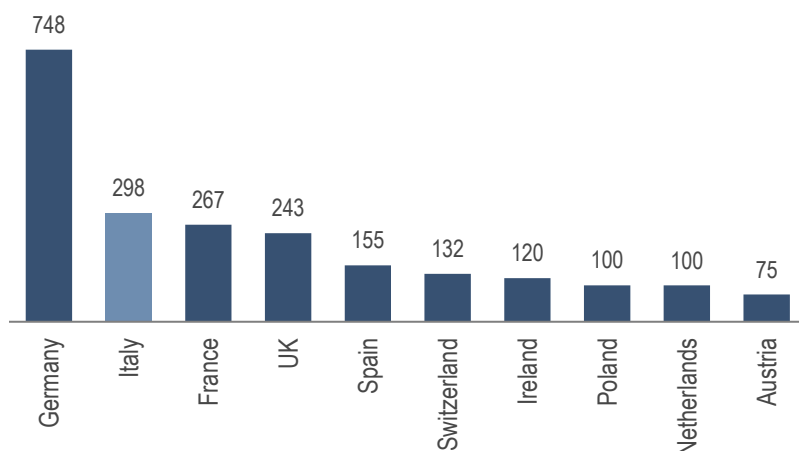
Giugno 2021

*For Professional Client Use Only*

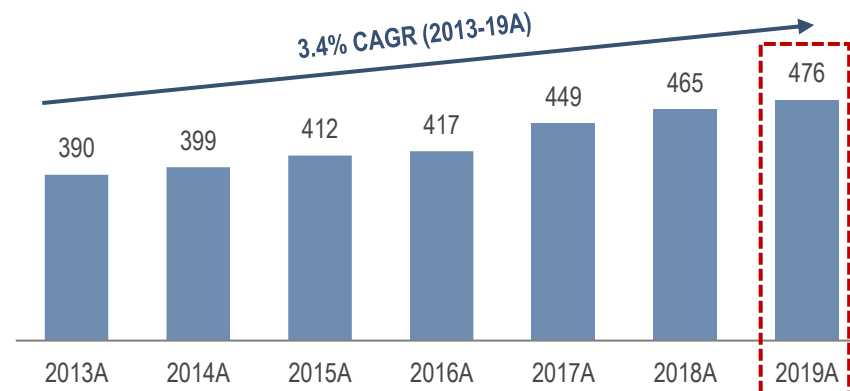
# UNIVERSO IMPORTANTE DI AZIENDE *TARGET* CON UN POTENZIALE SIGNIFICATIVO PER GLI INVESTIMENTI IN PRIVATE EQUITY

L'Italia è la seconda economia manifatturiera più grande dell'UE con molti dei più grandi e diversificati distretti manifatturieri in Europa che contano oltre 5.000 potenziali aziende *target*

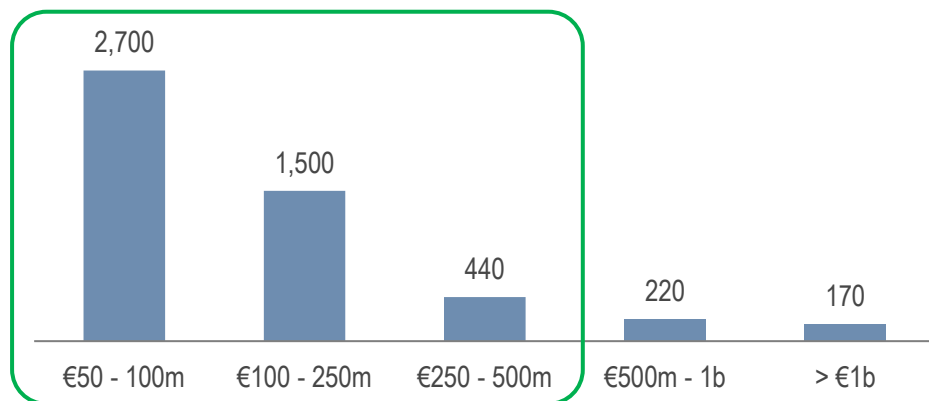
**TOP 10 DEI PAESI EUROPEI PER PRODUZIONE MANIFATTURIERA<sup>(1)</sup> (\$bn)**



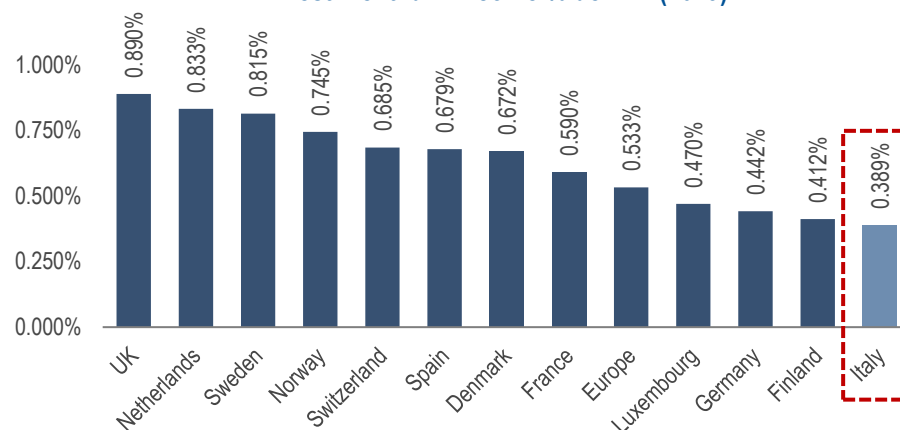
**EXPORT ITALIANO<sup>(2)</sup> (€bn)**



**UNIVERSO IMPORTANTE DI AZIENDE *TARGET*<sup>(3)</sup>**



**OLTRE IL TRADIZIONALE PRIVATE EQUITY<sup>(4)</sup>  
Investimenti di PE come % del PIL (2019)**



1. Fonte: World Bank, World Development Indicators, Manufacturing - Value Added, luglio 2020, valori 2019.

2. Fonte: Osservatorio Economico - MAECI, Export Data, maggio 2020, valori 2013-2019.

3. Fonte: Analisi NB, i dati si riferiscono a <http://www.reportaziende.it>

4. Fonte: Invest Europe, Private Equity Statistics 2019, Central and Eastern Europe Report, giugno 2020.

## NB AURORA IN BREVE

---

L'obiettivo di investimento di NB Aurora è ottenere un apprezzamento del capitale nel medio-lungo termine attraverso investimenti principalmente di minoranza in PMI italiane non quotate *leader* nelle loro nicchie di mercato

### DOVE INVESTIAMO

- Focus sulle **piccole e medie imprese italiane** con un fatturato compreso tra **€30 e €300 milioni**, **leader nelle loro nicchie di mercato**
- Principalmente **società possedute da famiglie**
- Preferenza per **società export-driven**, con un chiaro vantaggio competitivo e un **business plan realizzabile**

### COME INVESTIAMO

- **Approccio flessibile** adatto alle esigenze degli imprenditori, al fine di finanziare progetti di crescita organica e strategie di acquisizione
- **Dimensione dell'investimento** compresa tra **€10 e €60 milioni**, con la possibilità di sindacare gli investimenti
- **Orizzonte di investimento di medio-lungo termine**, libero dagli **stringenti vincoli di uscita** di breve periodo

### CHE COSA FACCIAMO CON LE AZIENDE IN PORTAFOGLIO

- **Partnership con imprenditori e manager** per sostenere l'**internazionalizzazione** dei loro *business*
- **Investitore attivo** con meccanismi di *governance* e di *exit*, chiari e definiti dal *closing* dell'investimento
- Forte coinvolgimento nella **creazione di piattaforme scalabili** attraverso strategie di *buy and build* per consolidate la loro *leadership* di mercato

# LE LINEE GUIDA ESG DI NB AURORA PER INVESTIMENTI RESPONSABILI

NB Aurora integra i fattori ESG nel proprio portafoglio e nell'analisi di investimento



## Neuberger Berman - PRI Assessment Scores<sup>(1)</sup>

	2019		2018		2017	
	Neuberger Berman	Mediana dei Peer	Neuberger Berman	Mediana dei Peer	Neuberger Berman	Mediana dei Peer
01. Strategy & Governance	A+	A	A+	A	A	A
Indirect – Manager Sel., App & Mon						
07. Private Equity	A+	A	A+	C	B	B
Direct & Active Ownership Modules						
10. Listed Equity – Incorporation	A+	B	A+	B	A	A
11. Listed Equity – Active Ownership	A+	B	A	B	B	B
12. Fixed Income – SSA	A+	B	A+	B	A	B
14. Fixed Income – Corporate Non-Financial	A+	B	A+	B	B	B

<sup>(1)</sup> For illustrative and discussion purposes only. PRI scores are based on information reported directly by PRI signatories, of which investment managers totaled 1,119 for 2019, 1,120 for 2018 and 935 for 2017. All signatories are eligible to participate and must complete a questionnaire to be included. The underlying information submitted by signatories is not audited by the PRI or any other party acting on its behalf. Signatories report on their responsible investment activities by responding to asset-specific modules in the Reporting Framework. Each module houses a variety of indicators that address specific topics of responsible investment. Signatories' answers are then assessed and results are compiled into an Assessment Report. The Assessment Report includes indicator scores – summarizing the individual scores achieved and comparing them to the median; section scores – grouping similar indicator scores together into categories (e.g. policy, assurance, governance) and comparing them to the median; module scores – aggregating all the indicator scores within a module to assign one of six performance bands (from E to A+). Awards and ratings referenced do not reflect the experiences of any Neuberger Berman client and readers should not view such information as representative of any particular client's experience or assume that they will have a similar investment experience as any previous or existing client. Awards and ratings are not indicative of the past or future performance of any Neuberger Berman product or service. The scores under each column are based on the previous year's reporting activity. Moreover, the underlying information has not been audited by the PRI or any other party acting on its behalf. While every effort has been made to produce a fair representation of performance, no representations or warranties are made as to the accuracy of the information presented, and no responsibility or liability can be accepted for damage caused by use of or reliance on the information contained within this report.

# NB AURORA È IL PRIMO VEICOLO DI CAPITALE PERMANETE QUOTATO

Sponsorizzato da Neuberger Berman ("NB") e gestito da un *Team* dedicato con un comprovato *track record*

## NB AURORA ("NBA")

~€245 milioni raccolti di cui:  
 €151.5m in IPO (Maggio 2018)  
 ~€94m<sup>(1)</sup> attraverso l'aumento di capitale  
 completato a Novembre 2020

## PORTAFOGLIO

Acquisizione di un portafoglio di 15  
 investimenti di minoranza <sup>(2)</sup> da FIL,  
 seguito da 6 nuovi investimenti <sup>(3)</sup>  
 Vendita di 10 partecipazioni di minoranza

€196m  
investiti<sup>5</sup>

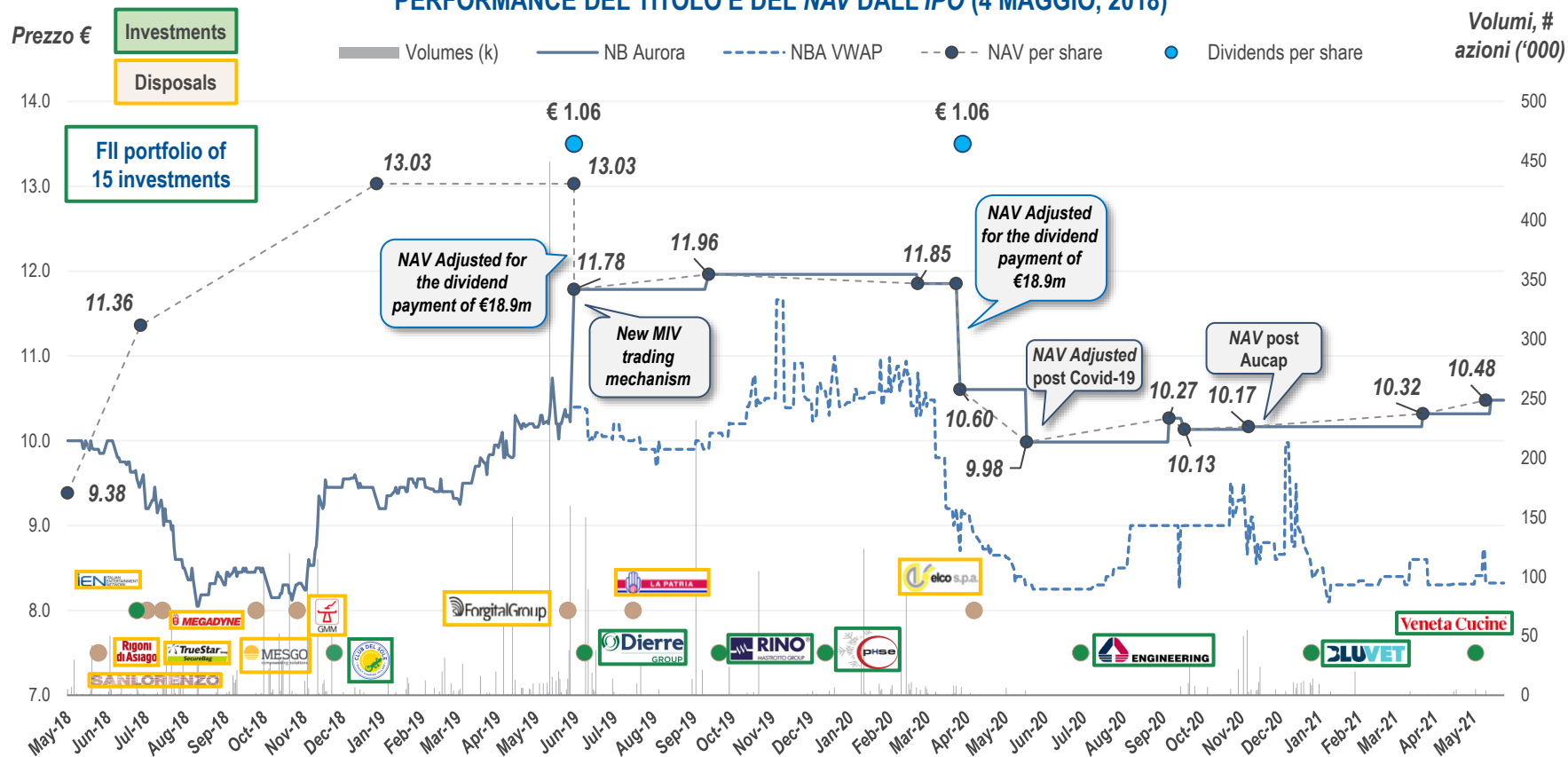
€129m  
cash-in

## RENDIMENTO COMPLESSIVO

~26% di rendimento complessivo dall'IPO, di cui:

- Dividend yield del 10.6%<sup>(4)</sup> per due anni consecutivi (€38m di dividendi)
- NAV appreciation pari al c. +5% post dividendi, Covid-19 e post aucap

