



**“Borsa e Private Equity per la crescita aziendale”
Milano 4 Maggio 2006**

CH&F

Catering, Hotellerie & Foodservice S.p.A.



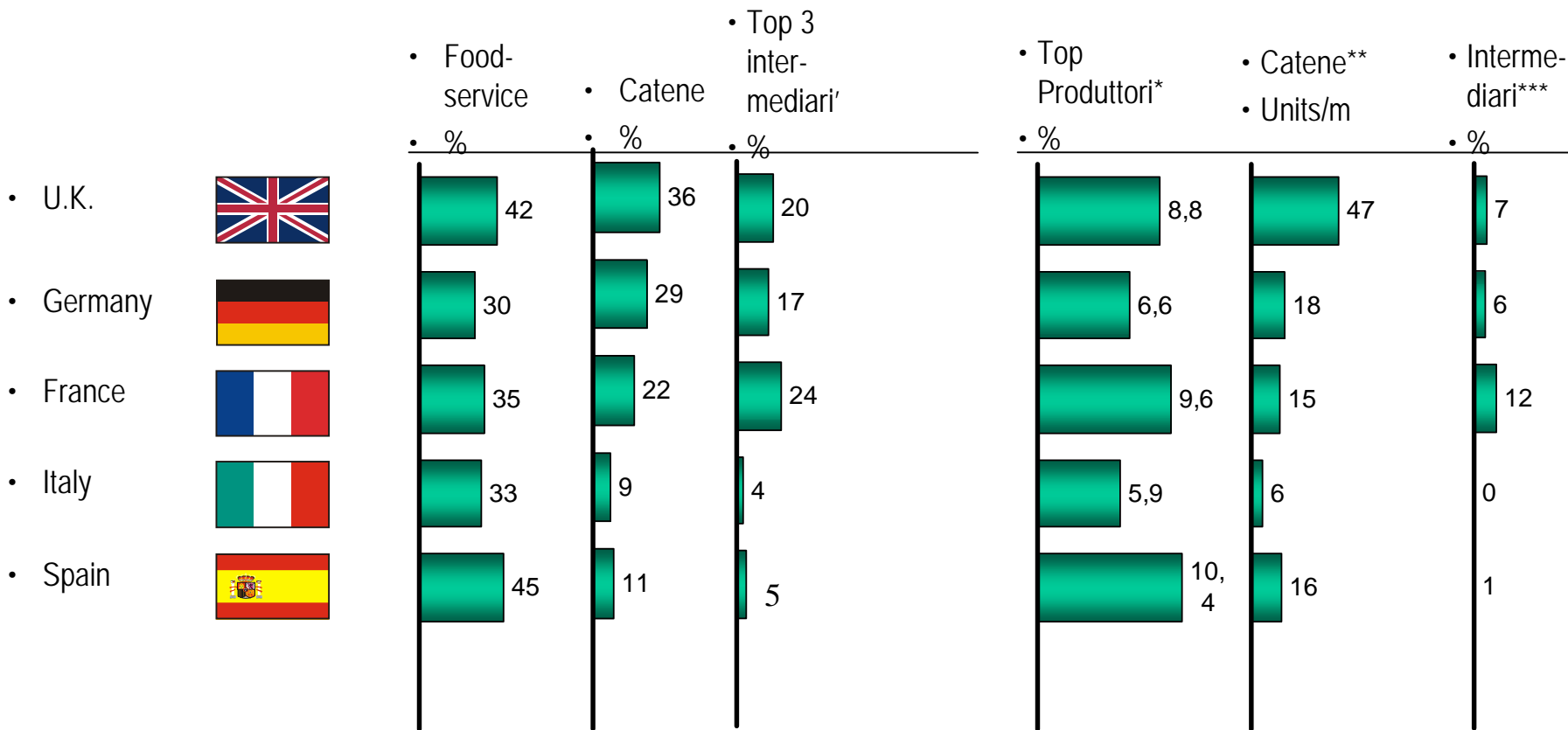
“ Start Up”

- La fase di “start up” è durata 22 mesi fino a 04/05
 - Identificazione dell’Opportunità
 - Definizione della Missione
 - Creazione del Modello di Business
 - Definizione degli obiettivi di Medio Termine
 - Definizione della “Way-out”
 - Identificazione dell’Investitore Istituzionale



“Punto di Partenza”

Livello di maturazione del settore e differenziazione dal resto d'Europa



* Q.mercato di Kraft, Unilever, Nestle, Danone, Sara Lee, Heinz

** Units per million inhabitants of McDonalds, KFC, Pizza Hut, Taco Bell and Burger King

*** Market share of international intermediaries

Source: McKinsey analysis



“Missione”