## PERFORMANCE DEL TITOLO E DEL NAV DALL'IPO (4 MAGGIO, 2018)

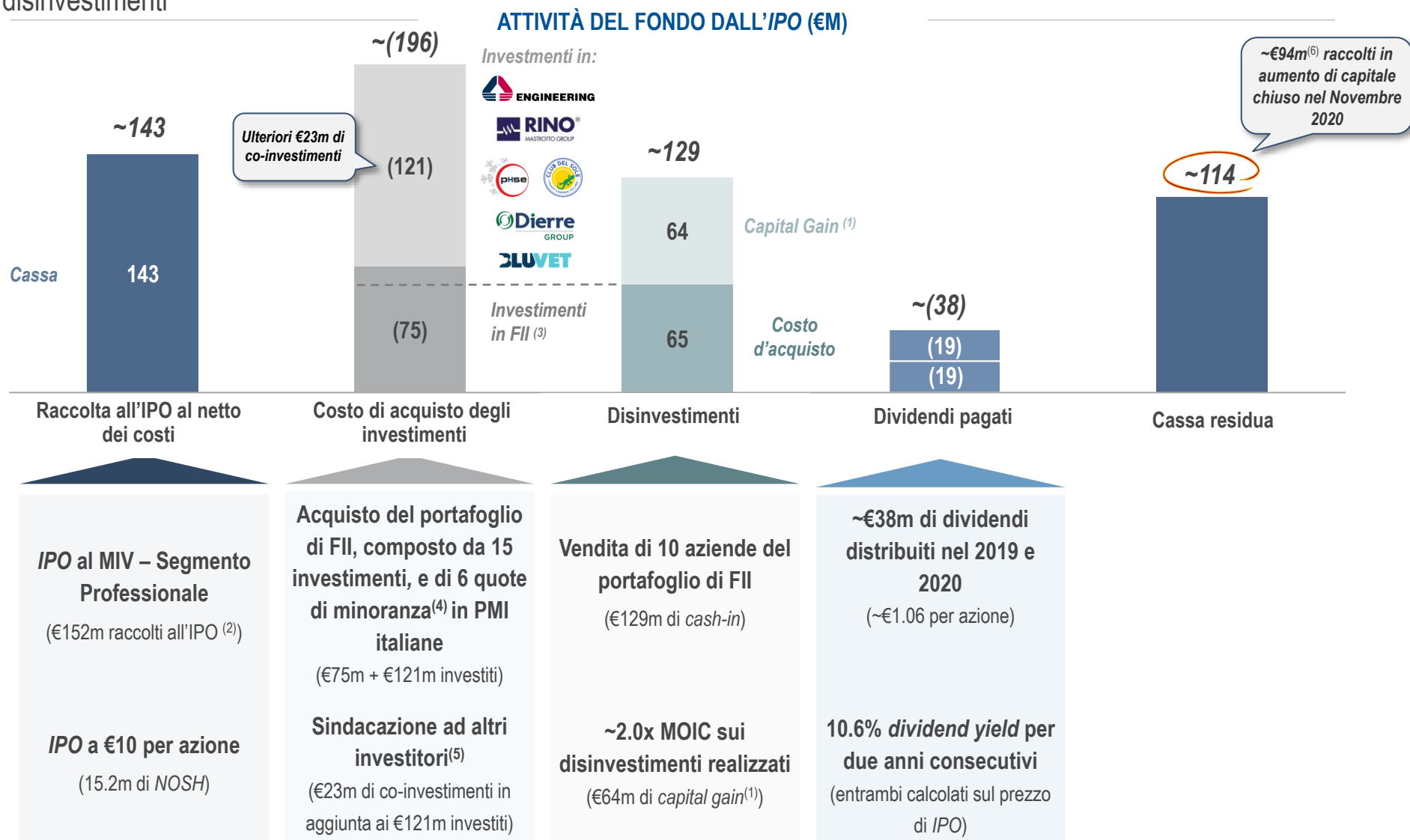


1. Ammontare raccolto al lordo dei costi dell'operazione (~€2.8m).  
 2. Esclusi due write-off. NB Aurora detiene il 44.55% delle quote di Fondo Italiano di Investimento ("FIL").  
 3. Investimenti diretti in Club del Sole, Dierre Group, Rino Mastrotto Group, PHSE, Engineering e BluVet. Esclusa Veneta Cucine (Closing pending).  
 4. Dividend yield % è calcolato sul prezzo all'IPO (€10 p.s.) per entrambe i dividendi 2019 e 2020.

5. Escluso il prezzo della call option pagato da NB Aurora per l'acquisto del 44.55% delle quote di FIL.  
 Fonte: Capital IQ al 30 Maggio 2021

# NB AURORA HA PIÙ CHE MANTENUTO QUANTO PROMESSO IN SEDE DI QUOTAZIONE

Comprovato *track record* nel realizzare rendimenti attrattivi, con ~€196 milioni di nuovi investimenti e ~€129 milioni di disinvestimenti



Fonte: Bilancio di NB Aurora e informazioni disponibili pubblicamente.

1. Al netto delle *carry provision*.
2. Includono azioni ordinarie di Classe B e azioni speciali.
3. Escluso il prezzo della *call option*. NB Aurora detiene il 44.55% delle quote di FII.
4. Esclusa BluVet di cui NBA detiene c. il 63%. Esclusa Veneta Cucine (Closing pending)

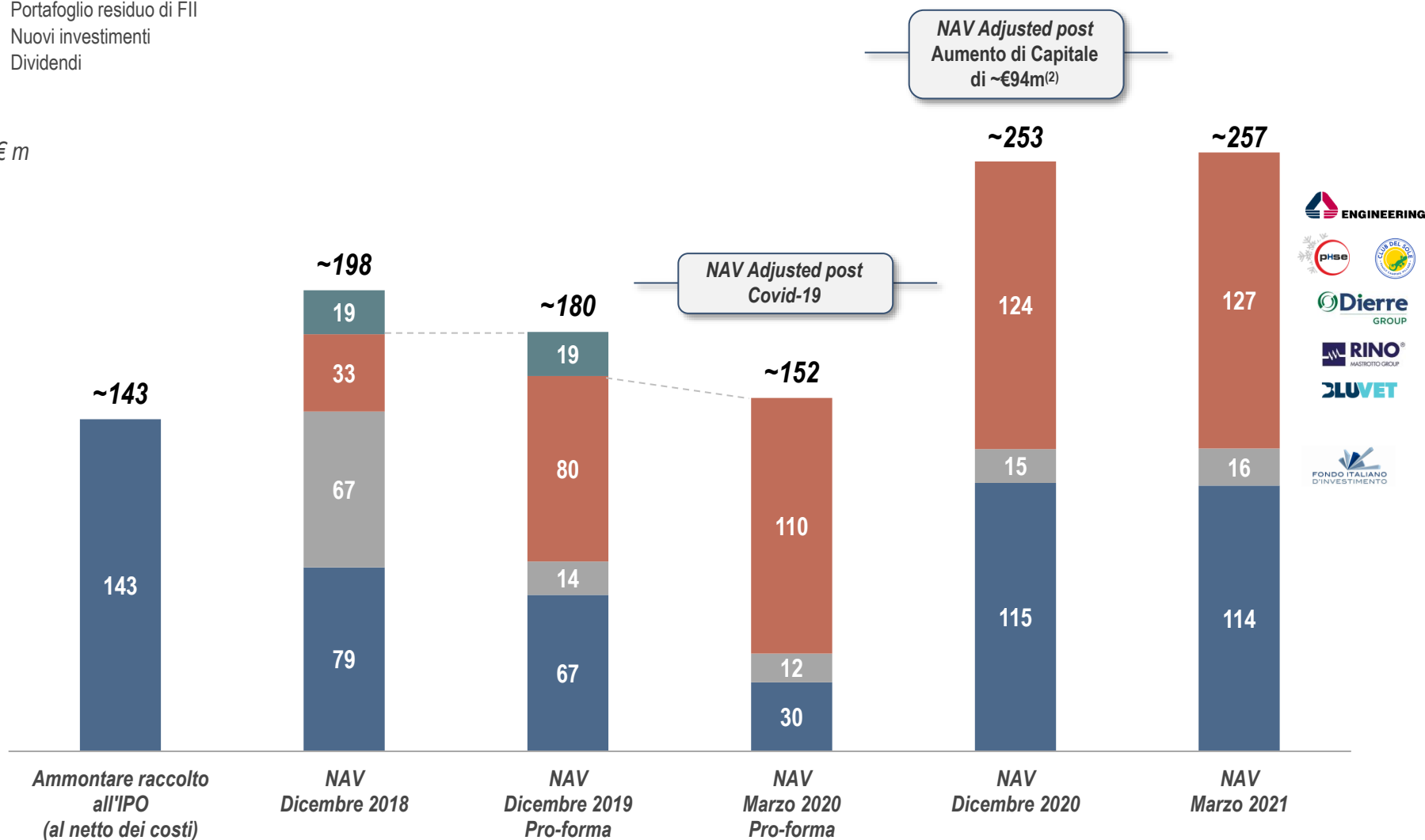
5. Principalmente *Family Office* italiani che hanno investito in NB Aurora.
6. Ammontare raccolto al lordo dei costi dell'operazione (~€2.8m). Cassa disponibile a Marzo 2021. Non include l'investimento in Veneta Cucine (Closing pending)

# EVOLUZIONE DEL NAV DALL'IPO

Il titolo di NB Aurora scambia attualmente con un considerevole sconto sul NAV

- Cassa<sup>(1)</sup>
- Portafoglio residuo di FII
- Nuovi investimenti
- Dividendi

€ m



Fonte: Bilancio di NB Aurora e informazioni disponibili pubblicamente.

NAV all'IPO calcolato al netto dei costi di IPO, management fees e other payables.

NAV di NBA a dicembre 2018, al netto dei NOA e al lordo del carried interest sul portafoglio residuo di FII.

NAV a dicembre 2019 pro-forma per l'investimento in PHSE.

NAV a marzo 2020 pro-forma per l'investimento in Engineering (perfezionato il 27 luglio 2020).

NAV a dicembre 2020 include l'investimento in BluVet e i proventi dell'aumento di capitale.

1. Cassa include "cash and cash equivalents, prepayments and accrued expenses and other payables"

2. Ammontare raccolto al lordo dei costi.

## IL TEAM DI INVESTIMENTO DI NB AURORA

11 Professionisti dedicati *full-time* con una lunga esperienza di investimento insieme e supportati dalla piattaforma di Neuberger Berman



**Patrizia Micucci**  
Managing Director



**Francesco Sogaro**  
Managing Director



**Lorenzo Baraldi**  
Managing Director



**Lorenzo Carù**  
Principal



**Viviana Gasparrini**  
Principal



**Stefano Tatarella**  
Principal



**Piero Migliorini**  
Principal



**Mauro Facchini**  
Vice President



**Pietro Fontana**  
Associate



**Alessandro Viganò**  
Analyst



**Francesco Schena**  
Analyst



**Francesco Moglia**  
Head of Operations



**Giacomo Barchetta**  
Head of Finance



**Sébastien Schaack**  
Fund Manager



**Carlo Alberto Valentini**  
Fund Controller

### IL TEAM DI INVESTIMENTO DI NBA

- 11 professionisti dedicati *full-time*
- **Team Senior qualificato** – con più di 10 anni di esperienza insieme (*Team track-record*: +16% di rendimento<sup>(1)</sup> sulle uscite realizzate)
- + 400 aziende analizzate dall'*IPO*

### Piattaforma di NB

- Il *Team* può contare su l'**ampia e integrata piattaforma di NB**, in grado di offrire opportunità di investimento oltre a specifiche competenze settoriali
- **Ampio network globale di NB**, con uffici in 36 città e in 25 Paesi

### Consiglio di Amministrazione

Galeazzo Pecori Giraldi\*

Francesco Moglia

Karl Pardaens

Patrizia Polliotto\*

Alessandro Spada\*

### Membri del Comitato d'Investimento

Lorenzo Baraldi

Stefano Bontempelli\*\*

Fabio Cané\*\*

Patrizia Micucci

Francesco Sogaro

1. IRR lordo. I valori si riferiscono al portafoglio di FII.

\* Independent director

\*\* Senior Partner di NBRP



# UN ACCESSO PRIVILEGIATO ALL'ECCELLENZE ITALIANE

Un'opportunità unica che sfrutta il vasto *know-how* e il *track record* del *Team* di NB

1

## UNICA VIA D'ACCESSO ALL'ECCELLENZE ITALIANE

- ✓ **Accesso privilegiato** alle “**Gemme nascoste**” del mercato italiano, aziende caratterizzate da un chiaro e ben definito percorso di crescita
- ✓ **Modello di *business* coerente** con i criteri di investimento
- ✓ **Investitore attivo** con un approccio *hands-on* e con rappresentanza nel CdA

2

## DECORRELAZIONE CON IL RISCHIO PAESE

- ✓ **Capitale per lo sviluppo** in aziende con una **leadership** consolidata e un **track record** nei rispettivi settori di nicchia
- ✓ **Preferenza a non ricorrere a leva finanziaria aggiuntiva**
- ✓ Focus sulle società “**export-oriented**” funzionale a garantire una copertura naturale al **rischio paese**

3

## PROFILO RISCHIO-RENDIMENTO ATTRATTIVO

- ✓ **Over-performance**
- ✓ **Dividend yield** del 10.6% per due anni consecutivi, che implica un **Total Return dall'IPO pari a ca. +26%**

4

## STRUTTURA INVESTOR-FRIENDLY

- ✓ Struttura remunerativa incentivante per il **management** al raggiungimento dei risultati
- ✓ Investimento in un **mercato regolamentato**, con una **politica dei dividendi attrattiva**
- ✓ **Diversificazione** rispetto ad un singolo investimento diretto

## UNICA VIA D'ACCESSO ALLE ECCELLENZE ITALIANE

Apprezzamento del capitale a lungo termine attraverso investimenti principalmente di minoranza in un portafoglio di PMI italiane non quotate

### BUSINESS MODEL INNOVATIVO...

- **Partner ideale per gli imprenditori** per sostenere progetti di crescita organica e strategie di acquisizione
- **Approccio *hands-on***, lavorando a stretto contatto con le società in portafoglio
- Operazioni strutturate **principalmente tramite aumento di capitale**
- **Investitore attivo** con diritti di *governance* e meccanismi di uscita definiti

### ...CON CRITERI D'INVESTIMENTO STRINGENTI

- Focus su aziende **leader di mercato** specializzate nelle loro nicchie di mercato
- Preferenza per le aziende **“export-oriented”**, con un chiaro vantaggio competitivo e un *business plan* realizzabile

### VALORE PER GLI INVESTITORI

- **Accesso alle “Gemme nascoste”** dell'imprenditoria italiana
- **Massimizzazione del valore aziendale** coerente con un orizzonte di investimento di medio-lungo termine, libero dagli stringenti vincoli di uscita di breve periodo
- **Rappresentanza di NBA nei CdA** per sostenere attivamente le aziende nell'implementazione dei loro piani di crescita
- **Monitoraggio e misurazione** dell'andamento delle *performance* delle società in portafoglio

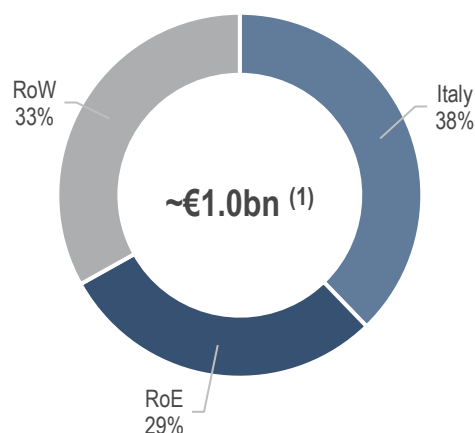
# DECORRELAZIONE CON IL RISCHIO PAESE

Investimenti in eccellenze italiane con bassa esposizione alle dinamiche del mercato domestico



**~62%**  
Fatturato export aggregato<sup>(1)</sup>

## Breakdown dei Ricavi aggregati per Geografia

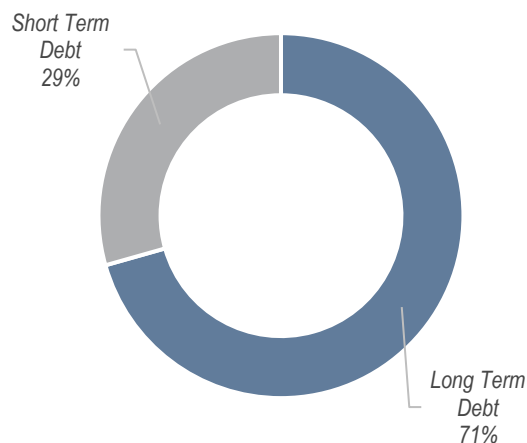


Investimenti in **eccellenze italiane** attive in **settori di nicchia** caratterizzati da **trend di crescita interessanti**



**~2.5x**  
PFN / EBITDA aggregato<sup>(1)</sup>

## Long Term vs. Short Term Debt



Rafforzamento della **struttura patrimoniale** attraverso investimenti in **equity**, senza necessariamente ricorrere all'utilizzo della leva finanziaria

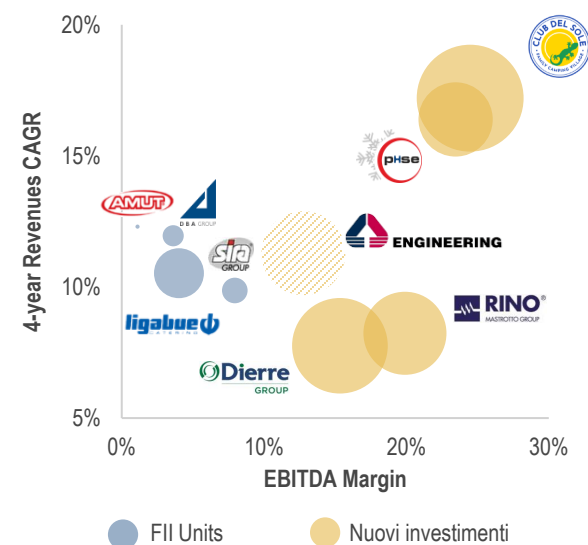


**~18%**  
EBITDA *margin*<sup>(1)</sup> ponderato<sup>(2)</sup>

## Profitability / Profilo di crescita

**~12% CAGR 2016-2019 sui ricavi aggregati**  
vs. ~2% CAGR PIL italiano

La dimensione delle *bubble* riflette l'*adjusted cost* di NBA



**Ampio scouting** di nuove opportunità di investimento caratterizzate da **solide prospettive di crescita e redditività**

Fonte: Bilanci delle Società in Portafoglio e informazioni pubblicamente disponibili.

- Valori FY19, ad esclusione di Engineering, BluVet, Veneta Cucine (Closing pending) e Zeis. Zeis è attualmente in procedura ("concordato in continuità").
- Sulla base del costo di acquisto di NBA.

## PROFILO DI RISCHIO CONTENUTO RISPETTO AI CICLI ECONOMICI/SHOCK ESOGENI

NB Aurora grazie alla sua struttura di *permanent capital* e alla strategia di investimento offre una bassa dipendenza dal ciclo economico e dalle contingenze di mercato

### STRUTTURA

- NB Aurora è un **partner finanziario stabile**, supportato da un *asset manager* globale come Neuberger Berman
- La struttura di *permanent capital* permette di essere **indipendente dalle contingenze temporali** di breve periodo (i.e. tradizionali vincoli di *exit*), garantendo la possibilità di valutare attentamente sia le opportunità di investimento sia le decisioni di disinvestimento dalle società in portafoglio

### STRATEGIA

- La preferenza a non ricorrere a leva finanziaria aggiuntiva permette all'azienda di avere un **minore profilo di rischio**
- Gli investimenti in aumento di capitale **rafforzano la struttura patrimoniale** dell'azienda
- Focalizzandosi su aziende *leader* nelle loro nicchie di mercato, le aziende oggetto di investimento risultano **ben posizionate per cogliere eventuali opportunità di mercato** derivanti dalle fasi negative di mercato, beneficiando di una struttura patrimoniale più solida rispetto ai *competitor*
- L'incertezza e le aspettative di un ciclo economico negativo limitano le possibilità di finanziamento per le PMI **rafforzando ulteriormente l'attrattività della *value proposition* di NB Aurora**

### DOWNTURN SCENARIO

- ✓ La credibilità di un *partner* globale come NB offre garanzie anche durante i cicli negativi
- ✓ Il Fondo ha la possibilità di anticipare o rimandare le decisioni straordinarie in base ai diversi scenari di mercato contingenti
- ✓ Le operazioni hanno un profilo di rischio contenuto rispetto alle tradizionali operazioni di private equity
- ✓ In contesti di mercato sfavorevoli, le società partecipate da NB Aurora possono beneficiare del capitale per la crescita raccolto e sfruttare al meglio le opportunità che si vengono a creare sul mercato (i.e. acquisizioni di quote di mercato, M&A, consolidamento di settore)
- ✓ La *pipeline* di NB Aurora si arricchisce di nuove opportunità d'investimento

**NB Aurora è in grado di affrontare tutte le fasi del ciclo economico, offrendo agli investitori un profilo di rischio contenuto e un profilo di rendimento attrattivo**

# STRUTTURA INVESTOR-FRIENDLY

Strategia “*Investor-friendly*” rivolta alla creazione di valore

## ALLINEAMENTO DEGLI INTERESSI

- Struttura remunerativa che **incentiva il *management*** a raggiungere **importanti rendimenti** per gli investitori
- **Nessuna remunerazione sul potenziale *upside*** del valore *unrealized* del portafoglio

## REMUNERAZIONE (FEES STRUCTURE)

- **Management fees** annuali: 1.50% sull'*Adjusted Cost Value*<sup>(1)</sup>
- **Performance fees** pari al 15% del *capital gain* distribuito

## DIVIDEND POLICY

- **Distribuzioni tra il 50% e 100%** della differenza tra l'*Adjusted Cost Value* e il *Floor Capital*<sup>(2)</sup>
- Dividendo pagato dopo l'approvazione del Bilancio annuale

## OPZIONE MIGLIORE RISPETTO A

### TRADIZIONALI FONDI DI PRIVATE EQUITY

- Investimento in un mercato regolamentato:
  - Liquidità del titolo con formazione continua dei prezzi
  - Obblighi di *reporting* e requisiti di trasparenza
- *Ticket* minimo d'investimento inferiore, ampliando la base di potenziali investitori *target*
- *Management fees* inferiori rispetto ai *comparables*
- Minore concorrenza per le opportunità di investimento
- Nessun vincolo sui tempi di uscita dal singolo investimento
- Costo opportunità limitato rispetto ai richiami di capitale del PE, in un contesto di tassi di interesse prossimi allo zero
- Certezza dell'allocazione del capitale (capitale investito al 100%)
- Nessuna gestione della liquidità necessaria prima dei richiami del capitale











### INVESTIMENTI DIRETTI IN EQUITY MARKET

- Maggiore potere negoziale con le aziende *target*
- Diversificazione con potenziali benefici in termini di minore volatilità del portafoglio
- Investimenti dopo un'attenta *due diligence* (6+ mesi)
- Approccio *hands-on* che prevede la nomina dei membri nel CdA e diritti di veto sulle principali decisioni strategiche
- Trasparenza degli investimenti
- Approccio industriale ma con minore volatilità

1. *Adjusted Cost Value*: book value eventualmente rettificato per i *write-down* e *write-off*, più *cash and cash equivalents*.  
2. *Floor Capital*: ammontare pari al numero di azioni ordinarie moltiplicato per il prezzo di sottoscrizione.

## DISINVESTIMENTI REALIZZATI

10 disinvestimenti realizzati da maggio 2018 attraverso diversi meccanismi di *exit*, che hanno generato **~€64m<sup>(4)</sup> di capital gain** e 2.0x MOIC<sup>(4)</sup>

SOCIETÀ	SETTORE	DESCRIZIONE	DATA DI USCITA	QUOTA INDIRETTA DI NBA (%)	TOTAL PROCEEDS <sup>(1)</sup> (€m)	MOIC <sup>(2)</sup> (x)	TIPO DI USCITA
 <sup>(3)</sup>	Industrials	Produzione di schede a circuito stampato	Apr-20	13.3%	0.4	n.m.	Buyback
	Industrials	Produzione di grandi componenti forgiati usati nei settori <i>industrial</i> e <i>areospace</i>	Set-19	7.6%	50.8	2.4x	Trade Sale
	Business Services	Servizi di sicurezza	Ago-19	14.4%	6.3	1.3x	Trade Sale
	Healthcare	Produzione di macchine per la diagnostica radiologica	Nov-18	12.9%	8.1	1.3x	Buyback
	Industrials	Produzione di composti sintetici, fluorurati e naturali in gomma e plastica	Ott-18	14.3%	16.5	2.4x	Trade Sale
	Industrials	Produzione di cinghie in poliuretano per applicazioni industriali	Set-18	2.1%	14.7	2.6x	Trade Sale
	Business services	Fornitura di soluzioni di avvolgimento bagagli e relativi servizi negli aeroporti	Ago-18	11.1%	1.3	n.m.	Buyback
	Entertainment	Produzione di contenuti multimediali e fornitura di servizi di gestione dei musei	Lug-18	Credit	1.5	1.2x	Credit
	Luxury goods	Design, sviluppo e produzione di yacht di lusso	Lug-18	7.1%	9.7	1.5x	Buyback
	Food & Beverage	Produzione di confetture biologiche (miele, marmellata e crema alle nocciole)	Lug-18	15.8%	16.8	1.8x	Trade Sale
<b>TOTAL REALIZED</b>					<b>~126</b>	<b>~2.0x <sup>(4)</sup></b>	

Nota: Non vi è alcuna garanzia che le performance future saranno in linea con quelle passate.

1. I valori sono al netto dei costi di transazione e delle *carry provision* e al lordo dei dividendi ricevuti. I dati non includono: €5m di rimborso finanziamento soci di Ligabue, dividendi e interessi incassati, *cash-in* da Mape (€150k). Ad agosto 2020, distribuzioni totali di FIL al netto del *carry* ammontano a €128.6m.












2. Sul costo di acquisto per NBA.

3. FIL ha sottoscritto un accordo vincolante con l'azionista di maggioranza per la cessione dell'intera partecipazione detenuta da FIL in Elco S.p.A. per un valore netto di €1.0m, di cui €0.4m per NB Aurora. Al closing FIL ha incassato €250k (NBA €111.4k). €750k saranno pagati in 3 diverse rate nell'aprile 2021, 2022 e 2023.

4. Calcolato sul totale delle distribuzioni di FIL sul costo di acquisto di NBA.

## PERFORMANCE DEL PORTAFOGLIO CORRENTE

*Positive Outlook* sul portafoglio attuale che esprime un **NAV<sup>(1)</sup> di ~€143m**

SOCIETÀ	SETTORE	DESCRIZIONE	NBA ADJ. COST (€m)	QUOTA NBA (%)	RICAVI (€m)	EBITDA (€m)	PFN / EBITDA (x)	CAGR RICAVI L4 ANNI <sup>(2)</sup>
	Turismo	Gestione di <i>Camping-village</i>	33.1	26.4%	49	12	3.7x	17%
	Industriale	Produzione di sistemi di protezione per l'automazione industriale	26.5	42.0%	46	7	0.2x	8%
	Information Technology	Servizi informatici, sviluppo software e piattaforme digitali, a supporto dei clienti nei progetti di trasformazione digitale	20.4	2.8%	1.3bn	160	0.7x	11%
	Conciario	Produzione e commercializzazione delle pelli per i settori <i>fashion, automotive</i> e dell'arredamento	20.0	11.1%	309	62	2.5x	8%
	Logistica ambito farmaceutico	Trasporto a temperatura controllata, per il segmento 2-8°C, di prodotti per il mondo <i>healthcare</i>	16.0	30.8%	27	6	3.2x	16%
	Business Services	Servizi di manutenzione leggera e <i>catering</i> per i settori <i>industrial</i> e navale	7.2 <sup>(3)</sup>	13.6%	347	14	1.0x	11%
	Cliniche veterinarie	Piattaforma di consolidamento di cliniche veterinarie	4.9	63.4%	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.
	Industriale	Produzione di radiatori per l'industria <i>automotive</i>	1.9	18.0%	115	9	2.6x	10%
	Industriale	Produzione di impianti per la lavorazione di materie plastiche	1.3	4.4%	57	2	7.1x	12%
	Business Services	Servizi di ingegneria nei settori architettura, <i>project</i> e <i>life-cycle management</i> , infrastrutture ICT	0.0	17.7%	88	1	7.0x	12%
	Consumer Goods	Produzione di calzature	0.0	8.9%	20	(6)	n.m.	n.m.
<b>AVERAGE CAGR LAST 4 YEARS</b>								<b>~12%</b>

Nota: Portafoglio di FIL acquisito attraverso le unità di FIL. Esclusi due *write-off*. Non vi è alcuna garanzia che altre opportunità saranno simili a quelle ivi descritte.

1. NAV a Marzo 2021 (al netto dei NOA e del *carry* residuo sulle quote di FIL). Non include Veneta Cucine.

2. Il CAGR fa riferimento ai valori 2016 e 2019.

3. Il 30 giugno Ligabue ha rimborsato €5.0m di finanziamento soci. *Adj. Cost value* residuo pari a €5m.

4. Valori FY2018. Zeis è attualmente in procedura concorsuale ("concordato in continuità").

Fonte: I dati finanziari 2019 si riferiscono ai dati finanziari approvati dal CdA e dall'AGM. I valori di Club del Sole, Dierre, PHSE ed Engineering sono *adjusted*. Bluvet, recentemente costituita, non ha ancora redatto il bilancio.