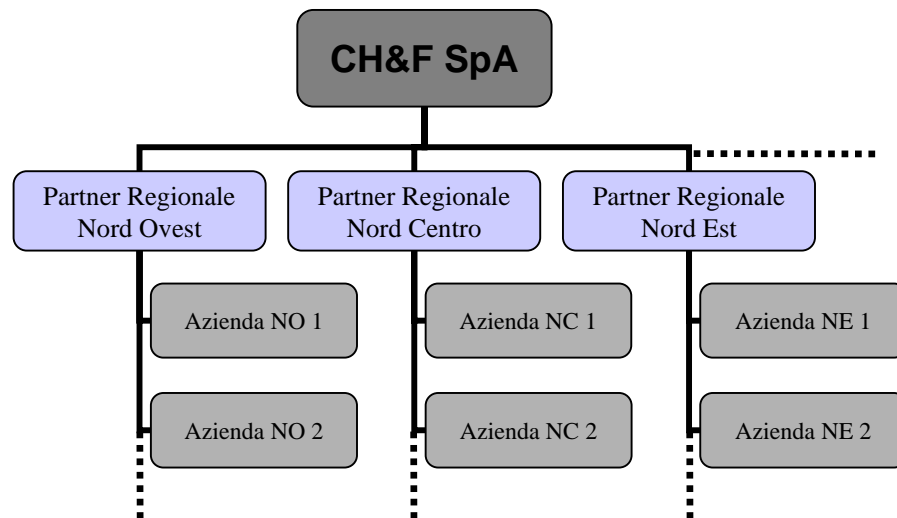
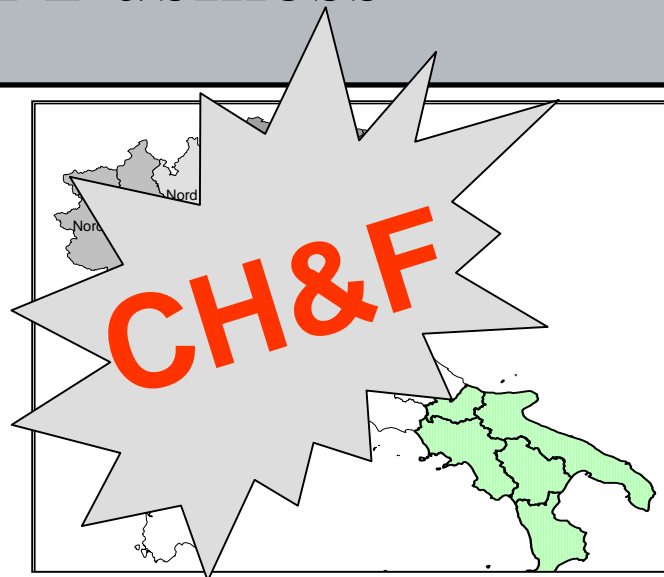
- La missione di CH&F consiste nel creare il secondo gruppo italiano nel settore della distribuzione di prodotti alimentari all’Ho.Re.Ca.⁽¹⁾ attraverso l’acquisizione di aziende operanti nel Nord e Centro Italia.
 - Il progetto replica esperienze già avvenute all’estero, ed in Italia in settori affini, di acquisizione di distributori regionali già operanti nel mercato, la loro integrazione e l’ulteriore crescita per acquisizione di realtà minori.
 - Una volta che l’azienda raggiunge una solida posizione nel mercato, gli investitori avranno l’opportunità di eseguire il più adeguato piano di Exit.

⁽¹⁾HOtel, REstaurant CAtene di ristorazione collettiva



“Modello di Business”

- CH&F si propone di acquisire il controllo di aziende significative nel territorio (Partners Regionali) e di facilitarne lo sviluppo in termini geografici, di penetrazione del territorio e del cliente finale.
- La valutazione delle aziende target si basa sulla capacità di reddito dell'impresa. CH&F si aspetta di corrispondere prezzi di acquisto parametrati al MOL (EBITDA)





“Obiettivi a Medio Termine”

- Le condizioni del mercato permettono la costruzione di una solida media azienda entro il 2008 con un target di almeno €300 milioni di Euro di fatturato
- Il business plan aziendale prevede 2 fasi:
 - Nella prima fase, il management si concentra sul processo di crescita sia per acquisizione sia per linee interne per raggiungere rapidamente una copertura geografica adeguata, limitandosi ove possibile a supportare, coordinare e controllare il lavoro svolto nelle singole partecipate.
 - Nella seconda fase, indicativamente dal terzo anno dall’acquisizione di ciascuna azienda, il management interviene con azioni di penetrazione del territorio, efficientamento del sistema logistico e del processo di acquisto.