## COVID-19: Impatto Sul Business – Investimenti Recenti

	HEALTHCARE LOGISTICS	TEXTILE	INDUSTRIAL	LEISURE
Business di Riferimento	 <p>Trasporto a temperatura controllata, per il segmento 2-8°C, di prodotti <i>biotech</i> e farmaceutici e campioni biologici per il canale ospedaliero</p>	 <p>Produzione e commercializzazione di pelli di alta gamma per i settori <i>fashion</i>, <i>automotive</i> e dell'arredamento</p>	 <p>Produzione di sistemi di protezione per l'automazione industriale</p>	 <p>Gestione di <i>camping-village</i></p>
Impatto del Covid				
Status degli Stabilimenti	Open	Chiusura Temporanea 25 marzo – 26 aprile Riprese delle attività il 27 aprile	Open (a marzo, attività lavorativa al 50% della capacità produttiva)	Apertura posticipata a giugno (solitamente prevista ad aprile-maggio)
Principali Sfide	<ul style="list-style-type: none"> <li>La situazione attuale va a vantaggio della Società, in quanto una delle sue attività principali è il trasporto di <i>clinical trials</i>, prodotti biologici e biofarmaceutici</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rallentamento del settore <i>automotive</i> e <i>fashion</i></li> <li>Covid-19 in Brasile</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rallentamento sia delle attività economiche sia dei programmi di investimento dei clienti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il turismo è uno dei settori più colpiti dalla pandemia Covid-19</li> <li>Limitazioni della presenza dei cittadini extra-europei nell'UE</li> </ul>
Fattori Mitiganti / Opportunità	<ul style="list-style-type: none"> <li>La necessità di curare i pazienti a casa sta portando ad un aumento dell'attività di consegna a domicilio</li> <li>PHSE ha fornito mascherine di protezione a tutte le società in portafoglio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ottimi risultati fino al primo trimestre 2020 e forte generazione di cassa</li> <li><i>Leader</i> mondiale con rapporti duraturi con clienti di rilievo</li> <li>La presenza globale permette una maggiore flessibilità nella produzione</li> <li>I clienti sono attratti dalla qualità / selezione di fornitori chiave affidabili</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dierre ha garantito continuità ai clienti autorizzati a continuare le loro attività di business (es. settore alimentare e sanitario).</li> <li>Il gruppo ha ampliato il proprio portafoglio prodotti fornendo i pannelli divisorii in plexiglas</li> <li>Il contesto attuale potrebbe portare opportunità di espansione attraverso acquisizioni</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il Gruppo ha deciso di (i) posticipare le aperture dei campeggi (ii) ridimensionare il piano di investimenti, (iii) adottare misure di riduzione dei costi per i mesi di aprile, maggio e giugno</li> <li>Da giugno la domanda ha mostrato un aumento, simile ai livelli pre-Covid</li> <li>Potenziali opportunità di M&amp;A provenienti dai campeggi a conduzione familiare a seguito della difficile stagione 2020</li> </ul>





## COVID-19: Impatto Sul Business – Investimenti di FII <sup>(1)</sup>

	FOOD SERVICE	ICT	INDUSTRIAL	
Business di Riferimento	 <p>Servizi di catering, logistica e <i>ship supply</i> per i settori <i>industrial</i>, <i>cargo</i>, <i>ferries</i> e <i>cruise</i></p>	 <b>LISTED ENTITY</b> <p>Servizi di ingegneria nei settori <i>architettura</i>, <i>project</i> e <i>life-cycle management</i>, infrastrutture ICT</p>	 <p>Produzione di caloriferi e radiatori in alluminio e pressofusi, destinati all'industria meccanica e all'<i>automotive</i></p>	 <p>Produzione di impianti per la lavorazione di materie plastiche</p>
Impatto del Covid				
Status degli Stabilimenti	<p>Le attività industriali sono rimaste pienamente operative</p> <p>Attività <i>cruise</i> interrotte fino a giugno, Attività <i>ferries</i> limitate</p>	Open	<p>Chiusura temporanea da marzo fino a metà aprile per 6 settimane</p> <p>Ripresa delle attività da metà Aprile</p>	Open
Principali Sfide	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rallentamento di breve termine delle attività di crociera e traghetti a causa della situazione di incertezza e delle restrizioni in materia di spostamenti</li> <li>Incertezza relativa agli operatori O&amp;G a causa della volatilità del prezzo del petrolio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rallentamento delle attività economiche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rallentamento del settore <i>automotive</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rallentamento delle attività economiche</li> </ul>
Fattori Mitiganti / Opportunità	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il gruppo sta implementando un piano di riduzione dei costi</li> <li>Il nuovo scenario potrebbe portare a opportunità di consolidamento nei settori <i>catering</i> e <i>ship supply</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il business ICT è resiliente nei periodi di recessione economica</li> <li>L'implementazione dello <i>smart working</i> ha mostrato risultati positivi in termini di produttività. Per questo motivo, DBA sta valutando di adottare lo <i>smart working</i> per una parte della sua forza lavoro in modo permanente. La riduzione dei costi di affitto degli uffici garantirebbe un impatto positivo sulla liquidità dell'azienda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La Società ha adottato misure straordinarie per limitare l'impatto del Covid-19 attraverso ferie forzate per i lavoratori e facendo ricorso alla cassa integrazione</li> <li>La ripresa è attesa nella seconda metà dell'anno grazie all'ottenimento di nuovi contratti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La maggior parte dei clienti di Amut pianifica gli ordini con anticipo, come risultato di strategie di lungo periodo e quindi non particolarmente influenzate dalle contingenze di breve / medio termine. Pertanto, la maggior parte del <i>backlog</i> è rimasto invariato</li> </ul>

Nota: Portafoglio di FII acquisito attraverso le unità di FII. Esclusi due write-off.

1. Ad esclusione di

– ZEIS: è attualmente in procedura concorsuale ("concordato in continuità").

– Elco: in data 10 aprile 2020, FII ha sottoscritto un accordo vincolante con l'azionista di maggioranza per la cessione dell'intera partecipazione detenuta da FII in Elco S.p.A. per un valore netto di €1.0m, la quota di NB Aurora è di circa €0.4m. Al closing, avvenuto il 30 aprile 2020, FII ha incassato €250, €750k verranno pagati in 3 diverse rate ad aprile 2021, 2022 e 2023).

# FOCUS SU CLUB DEL SOLE



Il 27 dicembre 2018 NB Aurora ha finalizzato l'acquisizione di una partecipazione di minoranza in Club del Sole, società leader nel settore *camping-village*

## DETTAGLIO SULL'INVESTIMENTO & CREAZIONE DI VALORE

### Overview dell'investimento

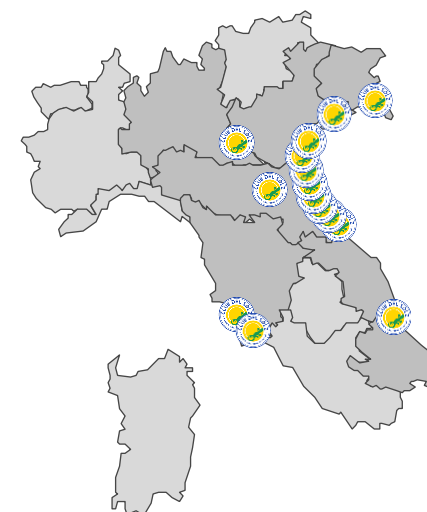
- ✓ **Dettagli:** Acquisizione di una **quota di minoranza** del ~40%, insieme a degli investitori e a dei *family office* italiani, per un ammontare complessivo pari a €50m (di cui **€33m da parte di NB Aurora**)
- ✓ **Razionale:** Supportare con **ulteriori acquisizioni** il processo di **consolidamento di un mercato italiano altamente frammentato**

### Azioni Complete / Pianificate con il supporto di NB Aurora

- ✓ **Complete le acquisizioni di 10 nuovi *camping village*** (Bologna, Castiglione, Rimini, Porto Sant'Elpidio, Viareggio e i 4 campeggi della riviera ravennate)
- ✓ **Adozione di ERP/CRM** (Navision, Salesforce e Protel)
- ✓ **Nuove assunzioni** nella divisione commerciale, web e marketing
- ✓ **Predisposizione del Report di Sostenibilità ESG**

## CLUB DEL SOLE IN BREVE

- ✓ Principale **operatore italiano di *camping village*** con un **portafoglio di 21 campeggi**, di cui 19 affacciati sul mare, in **7 regioni italiane**
- ✓ **Modello di *business integrato*** che comprende un'**offerta diversificata di alloggi** con **servizi accessori** (ristoranti, bar, piscine, ecc.), che garantisce un alto livello di servizio in tutte le località
- ✓ Profilo di crescita interessante, con un **CAGR<sup>(1)</sup> sugli ultimi 4 anni pari a ~ 17%**



**21** *camping-village* (3-4 stelle)



**45%** di clienti stranieri



**23k** posti letto e **2m** di presenza



**1,000+** collaboratori tra fissi e stagionali



**19** ristoranti, **36** bar e **17** *minimarket*



**~€49m** ricavi **~€12m** EBITDA Adj.

**9** spiagge

Dati 2019 (15 strutture)

1. Il CAGR si riferisce ai valori 2016 e 2019.

## FOCUS SU DIERRE GROUP



Il 30 luglio 2019 NB Aurora ha finalizzato l'acquisizione del 49.9% di Dierre Group, società *leader* in Italia nella produzione di sistemi di protezione per l'automazione industriale

### DETTAGLIO SULL'INVESTIMENTO & CREAZIONE DI VALORE

#### Overview dell'investimento

- ✓ **Dettagli:** Acquisizione di una quota di minoranza del 49.9%, insieme ad alcuni *family office* italiani, per un ammontare complessivo pari a €30.2m (di cui ~€27m per NB Aurora)
- ✓ **Razionale:** Supportare l'**espansione del Gruppo in Europa** sia a livello operativo che produttivo, **facendo leva sulla piattaforma globale di NB**

#### Azioni Complete / Pianificate con il supporto di NB Aurora

- ✓ **Diverse opportunità di M&A identificate** in fase avanzata e in aree geografiche selezionate (focus su Germania e Austria)
- ✓ **Rafforzamento del *management*** (nomina del CEO e del responsabile alle vendite, implementazione di uno schema di incentivazione con piano di *stock option*, ecc.)
- ✓ **Razionalizzazione della struttura finanziaria** del Gruppo
- ✓ **Miglioramenti del sistema di *reporting*** (inclusa la ripartizione mensile dell'EBITDA a livello di ciascuna partecipata)
- ✓ **Espansione del portafoglio prodotti**
- ✓ **Predisposizione del Report di Sostenibilità ESG**

### DIERRE GROUP IN BREVE

- ✓ **Società leader in Italia nella progettazione, produzione e commercializzazione di protezioni e componenti tecnologicamente avanzate per l'automazione industriale**
- ✓ **Portafoglio prodotti unico**, che va dai profili in alluminio, alle guide lineari, ai nastri trasportatori, alle insonorizzazioni industriali fino alla robotica, costruito attraverso **acquisizioni mirate**
- ✓ Profilo di crescita interessante, con un **CAGR<sup>(1)</sup> sugli ultimi 4 anni pari a ~ 8%**



**11** Aziende Manifatturiere



**5** Acquisizioni negli ultimi due anni

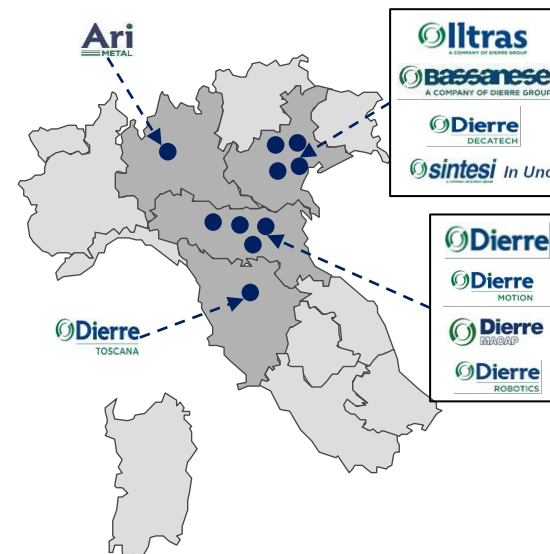


Base clienti frammentata, orientata all'*export* e diversificata in termini di mercato, che include più di **1,900** clienti



**~€46m** ricavi e **~€7m** EBITDA Adj.

Dati 2019



1. Il CAGR si riferisce ai valori 2016 e 2019.

# FOCUS SU RINO MASTROTTO GROUP



Il 30 settembre 2019 NB Aurora ha perfezionato l'acquisizione di circa l'11% di Rino Mastrotto Group ("RMG") leader mondiale nella produzione e commercializzazione delle pelli per i settori *fashion*, *automotive* e dell'arredamento

## DETTAGLIO SULL'INVESTIMENTO & CREAZIONE DI VALORE

### Overview dell'investimento

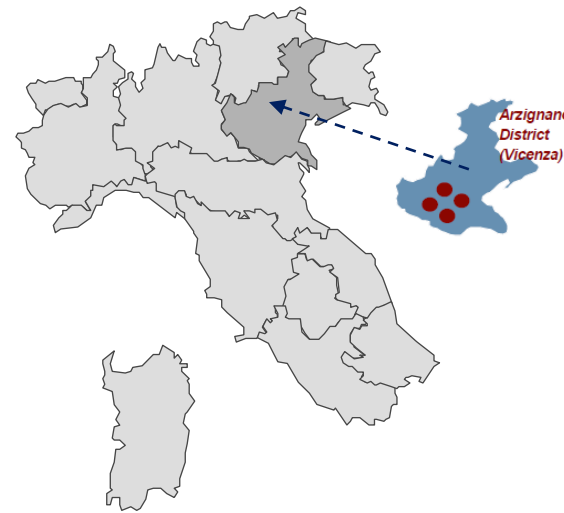
- ✓ **Dettagli:** Acquisizione di una quota di minoranza pari a circa l'11% per un ammontare complessivo pari a **€20m** attraverso un accordo di co-investimento con NB Renaissance Partners
- ✓ **Razionale:** Supportare il Gruppo nella **strategia di crescita sia organica sia per linee esterne** attraverso il **consolidamento** del settore, ad oggi altamente frammentato

### Azioni Complete / Pianificate con il supporto di NB Aurora

- ✓ Supporto del Gruppo nella **crescita per linee esterne** attraverso acquisizioni
- ✓ **Efficientamenti operativi**
- ✓ **Ampliamento della base clienti** sia nel settore *fashion* sia *automotive*
- ✓ **Predisposizione del Report di Sostenibilità ESG**

## RINO MASTROTTO GROUP IN BREVE

- ✓ **Leader mondiale nella produzione e commercializzazione di pelle bovina e di vitello** per la moda di alta gamma, per i volantini auto e per il settore dell'arredamento
- ✓ **Modello di *business* integrato** che copre tutti i cicli del trattamento della pelle, dall'approvvigionamento di pelli grezze alla concia, riconcia e rifinitura
- ✓ **Profilo di crescita interessante** con un **CAGR<sup>(1)</sup> dei ricavi negli ultimi 4 anni pari a ~8%**



**6** impianti produttivi (4 in Italia, 1 in Svezia e 1 in Brasile)



**Leader** al mondo come fornitore di pelle *premium* bovina e di vitello per il *fashion*



**60%** del fatturato all'estero in **60** paesi



**~€309m** ricavi e **~€62m** EBITDA  
Dati 2019

1. Il CAGR si riferisce ai valori 2016 e 2019.



## FOCUS SU PHSE

Il 12 marzo 2020 NB Aurora ha finalizzato l'acquisizione di una quota in PHSE, azienda *leader* in Italia nella logistica e nel trasporto a temperatura controllata per l'industria farmaceutica

### DETTAGLIO SULL'INVESTIMENTO & CREAZIONE DI VALORE

#### Overview dell'investimento

- ✓ **Dettagli:** Acquisizione di una **quota di minoranza** del 30.8% per un investimento complessivo di **€16m** attraverso un accordo di co-investimento con il *manager* e imprenditore Eddy De Vita<sup>(1)</sup>
- ✓ **Razionale:** L'investimento mira a supportare la crescita futura della Società sia organicamente – espandendo anche la gamma di servizi offerti agli ospedali e il servizio di consegna a domicilio – sia attraverso acquisizioni

#### Azioni Complete / Pianificate con il supporto di NB Aurora

- ✓ **Espansione della piattaforma internazionale di PHSE** con acquisizioni all'estero; *manager ad hoc* a bordo
- ✓ **Sviluppo di nuovi canali di distribuzione e ampliamento dei prodotti trasportati**
- ✓ **Sviluppo del servizio di consegna a domicilio e ampliamento della gamma di servizi offerti al canale ospedaliero**
- ✓ **1 acquisizione chiusa** (Tek Freight)

### PHSE IN BREVE

- ✓ PHSE è specializzata nel **trasporto a temperatura controllata**, per il segmento **2-8°C**, di prodotti *biotech* e farmaceutici e campioni biologici per il canale ospedaliero
- ✓ PHSE si distingue da altre realtà attive nel mercato perché **utilizza esclusivamente personale e mezzi di trasporto propri**, garantendo un **alto livello della qualità del servizio** e un'elevata **affidabilità**
- ✓ Profilo di crescita sostenuta, con un **CAGR<sup>(2)</sup> sugli ultimi 4 anni pari a ~ 16%**



**12** unità operative certificate  
GDP



**Significativa** quota di mercato in Italia



**Management team** con notevole  
esperienza nel settore di riferimento



**~€27m** ricavi e **~23%** EBITDA Margin Adj.  
Dati 2019



1. Ex Chairman e CEO di DHL Supply Chain Italia e Head of EMEA Life Sciences & Healthcare per DHL Supply Chain.  
2. Il CAGR si riferisce ai valori 2016 e 2019.

## FOCUS SU ENGINEERING



Il 23 luglio 2020, NB Aurora ha finalizzato l'accordo di co-investimento con NB Renaissance Partners per l'acquisto di una quota in Engineering, leader nella fornitura di servizi informatici, sviluppo software e piattaforme digitali, a supporto dei clienti nei loro progetti di trasformazione digitale

### DETTAGLIO SULL'INVESTIMENTO & CREAZIONE DI VALORE

- ✓ **Dettagli:** Acquisizione di una **quota indiretta di circa 2.8%** per un ammontare complessivo pari a **circa €20m**
- ✓ **Deal:** L'accordo si inserisce nell'ambito dell'operazione, perfezionata il 23 luglio 2020, tramite la quale NB Renaissance Partners e Bain Capital hanno acquisito congiuntamente l'intero capitale sociale di Engineering
- ✓ **Razionale:** L'investimento mira a supportare la società nella prossima fase di sviluppo, sfruttando le opportunità derivanti dal digitale, rafforzando così la sua leadership nel mercato italiano, anche attraverso l'ampliamento del portafoglio di soluzioni proprietarie, e la sua presenza all'estero, anche attraverso acquisizioni

### ENGINEERING IN BREVE

- ✓ **Engineering** è tra le principali realtà impegnate nella **trasformazione digitale di aziende e organizzazioni pubbliche e private**, con un'offerta innovativa di piattaforme per i principali segmenti di mercato
- ✓ **Engineering** disegna, sviluppa e implementa soluzioni innovative per le aree di business in cui la digitalizzazione genera i maggiori cambiamenti, tra cui *Digital Finance, Smart Government & E-Health, Augmented Cities, Digital Industry, Smart Energy & Utilities, Digital Telco & Multimedia*
- ✓ Crescita sostenuta con un **CAGR<sup>(1)</sup> sugli ultimi 5 anni pari a ~10%**



**Leader** nei servizi informatici, sviluppo software e di piattaforme digitali



**20** acquisizioni negli ultimi 4 anni



**12,000** professionisti in **65** sedi nel mondo  
**420** ricercatori e *data scientists*



**~€1.3bn** ricavi e **~€160m** EBITDA Adj.  
*Dati 2019*

1. Il CAGR si riferisce ai valori 2015 e 2019.



Il 28 Dicembre 2020 NB Aurora ha finalizzato l'acquisizione di una quota di maggioranza in BluVet, società italiana attiva nell'acquisto e nella gestione di strutture veterinarie

## DETTAGLIO SULL'INVESTIMENTO & CREAZIONE DI VALORE

### Overview dell'investimento

- ✓ **Dettagli:** Acquisizione di una **quota di maggioranza** pari a c. il 63%, insieme a F&P4BIZ (~27%) veicolo di investimento guidato da Maurizio Perroni e Guglielmo Focchi, **per €7 milioni** (di cui **€4,9 milioni da parte di NB Aurora**)
- ✓ L'operazione prevede nei prossimi anni la **sottoscrizione di ulteriori aumenti di capitale da parte di NBA e F&P fino a un massimo di €27 milioni** (~€19 milioni da NBA) nell'ambito del processo di acquisizione, al verificarsi di determinate condizioni
- ✓ **Razionale:** sostenere il piano di acquisizione volto a consolidare il mercato italiano altamente frammentato

### Azioni Complete / Pianificate con il supporto di NB Aurora

- ✓ **Completate 7 acquisizioni dal lancio dell'iniziativa imprenditoriale** (Ottobre 2019) (Milano, Roma, Bologna, Torino, Genova, Bergamo e Arezzo)
- ✓ **Nuove assunzioni** negli acquisti, risorse umane e IT
- ✓ **Attività "on-going"** sulle cliniche acquisite per migliorarne l'efficienza e la redditività

## BLUVET IN BREVE

- ✓ **BluVet è una piattaforma italiana di consolidamento di strutture veterinarie** che si pone l'obiettivo di diventare nei prossimi 5 anni l'**operatore leader in Italia con un portafoglio di strutture altamente specializzate**
- ✓ **Modello "hub and spoke"** composto da centri di referenza e cliniche più piccole in aree ricche del Paese
- ✓ L'azienda è guidata da un **team italiano che vanta precedenti esperienze nel settore della veterinaria**



**Obiettivo diventare la catena italiana leader di cliniche veterinarie altamente specializzate**



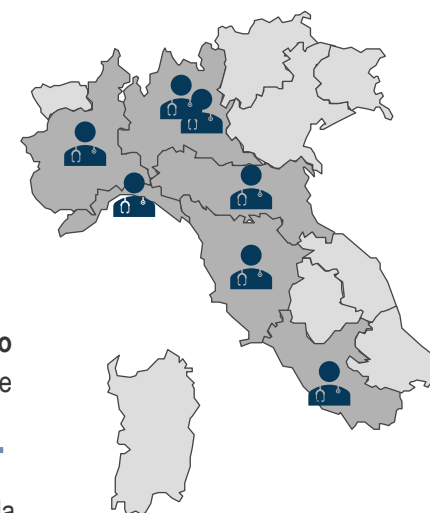
**Presenza in 6 regioni italiane**



**7 acquisizioni chiuse dal lancio dell'iniziativa** e diverse opportunità attualmente in negoziazione



**€7m di aumento di capitale** a sostegno della prima fase del piano di acquisizioni



## FOCUS SU VENETA CUCINE (*Closing pending*)

**Veneta Cucine**

Il 5 Maggio 2021 NB Aurora ha sottoscritto un accordo vincolante per l'acquisizione del 30% di Veneta Cucine, il *leader* italiano nel settore delle cucine componibili e brand di riferimento del Made in Italy

### DETTAGLIO SULL'INVESTIMENTO & CREAZIONE DI VALORE

#### Overview dell'investimento

- ✓ **Dettagli:** Acquisizione di una **quota di minoranza** pari al 30%, per un importo pari a circa €36m, inclusi costi di transazione
- ✓ **Razionale:** rafforzare la propria *leadership* a livello italiano ed internazionale soprattutto attraverso l'apertura di nuovi negozi monomarca

#### Azioni Complete / Pianificate con il supporto di NB Aurora

- ✓ Accelerazione della strategia distributiva attraverso **negozi monomarca** fortemente specializzati
- ✓ **Espansione sia in mercati esteri che di nuovi comparti**
- ✓ **Rafforzamento della sostenibilità del modello di business, del ruolo sociale e della governance** quali leve per una crescita responsabile

### VENETA CUCINE IN BREVE

- ✓ Veneta Cucine è *leader* nella progettazione, produzione e realizzazione di mobili per cucina, *living* e complementi d'arredo, oggi **tra i primi produttori in Europa e al primo posto in Italia**
- ✓ **Modello di business integrato** che comprende un'offerta diversificata che fa leva una rete di distribuzione molto estesa, con **oltre 700 rivenditori qualificati** in Europa, Asia, Africa, Nord America e Sud America, dove gode di una presenza esclusiva, capace di esprimere tutto il carattere e la personalità indiscussa del suo *brand*
- ✓ Profilo di crescita interessante, con un **CAGR<sup>(1)</sup> dei ricavi sugli ultimi 5 anni pari a ~ 7%**



Parigi



Milano



Nanjing



**6** stabilimenti che producono **~60.000** sistemi cucina ogni anno



**Leader in Italia e tra i primi produttori europei** nel settore delle cucine componibili



**~600** persone coinvolti nei processi produttivi e **~700** rivenditori nel mondo



**~€223m** ricavi e **~€29m** EBITDA  
*Dati 2020*

Il completamento dell'operazione è soggetto al previo avveramento delle relative condizioni sospensive, tra cui il rilascio dell'autorizzazione *antitrust*.

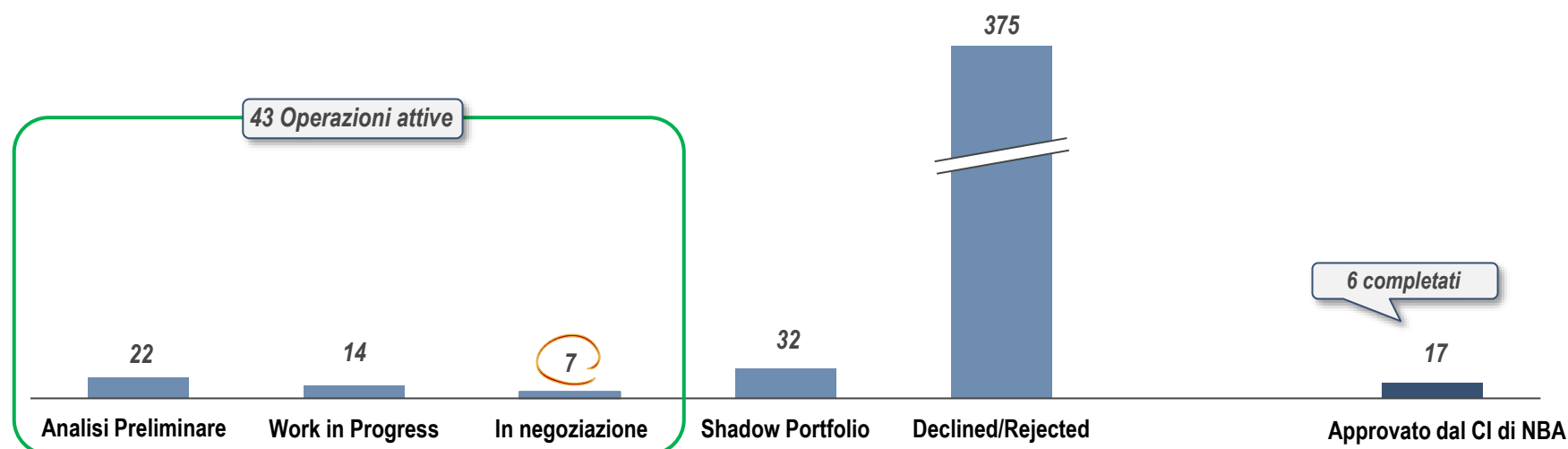
1. Il CAGR si riferisce ai valori 2016 e 2020.



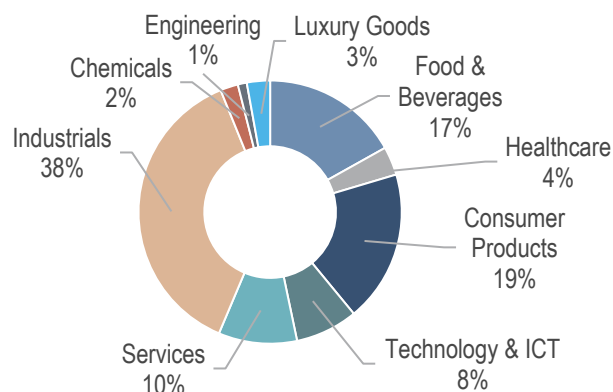
## PIPELINE SELEZIONATA DI NUOVE OPPORTUNITÀ

Sin dalla quotazione NB Aurora ha potuto contare su un solido *deal flow*

- ✓ Dalla quotazione di NB Aurora, il **Team** ha originato circa **456 opportunità di investimento**, di cui **43 operazioni attive in diverse fasi** e 375 *declined*. La *pipeline* comprende anche 32 società identificate come potenziali obiettivi per NB Aurora nel medio termine ("*shadow-portfolio*").
- ✓ Tra tutte le società analizzate, il **Team** ha presentato 17 opportunità al Comitato d'Investimento e ha **completato 6 investimenti** (Club del Sole, Dierre, Rino Mastrotto Group, PHSE, Engineering e BluVet) con un *closing pending* (Veneta Cucine).



### ~456 DEAL ANALIZZATI DALL'IPO PER SETTORE



Nota: Pipeline ad Aprile 2021.

Non è possibile garantire che il Fondo sarà in grado di attuare la propria strategia di investimento o di raggiungere i suoi obiettivi di investimento. Non è possibile garantire che le transazioni sopra descritte vengano completate. La performance passata non è un indicatore, una garanzia o una proiezione di futura performance.

## APPENDICE A: DISINVESTIMENTI REALIZZATI – *CASE STUDY* SELEZIONATI

---

# 1 CASE STUDY | FORGITAL



## STORIA E DETTAGLI INVESTIMENTO

- ✓ Fondata nel 1873 dalla famiglia Spezzapria e con sede a Velo d'Astico (VI), **Forgital Group** è uno dei principali *player* mondiali **nella produzione di anelli forgiati di grandi dimensioni** in acciaio e altre leghe speciali per i settori *Aerospace*, *Oil & Gas*, *Transmission*, *Power Generation* e *General Mechanics*. Il gruppo è presente direttamente in Italia, Francia e Stati Uniti
- ✓ **Dettagli investimento:** nel dicembre 2013, FII ha sottoscritto un investimento di €30m, tra aumento di capitale e prestiti obbligazionari convertibili (POC), a fronte di una quota complessiva pari al 17%
- ✓ **Razionale:** l'investimento era finalizzato a supportare la strategia di crescita del Gruppo con un focus particolare sullo sviluppo del *business Aerospace*

## DETTAGLI DISINVESTIMENTO

- ✓ In settembre 2019, **The Carlyle Group** ha acquisito il **100%** di Forgital Group, nell'ambito di un'operazione che ha **valorizzato la società ca. Euro 1.0 miliardo**

EXIT

### TRADE SALE:

Gli azionisti hanno deciso di cedere le loro quote a un **primario investitore finanziario con comprovato *track record*** nel settore di riferimento, per continuare il processo di espansione internazionale e proseguire la crescita del Gruppo nel settore **Aerospace**

## CREAZIONE DEL VALORE & PERFORMANCE

Dati Finanziari all'ingresso		Risultati Raggiunti & Azioni con il Supporto del Team	Dati Finanziari all'uscita	
€ mln	2013A		€ mln	2018A
Value of Production	246.9	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Forte incremento del <i>business Aerospace</i></b>, passato da un'incidenza sul fatturato del 30% nel 2013 al 65% nel 2018</li> <li>✓ <b>Principale fornitore per i maggiori <i>player</i> del <i>business Aerospace</i></b> (e.g. Rolls-Royce) nella fornitura di componenti critiche finite per i motori dei più importanti aerei commerciali</li> <li>✓ <b>Raddoppiato lo stabilimento produttivo di Fly</b>, la controllata italiana, per aumentare i volumi di produzione nel <i>business Aerospace</i></li> <li>✓ <b>Investimenti di ~€200m in 5 anni</b> per aumentare la capacità produttiva nel settore <i>Aerospace</i></li> </ul>	Value of Production	433.6
Ebitda	30.2		Ebitda	75.7
Margin %	12.2%		Margin %	17.4%
Ebit	(3.5)		Ebit	37.6
Margin %	-1.4%		Margin %	8.7%
Net Income	(12.5)		Net Income	31.5
Margin %	-5.1%		Margin %	7.3%
Net Debt (Cash)	85.1		Net Debt (Cash)	151.6
Net Debt / Ebitda (x)	2.8x		Net Debt / Ebitda (x)	2.0x
Equity	120.8		Equity	210.3
Equity / Net Debt (x)	1.4x		Equity / Net Debt (x)	1.4x