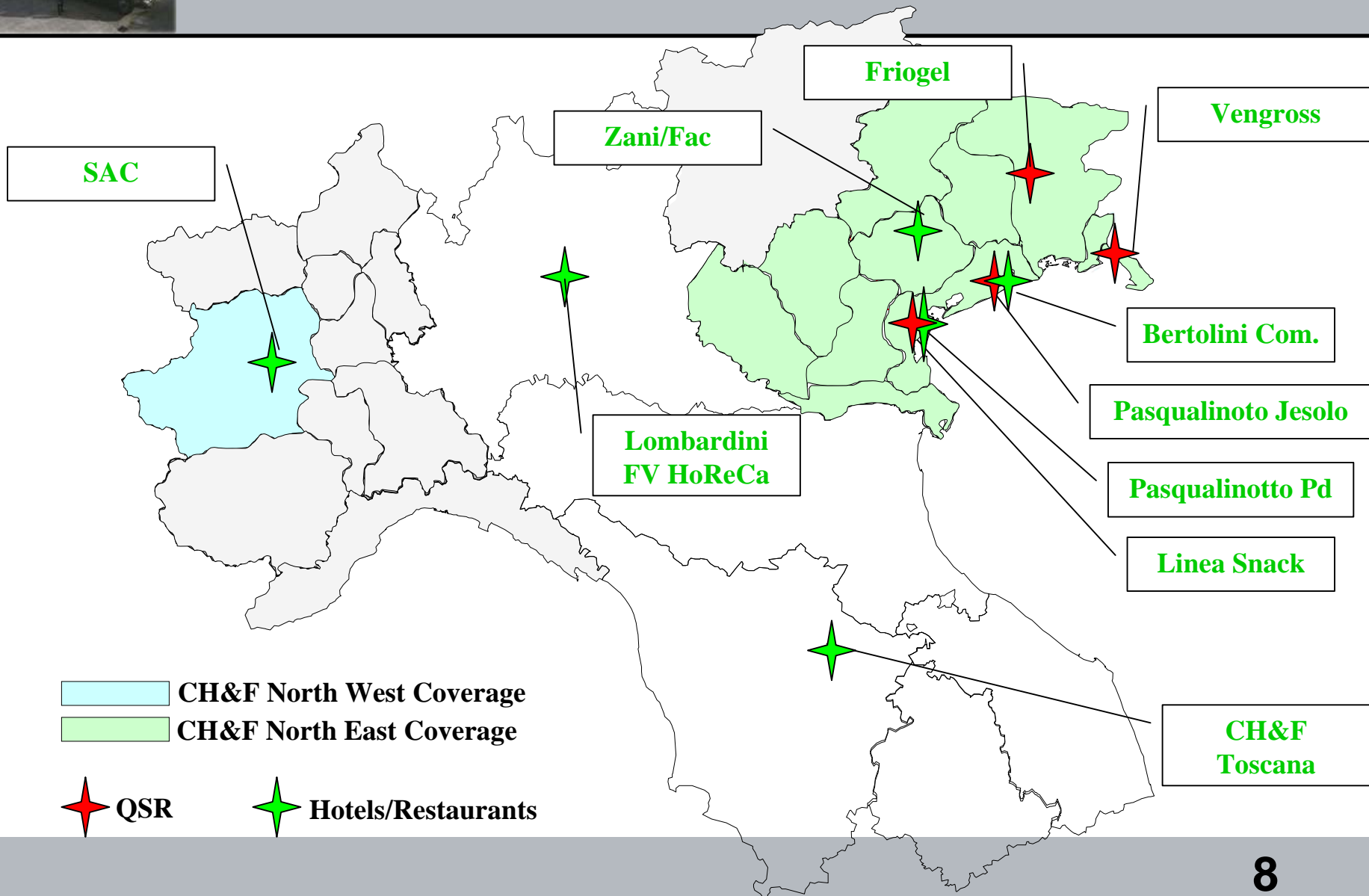


“Ruolo del Private Equity”

- L'identificazione dell'Investitore – Fondo di Private Equity
 - Il corretto apporto finanziario in termini di Equity
 - Supporto nelle fasi di acquisizione delle società target
 - Nuova finanza - standing creditizio
 - Attività di reporting e di controllo
 - Condivisione del Piano di Exit
- Il 7 Aprile 2005 Argos Soditic acquisisce il 90% di CH&F investendo oltre 10 milioni di Euro.