## 2 CASE STUDY | MESGO



### STORIA E DETTAGLI INVESTIMENTO

- ✓ Fondata nel 1996 e con sede a Carobbio degli Angeli (Bergamo), **Mesgo S.p.A.** è oggi uno dei 10 più grandi produttori di **composti in gomma per prodotti ad alte performance** nel mercato dell'Europa occidentale e il più grande produttore di **composti in silicone** per tonnellate commercializzate all'anno nella stessa regione
- ✓ **Dettagli investimento:** nel mese di aprile 2013, sottoscrizione di un aumento di capitale di €8m
- ✓ **Razionale:** la tesi di investimento era di supportare il Gruppo in un percorso di crescita attraverso (i) la realizzazione di nuovi impianti di produzione in Italia e all'estero; (ii) l'acquisizione di società target al fine entrare in settori complementari e (iii) l'ampliamento della gamma prodotti

### DETTAGLI DISINVESTIMENTO

- ✓ In Ottobre 2018, Hexpol AB (quotata sul Nasdaq Stockholm stock exchange), un Gruppo svedese leader al mondo nella produzione di polimeri con una posizione leader nei composti avanzati di polimeri, ha acquisito l'80% delle azioni del gruppo Mesgo. Il rimanente 20% continua ad essere detenuto dal precedente maggior azionista sig. Caldara, che continua ad occupare la carica di CEO del Gruppo

**EXIT**

### VENDITA A TERZI:

**L'imprenditore ha deciso di cedere la società a un attore industriale globale per accelerare ulteriormente l'espansione internazionale**

### CREAZIONE DEL VALORE & PERFORMANCE

Dati Finanziari all'ingresso		Risultati Raggiunti & Azioni con il Supporto del Team	Dati Finanziari all'uscita	
€ mln	2011A		€ mln	2017A
Sales	35.8	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizzazione da zero di <b>due nuovi impianti di produzione in Italia e Turchia</b></li> <li>✓ Sviluppo di un <b>nuovo dipartimento di R&amp;D</b> in Italia</li> <li>✓ <b>Significativo aumento della capacità produttiva</b>, dalla gestione di 6 impianti di produzione in Italia, Turchia e Polonia</li> <li>✓ Ingresso nel nuovo <i>business</i> di applicazione di composti termoplastici</li> <li>✓ Rafforzamento del <i>management team</i> attraverso la nomina di un nuovo direttore generale per ciascuna società controllata</li> </ul>	Sales	90.1
Ebitda	6.2		Ebitda	18.0
Margin %	17.4%		Margin %	19.9%
Ebit	4.7		Ebit	15.1
Margin %	13.0%		Margin %	16.7%
Net Income	2.6		Net Income	10.7
Margin %	7.4%		Margin %	11.9%
Net Debt (Cash)	21.2		Net Debt (Cash)	12.7
Net Debt / Ebitda (x)	3.4x		Net Debt / Ebitda (x)	0.7x
Equity	2.9		Equity	43.0
Equity / Net Debt (x)	0.1x		Equity / Net Debt (x)	3.4x

### 3 CASE STUDY | MEGADYNE



#### STORIA E DETTAGLI INVESTIMENTO

- ✓ Fondata nel 1957 e con sede a Mathi (Torino), **Megadyne Group** è **leader mondiale nella produzione di cinghie premium in poliuretano premium per applicazioni industriali**
- ✓ **Dettagli investimento:** nel 2012, sottoscrizione di un aumento di capitale di €20m per una quota di minoranza del 13.6%. In agosto 2013, investimento di €2m attraverso l'acquisizione di azioni da azionisti di minoranza. Quota totale pari al 14.1%
- ✓ **Razionale:** l'investimento di FII era finalizzato a (i) supportare la Società nel suo percorso di crescita, sia organicamente sia via acquisizioni; (ii) ampliare la gamma prodotti; (iii) coprire nuove geografie e (iv) rafforzare il *management* team e implementare un sistema di controllo di gestione e pianificazione di Gruppo

#### DETTAGLI DISINVESTIMENTO

- ✓ In luglio 2014, dopo diversi approcci non sollecitati da parte di player industriali, il maggior azionista del Gruppo, con il contributo del Fondo, ha deciso di dare mandato a Rothschild per la vendita del 100% della Società. Astorg è stato selezionato come acquirente e al Fondo è stato richiesto di reinvestire parte dei proventi
- ✓ In settembre 2018, tutti gli azionisti hanno deciso di vendere le loro quote a Partners Group per creare un leader globale nei settori delle cinghie e dei nastri trasportatori. La famiglia Tadolini continua a detenere una quota rilevante e a rivestire ruoli chiave nella Società

EXIT

**LBO:**

**Tutti gli azionisti hanno deciso di comune accordo di cedere le loro quote a Partners Group, primario fondo di PE internazionale, per dar vita ad un leader globale nel settore di riferimento**

#### CREAZIONE DEL VALORE & PERFORMANCE

##### Dati Finanziari all'ingresso

€ mln	2011A
Sales	182.9
Ebitda	29.6
Margin %	16.2%
Ebit	23.7
Margin %	13.0%
Net Income	12.4
Margin %	6.8%
Net Debt (Cash)	40.4
Net Debt / Ebitda (x)	1.4x
Equity	68.4
Equity / Net Debt (x)	1.7x

##### Risultati Raggiunti & Azioni con il Supporto del Team

- ✓ **Diverse acquisizioni** finalizzate ad espandere la gamma prodotti e la copertura geografica (i.e. Sud Africa, USA e Italia)
- ✓ **Nuove filiali in Colombia e Thailandia**
- ✓ **Rafforzamento del management team** (assunzione di un nuovo CEO Apac, un CFO di Gruppo e un COO)
- ✓ **Implementazione nuovo software ERP/CRM**
- ✓ Ottimizzazione della produzione globale
- ✓ Implementazione di un sistema di controllo di gestione e pianificazione

##### Dati Finanziari all'uscita

€ mln	2017A
Sales	297.7
Ebitda	64.3
Margin %	21.6%
Ebit	19.6
Margin %	6.6%
Net Income	(2.9)
Margin %	-1.0%
Net Debt (Cash)	204.2
Net Debt / Ebitda (x)	3.2x
Equity	286.6
Equity / Net Debt (x)	1.4x

## APPENDICE B: BIOGRAFIE *TEAM*

## BIOGRAFIE – TEAM D'INVESTIMENTO

---



**Patrizia Micucci** è un Managing Director di Neuberger Berman. Prima di entrare in NB, Patrizia è stata Group Country Head per l'Italia presso Société Générale, dove ha anche ricoperto i ruoli di Chief Country Officer e Head of Coverage and Investment Banking. Nel 2009, ha lavorato come Senior Partner presso BI-INVEST, con la responsabilità di identificare opportunità di investimento con focus strategico su asset illiquidi. Patrizia ha iniziato la sua carriera a Lehman Brothers, dove è rimasta per 17 anni (dal 1990 al 2017), raggiungendo il ruolo di Head of Investment Banking Division Italy. Patrizia si è laureata con lode in Economia Aziendale presso l'Università Luiss di Roma e ha poi ottenuto un MBA presso la L. Stern School of Business della New York University.



**Francesco Sogaro** è un Managing Director di Neuberger Berman. Prima di entrare in NB, Francesco era Senior Partner (Capo di un Team di investimento) e membro del Comitato di Investimento di Fondo Italiano d'Investimento, dove è entrato prima del primo *closing* del fondo in settembre 2010. Prima di Fondo Italiano, Francesco Sogaro ha co-fondato (e ha ricoperto il ruolo di CEO della società di gestione) Atlantis Capital Special Situations – un fondo italiano specializzato in investimenti di turn-around in PMI italiane. Francesco è stato membro dell'International Advisory Board di Heritage Bank (Ginevra) per 10 anni e ha diversi anni di esperienza come imprenditore (nella società di famiglia) e come consulente finanziario servendo per 4 anni come CEO di un piccolo family office. Francesco ha anche ricoperto (o attualmente ricopre) la carica di consigliere di amministrazione e/o rappresentante degli obbligazionisti di diverse società operative e finanziarie, tra cui Forgital Group SpA, GMM SpA, Tbs Group SpA, Marsilli & Co SpA, Brugola Oeb Industriale SpA, Arioli SpA, Brazzoli SpA, Truostar Group SpA, Bunch SpA, H&C SpA, Giostyle SpA, Labomar SpA, Dierre Group SpA e PHSE. Francesco si è laureato in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano.



**Lorenzo Baraldi** è un Managing Director di Neuberger Berman. Prima di entrare in NB, Lorenzo era Senior Partner (Capo di un Team di investimento) e membro del Comitato di Investimento di Fondo Italiano d'Investimento, dove è entrato in febbraio 2011. Lorenzo ha iniziato la sua carriera nel 1994 nella divisione Investment Banking e Corporate Finance di Banca Commerciale Italiana (Comit), gestendo la quotazione di diverse società sul mercato azionario e operazioni di M&A. Lorenzo è entrato a far parte del team di private equity del gruppo Intesa Sanpaolo nel 2004, completando numerosi investimenti/disinvestimenti in diversi settori, così come progetti di ristrutturazione, e negli ultimi due anni è stato responsabile del PE per IMI Investimenti SpA. Lorenzo si è laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Bologna. È dottore commercialista dal 1999 e ha ricoperto (o attualmente ricopre) la carica di consigliere di amministrazione di Imaging SpA, Esaote SpA, Fila SpA, Ilpea SpA, Infracom SpA, Turbocoating SpA, Sanlorenzo SpA, Surgital SpA, Sira Industrie SpA e Club del Sole. Lorenzo è stato anche membro dell'Advisory Committee di Fondo Centro Impresa e Fondo Mezzogiorno e membro del Comitato di Investimento del fondo francese FCIR.

## BIOGRAFIE – TEAM D'INVESTIMENTO

---



**Lorenzo Carù** è un Principal di Neuberger Berman. Prima di entrare in NB, Lorenzo era Partner del Fondo Italiano d'Investimento, dove è entrato in febbraio 2011. Lorenzo ha iniziato la propria carriera nel 1999 come revisore contabile presso PriceWaterhouse e dal 2004 ha lavorato nella divisione Transaction Services di Deloitte Financial Advisory Services SpA dove, come Director della divisione private equity, ha seguito numerose acquisizioni e disinvestimenti per conto di primari fondi di private equity italiani e internazionali, con focus specifico su investimenti in PMI. Lorenzo ha inoltre il ruolo di consigliere di amministrazione di EMARC SpA, Comecer SpA e Veenstra Instrumenten BV ed è attualmente consigliere di amministrazione di AMUT SpA, DBA Group, Dierre SpA e Elco. Lorenzo si è laureato in Economia Aziendale presso l'Università Carlo Cattaneo di Castellanza - LIUC.



**Viviana Gasparrini** è un Principal di Neuberger Berman. Prima di entrare in NB, Viviana era Partner del Fondo Italiano d'Investimento, dove è entrata in marzo 2011. In precedenza, Viviana ha lavorato per 5 anni presso il fondo paneuropeo Barclays Private Equity dove ha concluso diversi investimenti in PMI italiane in diversi settori, in alcuni casi con il ruolo di consigliere di amministrazione. Precedentemente, Viviana ha lavorato per diversi anni nella divisione Investment Banking di Lazard & Co dove è stata coinvolta, come Associate, in numerose operazioni di M&A con focus sul settore media e telecomunicazioni. Viviana si è laureata con lode in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano.



**Stefano Tatarella** è un Principal di Neuberger Berman. Prima di entrare in NB, Stefano era Partner del Fondo Italiano d'Investimento, dove è entrato in gennaio 2011. Dal 2002 ha lavorato per diversi fondi di private equity specializzati in investimenti in PMI: inizialmente presso Quadrivio SGR (2002-2006), poi presso Aletti Private Equity SGR (2006-2008) e infine presso Mid Industry Capital (2008-2011). Durante questo periodo Stefano ha concluso diverse acquisizioni e disinvestimenti di società italiane, in alcuni casi con il ruolo di consigliere di amministrazione. In precedenza ha lavorato presso Kepler Equities (ex Julius Baer Brokerage) come SME Analyst. Stefano si è laureato in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica di Milano. Di recente ha seguito un executive education programme presso l'INSEAD.



**Piero Migliorini** è un Vice President di Neuberger Berman. Prima di entrare in NB, Piero era Investment Manager del Fondo Italiano d'Investimento, dove ha iniziato nel 2010 come Investment Analyst. Piero ha ricoperto il ruolo di consigliere di amministrazione e/o di rappresentante degli obbligazionisti in diverse società nel portafoglio di FII (i.e. Mesgo, BAT, Eco Eridania, Forgitel). In precedenza, Piero ha lavorato come Analyst nella divisione investimenti di MPS Venture (ora MP Venture), una società italiana di private equity con €500m in gestione e focalizzata sul capitale per la crescita delle PMI italiane, e prima ancora come dottore commercialista e revisore contabile. Piero si è laureato in Economia e Commercio con specializzazione Finanza Aziendale presso l'Università LUISS di Roma.



## BIOGRAFIE – TEAM D'INVESTIMENTO

---



**Mauro Facchini** è un Senior Associate di Neuberger Berman. Prima di entrare in NB, Mauro era Senior Associate del Fondo Italiano d'Investimento, dove è entrato nel 2013 come Investment Analyst. In precedenza, ha lavorato come Analyst nella divisione Investment Banking di Banca Leonardo (2010-2011) e Nomura International Plc (2012) dove, come consulente finanziario, ha seguito diverse operazioni di M&A e debt restructuring per società italiane ed estere attive in diversi settori. Mauro, prima di laurearsi in Finanza Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano nel 2011, ha effettuato uno stage presso la divisione Investment Banking di Goldman Sachs a Londra.



**Pietro Fontana** è un Associate di Neuberger Berman. In precedenza ha lavorato presso il Fondo Italiano d'Investimento, dove è entrato nel 2016. Pietro si è laureato in Economia e Gestione Aziendale presso l'Università Cattolica di Milano e ha poi ottenuto un MSc Finance presso la Grenoble Graduate School of Business.

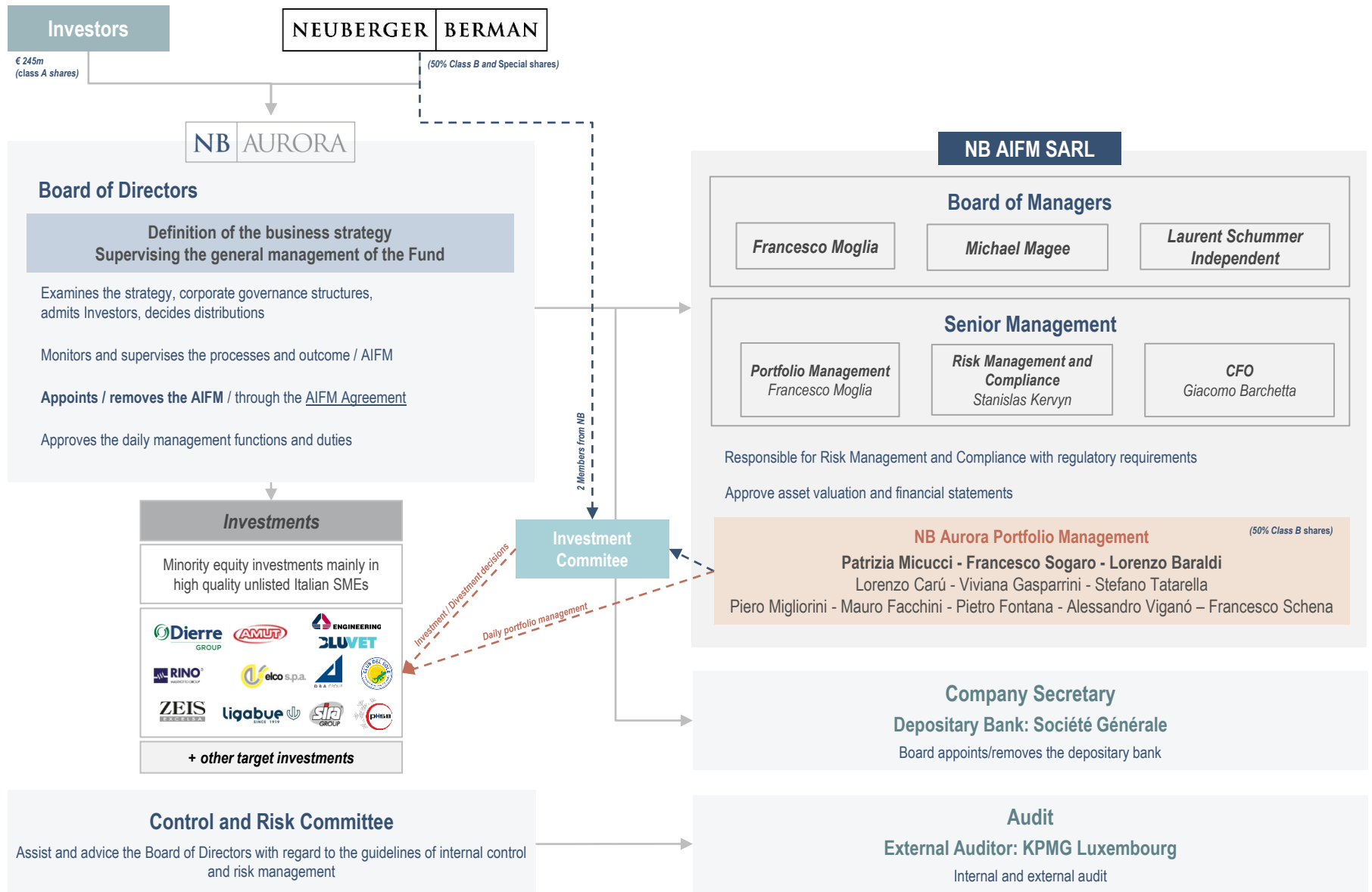


**Alessandro Viganò** è un Analyst di Neuberger Berman. In precedenza ha lavorato presso il Fondo Italiano d'Investimento, dove è entrato nel 2017. Alessandro si è laureato in Statistica ed Economia presso l'Università Bocconi di Milano.



**Francesco Schena** è un Analyst di Neuberger Berman. In precedenza ha lavorato per il team di investimento di Indaco Venture Partners a Milan. Francesco ha conseguito sia un Master of Science in Finance che un Bachelor of Science in Economia Aziendale e Management presso l'Università Bocconi.

# CORPORATE GOVERNANCE



# NEUBERGER BERMAN

Fondato nel 1939, Neuberger Berman ("NB") offre oggi soluzioni diversificate tra equities, fixed income e investimenti alternativi con una presenza globale



AUM: \$357 BN

EQUITY I \$98BN

- | FUNDAMENTAL   |   | QUANTITATIVE  |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Global / EAFE</li> <li>U.S. Value / Core / Growth</li> <li>Emerging Markets</li> <li>Regional EM, China</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Socially Responsible Investing</li> <li>Income Strategies                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- MLP</li> <li>- REITs</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Global</li> <li>U.S.</li> <li>Emerging Markets</li> <li>Custom Beta</li> </ul> |

FIXED INCOME I  
\$163BN

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Global Inv. Grade</li> <li>Global Non-Inv. Grade</li> <li>Emerging Markets</li> <li>Opportunistic / Unconstrained</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Municipals</li> <li>Specialty Strategies                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- CLO Mezzanine</li> <li>- Special Situations</li> <li>- Currency</li> <li>- Corporate Hybrids</li> </ul> </li> </ul> |
|---|--|

ALTERNATIVES I  
\$96BN

- |   |  |   |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Private Equity:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Primaries</li> <li>- Co-Investment</li> <li>- Secondaries</li> <li>- Specialty Strategies</li> </ul> </li> <li>Alternative Credit:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Private Credit</li> <li>- Residential Loans</li> <li>- Special Situations</li> <li>- Specialty Finance</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Insurance-Linked Strategies</li> <li>Hedge Funds:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Multi-Manager</li> <li>- Equity</li> <li>- Long/Short</li> <li>- Credit</li> <li>- Long/Short</li> <li>- Event Driven</li> <li>- Co-Investments</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Risk Premia</li> <li>Options</li> <li>Global Macro</li> <li>Commodities</li> </ul> |
|---|--|---|

## ESG Integration Across Investment Platform

2012: Signatory of PRI

A+: 2019 Assessment Report  
ESG Strategy and Governance<sup>3</sup>

A+: 2019 Assessment  
Report across all  
categories (including  
Private Equity<sup>3</sup>)

All information is as of June 30, 2020, except as otherwise noted. Firm data reflects the collective data for the various subsidiaries of Neuberger Berman Group LLC.

1. Employee assets include current and former employees and their family members.

2. Average over the past five years, including retirements.

3. Awarded by UN-supported Principles of Responsible Investment.

## FOCUS ON ESG

---

NBA ha integrato le migliori pratiche ESG nel proprio modello operativo

### L'ATTENZIONE DI NBA ALLE MIGLIORI PRATICHE ESG

- NB ha una lunga storia come leader nell'investimento responsabile e ha integrato la **valutazione formale dei fattori ESG finanziariamente rilevanti** negli investimenti di private equity dal 2007
- **L'integrazione ESG** è parte dei nostri **processi di investimento** e ci impegniamo per un continuo miglioramento
- NBA ritiene che la **mitigazione dei rischi connessi** all'ESG possa ridurre il rischio complessivo del portafoglio
- L'individuazione e **l'integrazione dei fattori ESG nella strategia di due diligence degli investimenti** e di creazione di valore post-acquisizione può contribuire a generare risultati di investimento più solidi



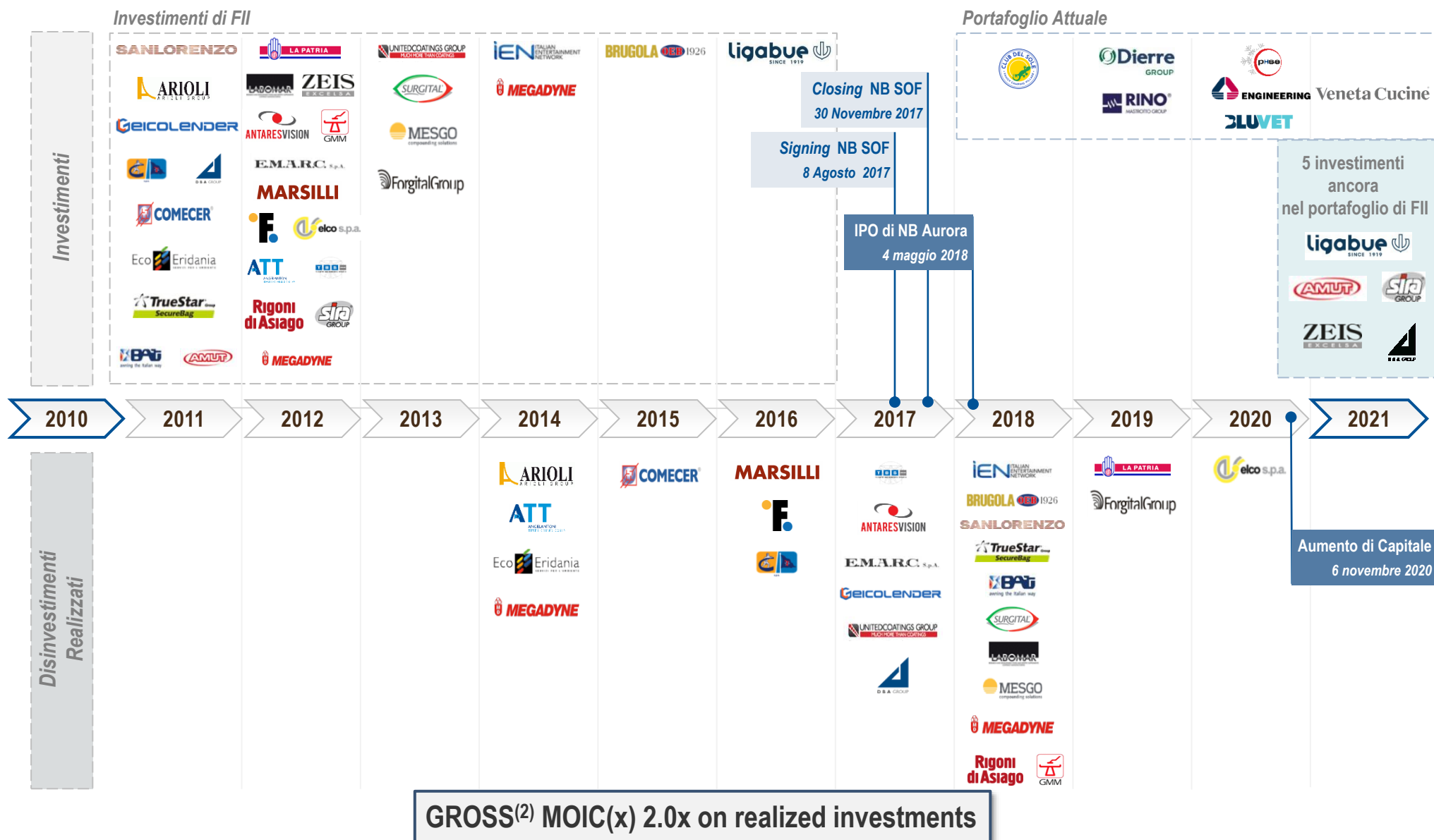
*Nel più recente rapporto di valutazione dei Principi per gli investimenti responsabili (Principles for Responsible Investment, PRI) dell'ONU sulle iniziative di integrazione ambientale, sociale e di governance (ESG) per il 2019, Neuberger Berman ha ricevuto, per la prima volta, il punteggio massimo (A+) in ogni categoria, come risultato dei continui progressi compiuti negli ultimi anni*

## APPENDICE C: *TEAM TRACK RECORD*



# TEAM TRACK RECORD

38 investimenti<sup>(1)</sup> dal 2010 ad oggi, esclusi gli *add-ons*



Note: Past performance is not necessarily indicative of future results.

- Investments include both FIL and NB Aurora direct investments, excluding two write-offs.
- Gross of transaction costs. MOIC refers only to FIL realized investments, including two write-offs (IMT and Mape).

## TEAM TRACK RECORD (Segue)

Rendimenti significativi ottenuti principalmente attraverso miglioramenti operativi e senza ricorrere alla leva finanziaria

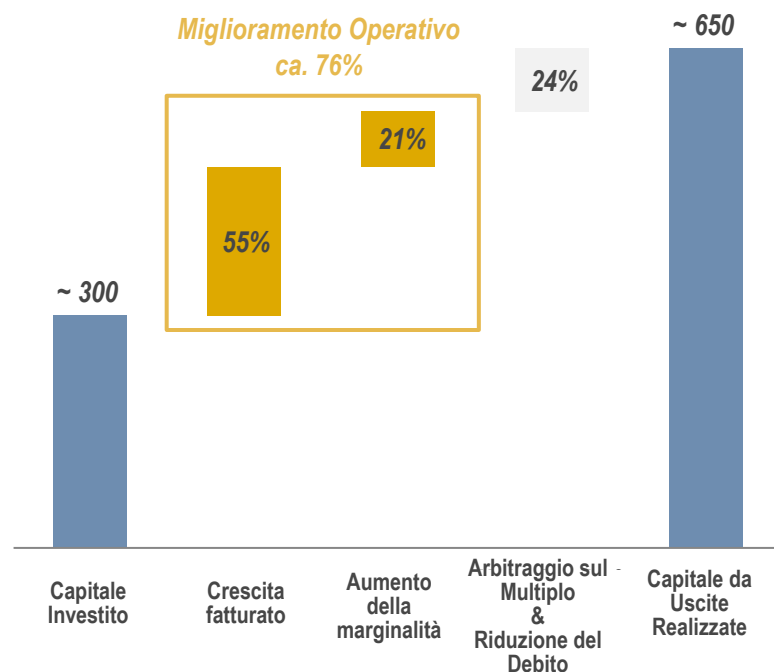
### KEY FACT

- Focus sulla creazione di valore a lungo termine come crescita dei ricavi e dei margini

### DRIVER PRINCIPALI SULLE USCITE REALIZZATE <sup>(1)</sup>

Sulle 30 uscite realizzate

€ m



### ESEMPI DI CREAZIONE DI VALORE

Esempi di società in portafoglio	Primary Deals	Espansione internazionale	Rafforzamento del Management	Buy & Build	Semplificazione struttura
			✓	✓	✓
 Forgit Group	✓	✓			✓
 Rigoni di Asiago	✓	✓	✓		
 MESGO compounding solutions	✓	✓		✓	✓
 SANLORENZO	✓	✓	✓		
 MEGADYNE	✓	✓	✓	✓	
 LA PATRIA	✓		✓	✓	✓
 GMM	✓	✓	✓	✓	✓
 DBA GROUP	✓	✓	✓	✓	
 LABOMAR	✓	✓	✓		
 UNITED COATINGS GROUP MULTIPLE INNOVATIONS	✓	✓	✓		✓
 ANTARES VISION	✓	✓	✓	✓	
 Eco Eridania SERVIZIO PER L'AMBIENTE	✓		✓	✓	✓
 COMECER	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Totale</b>	<b>93%</b>	<b>79%</b>	<b>86%</b>	<b>64%</b>	<b>57%</b>

1. I valori fanno riferimento a Fondo Italiano, al lordo dei costi di transazione. Il management Team di NB Aurora precedentemente faceva parte del team di investimento di FII.

Fonte: stime del management.

## TEAM TRACK RECORD (Segue)

Capacità di creare valore indipendentemente dal ciclo economico con un uso limitato della leva finanziaria

in € mln unless stated otherwise

Logo	Company	Industry	Investment Date	Invested Capital	FII Stake	Exit date	Total Proceeds	Gross MOIC (x)	Gross IRR (%)
	Eco Eridania	Waste Management	Sep-11	12.3	38.8%	Jun-14	21.6	1.8x	20.6%
	Arioli	Textile Machines	May-11	5.7	32.7%	Jul-14	7.8	1.4x	10.0%
	ATT	R&D Testing Solutions	May-12	8.0	32.0%	Jul-14	12.2	1.5x	21.3%
	Megadyne	Polyurethane Belts Manufacturer	Sep-12	22.0	14.1%	Jul-14	52.9	2.4x	64.1%
	Comecer	Equipments for Nuclear Medicine	May-11	7.5	32.9%	Dec-15	16.5	2.2x	18.8%
	Farmol	Consumer Goods	May-12	9.3	32.9%	Apr-16	12.6	1.4x	15.4%
	Marsilli	Winding Machineries	Dec-12	10.0	13.8%	Jun-16	14.4	1.4x	12.3%
	C&T	Ferry Services	Jun-11	17.5	10.1%	Jul-16	36.0	2.1x	15.2%
	Emarc	Automotive Parts	Jul-12	11.0	31.0%	Apr-17	11.9	1.1x	1.7%
	Antares	Industrial Vision Systems	Jul-12	5.0	21.1%	May-17	15.2	3.0x	25.9%
	TBS	Clinical Engineering	Feb-12	20.0	13.2%	Jul-17	24.7	1.2x	5.0%
	DBA Group	ICT	Dec-11	3.8	23.0%	Dec-17	7.8	2.0x	14.6%
	Geicolender	Business Services	Apr-11	3.0	12.1%	Dec-17	2.5	0.8x	-2.9%
	Turbocoating	Surface treatments	Jan-13	10.0	15.3%	Dec-17	30.0	3.0x	25.2%
	Labomar	Healthcare	Jun-12	3.0	29.3%	Jan-18	8.3	2.8x	20.3%





Nota: I valori fanno riferimento al portafoglio di FII; le performance sono al lordo dei costi di transazione.  
IRR e MOIC(x) di DBA Group si riferiscono alla vendita parziale della stake iniziale (32.8%) in IPO (14 dicembre 2017). La stake rimanente di FII ammonta a 9.85%.