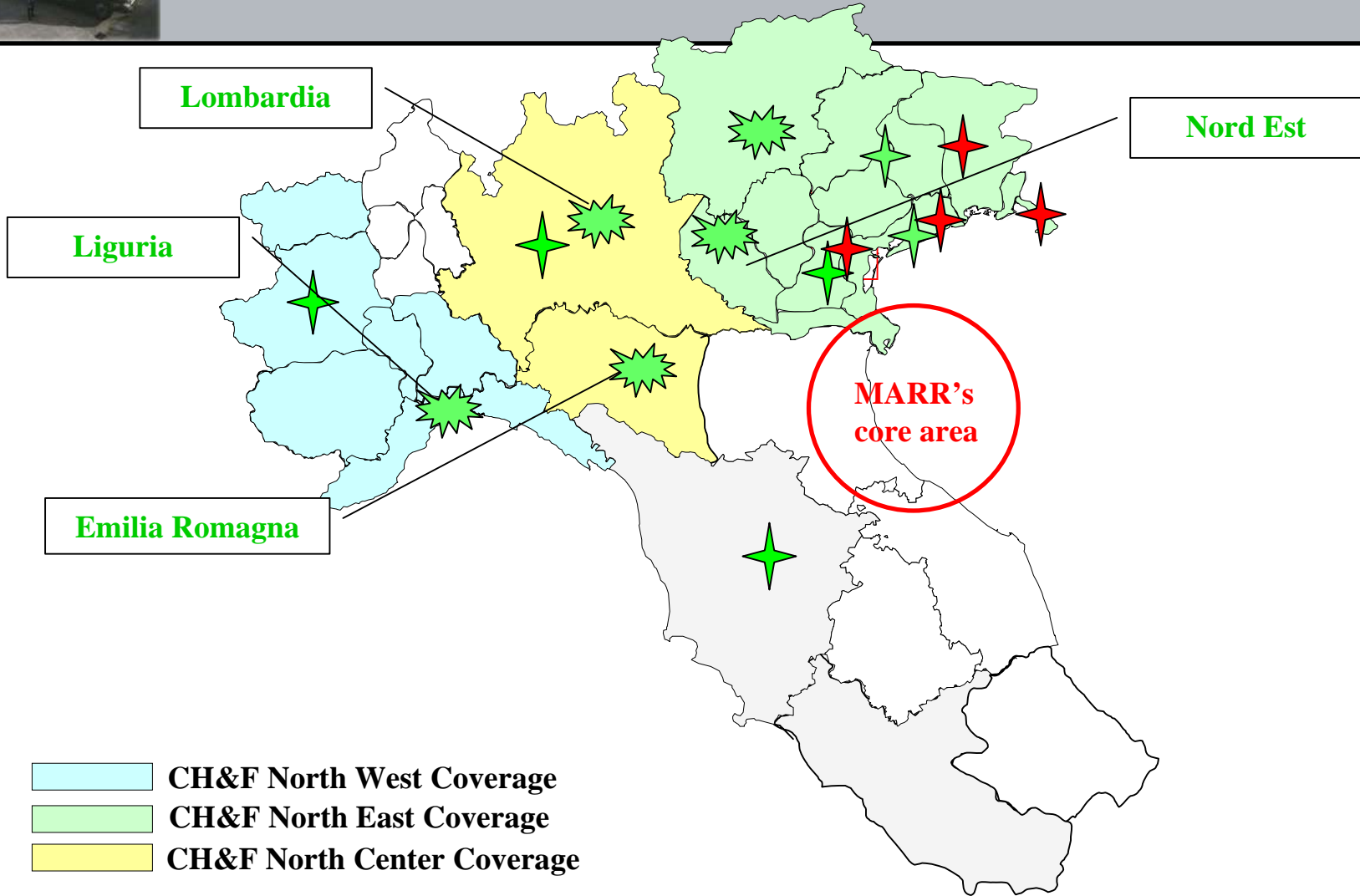


“Obiettivi Raggiunti”





“Prossimo Sviluppo”





“Fattori di Successo ”

- Il Progetto - basato sulle esperienze e capacità già acquisite
- Il “Board - Stakeholders” - chiara attribuzione dei ruoli tra investitore, professionisti e senior management
- “Argos Soditic” - supporto allo sviluppo
- La Squadra - “almeno” adeguata alla sfida
- Gli Obiettivi - omogenei tra CH&F e Controllate
- Il Sistemi di Reporting - in “place” dal 1° giorno



“Futuro”

“La creazione di valore per gli Azionisti ed i Colleghi”

- I risultati attesi verranno conseguiti grazie a :
 - Attenta formazione manageriale e professionale
 - Creazione “Dashboard” e “ KPI” penetranti tutti i livelli dell’organizzazione che rispecchiano i driver del business
 - Implementazione di sistemi di incentivazione legati alle “performance” di ogni posizione aziendale
 - La creazione di un ambiente di lavoro motivante e di successo



«Grazie ad Argos Soditic abbiamo trasformato una “Vision” in un’Azienda. Ora, giorno per giorno, la nostra passione per il business crea valore incrementale per i nostri colleghi ed i nostri azionisti»