## TEAM TRACK RECORD (Segue)

Capacità di creare valore indipendentemente dal ciclo economico con un uso limitato della leva finanziaria

in € mln unless stated otherwise

Logo	Company	Industry	Investment Date	Invested Capital	FII Stake	Exit date	Total Proceeds	Gross MOIC (x)	Gross IRR (%)
	BAT	Consumer Goods	May-11	6.7	22.1%	Feb-18	9.5	1.4x	5.3%
	Brugola	Industrial	May-15	7.5	15.2%	May-18	11.2	1.5x	14.5%
	Surgital	Food & Beverage	Jan-13	10.6	16.0%	May-18	18.0	1.7x	10.6%
	Rigoni di Asiago	Food & Beverage	Feb-12	14.0	35.6%	Jul-18	44.8	3.2x	21.6%
	Sanlorenzo	Luxury Goods	Oct-11	15.0	16.0%	Jul-18	22.5	1.5x	6.2%
	IEN	Entertainment	Aug-14	11.3	15.3%	Jul-18	13.1	1.2x	4.5%
	Truestar	Business Services	Oct-11	13.2	24.9%	Aug-18	3.6	0.3x	-19.5%
	Megadyne	Polyurethane Belts Manufacturer	Jul-14	15.0	4.8%	Sep-18	33.5	2.2x	21.6%
	Mesgo	Plastic compounds	Apr-13	8.0	32.0%	Oct-18	42.6	5.3x	40.1%
	GMM	Healthcare	Jun-12	13.0	28.9%	Nov-18	19.2	1.5x	6.3%
	La Patria	Business Services	Apr-12	9.3	32.4%	Aug-19	17.1	1.8x	8.7%
	Forgital	Industrial	Dec-13	30.0	17.0%	Sep-19	141.0	4.7x	33.3%
<b>Total Exit Realized</b>				<b>301.7</b>			<b>650.3</b>	<b>2.2x</b>	<b>17.5%</b>
	IMT	Grinding Machines	Dec-11	10.0	30.3%	Mar-15	0.0	0.0x	n.m.
	Mape	Automotive Transmission Systems	Oct-12	10.0	30.1%	May-14	0.3	0.0x	n.m.
<b>Total Exit Realized Incl. Write-offs</b>				<b>321.7</b>			<b>650.6</b>	<b>2.0x</b>	<b>15.8%</b>

Nota: I valori fanno riferimento al portafoglio di FII; le performance sono al lordo dei costi di transazione.

I dati non includono il rimborso del finanziamento soci di Ligabue per €5m, i dividendi e gli interessi ricevuti, il cash-in della prima tranche di Elco (in data 10 aprile 2020 FII ha sottoscritto un accordo vincolante con l'azionista di maggioranza per la cessione dell'intera partecipazione detenuta da FII in Elco S.p.A. per un valore netto di €1.0m, la quota di NB Aurora è di circa €0.4m. Al closing, avvenuto il 30 aprile 2020, FII ha incassato €250k. €750k verranno pagati in 3 diverse rate ad aprile 2021, 2022 e 2023).

## APPENDICE D: IL NUOVO MECCANISMO DI *TRADING* SUL MIV

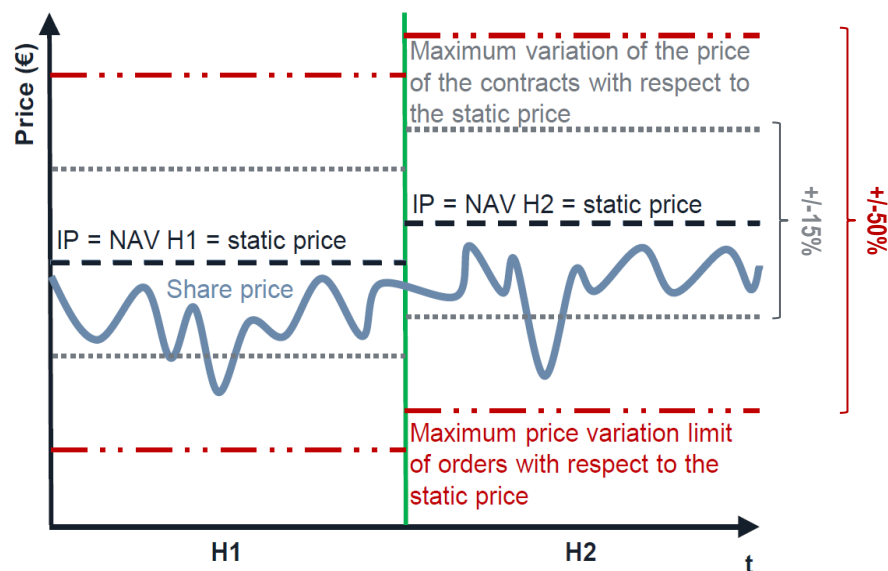
---

# OVERVIEW GENERALE DEL NUOVO APPROCCIO REGOLAMENTARE

NBA ha aderito al nuovo meccanismo di negoziazione del MIV: il prezzo di riferimento è stato sostituito da un Prezzo Indicativo pari al valore dell'ultimo *Net Asset Value* ("NAV") per azione comunicato al mercato

## EVOLUZIONE RECENTE

- Il Regolamento che regola i fondi di investimento alternativi (FIA) quotati al MIV in vigore dal **3 giugno 2019** (con delibera n. 20906 del 2 maggio 2019, la Consob ha approvato le modifiche al Regolamento dei Mercati gestiti e organizzati da Borsa Italiana, deliberate dal CdA di Borsa Italiana il 25 marzo 2019) include **modifiche come il nuovo meccanismo di negoziazione ancorato al NAV = Prezzo Indicativo (Indicative Price, IP)**



## NUOVO MECCANISMO DI TRADING

- Mentre le fasi di negoziazione sul mercato MIV rimangono invariate, la rilevanza della nozione di prezzo di riferimento viene eliminata.
- Un **Prezzo Indicativo** viene calcolato e pubblicato al posto del prezzo di riferimento ed **equivale all'ultimo NAV per azione pubblicato sul mercato dall'emittente**.
- L'emittente è tenuto ad **aggiornare il prezzo indicativo almeno ogni sei mesi e ogni qual volta che si verificano eventi che potrebbero influire in modo significativo sulla valutazione del NAV**.

## PREZZO DI CORRIDOIO

- Gli strumenti finanziari possono essere **negoziati all'interno di un intervallo di prezzi prestabilito (corridoio dei prezzi), ancorato al NAV**: pertanto, **sarà possibile eseguire automaticamente contratti solo all'interno di specifiche variazioni percentuali rispetto al NAV considerato normale**, tenendo conto della strategia di investimento e delle caratteristiche di liquidità degli strumenti sottostanti.
- Con riferimento all'inserimento degli ordini e alla variazione del prezzo dinamico e statico, i limiti di variazione del prezzo dipendono dalla **strategia d'investimento** (generalista, private debt, private equity e venture capital):

Strategia d'investimento	Max. limite di variazione del prezzo degli ordini rispetto al prezzo statico	Max. variazione del prezzo dei contratti rispetto al prezzo statico	Max. variazione del prezzo dei contratti rispetto al prezzo dinamico
Private Equity	+/-50%	+/-15%	+/-5%

Mediante queste modifiche, i **parametri di negoziazione iniziali degli strumenti finanziari possono essere ancorati alla valutazione del NAV**, che viene **aggiornato più frequentemente** e tiene conto di **eventi straordinari** e di **rettifiche per pagamenti di proventi o dividendi**, senza apportare modifiche al funzionamento del processo tradizionale di *trading*.

Fonte: MIV Education Seminar (Dott.ssa Patrizia Celia e Dott. Darko Hajdukovic), Milano 4 – 5 giugno 2019, Borsa Italiana

Per gli strumenti finanziari diversi dalle SPAC, negoziati sul segment professionale del MIV:

- Prezzo Indicativo**: il Prezzo Indicativo, che sarà uguale all'ultimo *Net Asset Value* (NAV) per azione pubblicato dall'emittente, deve essere considerato in sostituzione del prezzo di riferimento.
- Prezzo Statico**: il prezzo statico deve essere uguale al Prezzo Indicativo.
- Prezzo Dinamico**: il prezzo dinamico è uguale: a) al prezzo dell'ultimo contratto concluso nella sessione corrente; b) al Prezzo Indicativo, se nessun contratto è stato concluso nella sessione corrente.

# RISK FACTORS

---

## **Market Risk**

*The risk of a change in the value of a position as a result of underlying market factors, including among other things, the overall performance of companies and the market perception of the global economy. In addition, as the Fund invests in businesses that are connected with less advanced countries and economies, certain risks exist.*

## **Counterparty Risk**

*The risk that a counterparty will not fulfil its payment obligation for a trade, contract or other transaction, on the due date.*

## **Operational Risk**

*The risk of direct or indirect loss resulting from inadequate or failed processes, people and systems including those relating to the safekeeping of assets or from external events.*

## **Concentration Risk**

*The fund typically invests in a concentrated portfolio of investments and should a particular investment decline in value, this will have a pronounced effect on the overall value of the fund.*

## **Smaller Companies Risk**

*Small capitalisation companies risk investing in the securities of smaller, lesser known companies may involve greater risk due to the less certain growth prospects, the lower degree of liquidity (see liquidity risk) of such shares and the greater sensitivity of small companies to changing economic conditions.*

## **Single country risk:**

*Where a Fund invests primarily in a single country, it may be subject to greater risk and above average market volatility than an investment in a broader range of securities covering multiple countries.*

# DISCLAIMER

---

*This document is addressed to professional clients only.*

*Unless indicated otherwise this document is a financial promotion and is issued by Neuberger Berman Europe Limited, which is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority and is registered in England and Wales, at Lansdowne House, 57 Berkeley Square, London, W1J 6ER.*

*European Economic Area (EEA): This is a marketing document and is issued by Neuberger Berman Asset Management Ireland Limited, which is regulated by the Central Bank Ireland and is registered in Ireland, at MFD Secretaries Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2.*

*Neuberger Berman Europe Limited is also a registered investment adviser with the Securities and Exchange Commission in the US, and the Dubai branch is regulated by the Dubai Financial Services Authority in the Dubai International Financial Centre.*

*NB Aurora S.A. SICAF-RAIF is a reserved alternative investment fund (RAIF) in the form of an investment company with fixed capital (société d'investissement à capital fixe capital SICAF) as per the Luxembourg law of 26 July 2016 on reserved alternative investment funds.*

*The information in this document does not constitute investment advice or an investment recommendation and is only a brief summary of certain key aspects of the fund.*

*An investment in the fund involves risks, with the potential for above average risk, and is only suitable for people who are in a position to take such risks. The thorough characteristics of the offer, including risk factors, will be contained in the prospectus and principal fund documents, available before the start of the subscription period.*

*In relation to each member state of the EEA (each a "Member State"), this document may only be distributed and shares may only be offered or placed in a Member State to the extent that: (1) the fund is permitted to be marketed to professional investors in the relevant Member State in accordance with AIFMD (as implemented into the local law/regulation of the relevant Member State); or (2) this document may otherwise be lawfully distributed and the shares may otherwise be lawfully offered or placed in that Member State (including at the initiative of the investor). In relation to each Member State of the EEA which, at the date of this document, has not implemented AIFMD, this document may only be distributed and shares may only be offered or placed to the extent that this document may be lawfully distributed and the shares may lawfully be offered or placed in that Member State (including at the initiative of the investor).*

*Notice to investors in Switzerland: The distribution of NB Aurora S.A. SICAF-RAIF (the "Fund") in Switzerland will be exclusively made to, and directed at, qualified investors (the "Qualified Investors"), as defined in the Swiss Collective Investment Schemes Act of 23 June 2006, as amended ("CISA") and its implementing ordinance. Accordingly, the Fund has not been and will not be registered with the Swiss Financial Market Supervisory Authority ("FINMA"). This document and/or any other offering materials relating to the shares that have been approved by the Swiss representative may be made available in Switzerland solely to Qualified Investors. The home jurisdiction of the Fund is Luxembourg. The Swiss representative is FIRST INDEPENDENT FUND SERVICES LTD, Klausstrasse 33, CH-8008 Zurich and the Swiss paying agent is Helvetische Bank AG, Seefeldstrasse 215, CH-8008 Zurich. In respect of the shares distributed in and from Switzerland, the place of performance and the place of jurisdiction is at the registered office of the Swiss Representative. The prospectus/ confidential private placement memorandum/limited partnership agreement, where applicable, and the articles of association and the annual and semi-annual reports, if any, are available free of charge from the Swiss Representative. The attention of the investors is brought to the fact that, as of the date of this document, any fund other than the Fund, which may be mentioned in this document, has not been authorised for distribution in Switzerland.*

*This document is presented solely for information purposes and nothing herein constitutes investment, legal, accounting or tax advice, or a recommendation to buy, sell or hold a security.*

*We do not represent that this information, including any third party information, is complete and it should not be relied upon as such.*

*No recommendation or advice is being given as to whether any investment or strategy is suitable for a particular investor. Each recipient of this document should make such investigations as it deems necessary to arrive at an independent evaluation of any investment, and should consult its own legal counsel and financial, actuarial, accounting, regulatory and tax advisers to evaluate any such investment.*

*It should not be assumed that any investments in securities, companies, sectors or markets identified and described were or will be profitable.*

*Any views or opinions expressed may not reflect those of the firm as a whole.*

*All information is current as of the date of this material and is subject to change without notice.*

*The fund described in this document may only be offered for sale or sold in jurisdictions in which or to persons to which such an offer or sale is permitted. The fund can only be promoted if such promotion is made in compliance with the applicable jurisdictional rules and regulations. This document and the information contained therein may not be distributed in the US.*

*Indices are unmanaged and not available for direct investment.*

## DISCLAIMER (Cont'd)

---

*Past performance is not a reliable indicator of current or future results. The value of investments may go down as well as up and investors may not get back any of the amount invested. The performance data does not take account of the commissions and costs incurred on the issue and redemption of units.*

*The value of investments designated in another currency may rise and fall due to exchange rate fluctuations in respect of the relevant currencies. Adverse movements in currency exchange rates can result in a decrease in return and a loss of capital.*

*Tax treatment depends on the individual circumstances of each investor and may be subject to change, investors are therefore recommended to seek independent tax advice.*

*Investment in the fund should not constitute a substantial proportion of an investor's portfolio and may not be appropriate for all investors. Diversification and asset class allocation do not guarantee profit or protect against loss.*

*No part of this document may be reproduced in any manner without prior written permission of Neuberger Berman Europe Limited.*

*The "Neuberger Berman" name and logo are registered service marks of Neuberger Berman Group LLC.*

*© 2020 Neuberger Berman Group LLC. All rights reserved.*