



IL GRUPPO MIROGLIO CRESCE IN CINA

ALLEANZA STRATEGICA CON MANDARIN CAPITAL PARTNERS

Il fondo entrerà nel capitale Miroglio investendo fino a 40 milioni di euro per sostenere acquisizioni dirette di aziende cinesi del settore moda.

ALBA 3 giugno 2011 - Il Gruppo Miroglio ha deciso di accentuare ulteriormente la propria presenza sul mercato cinese e ha stretto a questo fine un'alleanza strategica con Mandarin Capital Partners, il più grande fondo di private equity euro-cinese, costituito da Intesa San Paolo, China Development Bank e The Export-Import Bank of China.

In base all'intesa, Mandarin Capital investirà fino a 40 milioni di euro nel capitale del Gruppo Miroglio, acquisendo una quota fino al 4% e riconoscendo così al gruppo un valore globale di circa 1 miliardo di euro. Tali risorse saranno destinate all'acquisizione di aziende cinesi del fashion per promuovere la loro crescita e in questo modo rafforzare l'attività diretta del Gruppo Miroglio in quello che è destinato a diventare il più grande mercato del mondo.

In base all'accordo, ciascun partner fornirà il proprio know how per perseguire al meglio gli obiettivi comuni:

- Il Gruppo Miroglio supporterà le aziende cinesi in cui investirà per aiutarle a rafforzare le loro competenze core e ad accelerare il loro sviluppo, attraverso l'esperienza che il management di Miroglio potrà apportare, il know-how maturato nel settore fashion italiano e la sua conoscenza delle operations in Cina che ha sviluppata grazie ai suoi attuali business;
- Mandarin supporterà il partner cinese nel quale il Gruppo Miroglio avrà investito per migliorare la gestione contabile e finanziaria e la corporate governance;
- Miroglio e Mandarin promuoveranno congiuntamente il brand cinese attraverso lo sviluppo in Cina e sui mercati internazionali.

Il Gruppo Miroglio è oggi una realtà industriale italiana leader nei settori della moda e del tessile con oltre 12 mila addetti e 58 società in 36 Paesi del mondo. Ogni anno, il Gruppo produce 20 milioni di capi confezionati, 20 milioni di chilogrammi di filo, 30 milioni di metri di tessuto e li distribuisce a 12.500 clienti business e a milioni di consumatori attraverso una rete di oltre 2.000 punti vendita e la partnership con alcuni dei più importanti department store del mondo.

Per ulteriori informazioni:

Comunicazione Corporate
Strumenti S.A. srl

Via di Porta Pinciana 6 – 00187 Roma

tel: +39 06 42820017

fax: +39 06 42884669

e-mail: info@strumenti-sa.it



SCHEDA

IL GRUPPO MIROGLIO, IL FONDO MANDARIN E IL MERCATO CINESE

Il Gruppo Miroglio ha sviluppato negli ultimi dieci anni una forte presenza sul mercato cinese, realizzando significativi risultati economici e convincendosi dell'opportunità di incrementare ulteriormente il business in quell'area.

Oggi, il Gruppo opera in Cina attraverso quattro strutture di business:

- ELEGANT PROSPER – E' una Joint Venture al 50% con un fatturato 2010 di 139,5 milioni di euro e 428 negozi sul territorio. Gestisce oltre ai marchi propri e locali Elegant Prosper e TBF la licenza Elena Mirò con una business unit dedicata.
- FAST FASHION – Attraverso la Miroglio Shanghai Co. Ltd, una filiale posseduta al 100%, nel 2010 ha sviluppato un fatturato di circa 4 milioni di euro con 26 punti vendita retail a marchio Motivi. Nel 2011 è prevista a piano l'estensione fino a oltre 40 shops.
- STRUTTURA SOURCING – All'interno di Miroglio Shanghai Co. Ltd., segue tutte le attività del Gruppo per le produzioni di abbigliamento commercializzato realizzate da terzi in Cina (gestione fornitori, logistica, controllo qualità ecc).
- MIROGLIO TEXTILE – Attraverso la Miroglio Jiaxing svolge l'attività di piattaforma logistica e controllo produzione e qualità per fornire tessuti greggi e finiti al mercato europeo e americano, oltre che a quello locale cinese.

Oltre a continuare la crescita di queste attività – in particolare con lo sviluppo del business Motivi che, entro il 2014, vuole arrivare ad un totale di 150 punti vendita – il Gruppo Miroglio perseguirà ora un ulteriore sviluppo per linee esterne attraverso l'acquisizione di aziende e marchi locali da sviluppare per ripetere la case history di successo di Elegant Prosper. Quest'ultima joint-venture, in particolare, si è sviluppata, grazie al supporto a 360 gradi da parte del Gruppo Miroglio, in modo esponenziale fin dal 2004, suo anno di nascita, incrementando le vendite di 10 volte e diventando uno dei più riconosciuti e promettenti player del fashion system cinese.



IL RAZIONALE DELLA PARTNERSHIP CON IL FONDO MANDARIN

Miroglia ha individuato in Mandarin Capital Partners il partner giusto per sviluppare in Cina una strategia condivisa consistente nell'integrare player cinesi con le competenze di management internazionale più avanzate, allo scopo di accelerare la crescita delle aziende locali. A questo fine nei mesi scorsi è già stato avviato congiuntamente un processo di "scouting" di aziende cinesi che possano dare vita ad una nuova case history di successo. Il fondo Mandarin, infatti, in questa fase sta focalizzando la sua attenzione su settori di nicchia dalle promettenti prospettive di sviluppo, come appunto il fashion e i consumer goods di alta qualità, la farmaceutica e l'healthcare, la manifattura avanzata e vari altri, su cui vi è la possibilità di generare sinergie tra le competenze produttive e la crescente domanda del mercato cinese e il know-how europeo.

IL MERCATO CINESE DEL FASHION

Le aziende del fashion system cinese negli anni recenti sono cresciute a tassi molto elevati grazie al traino costituito dal mercato di consumo locale. Tuttavia, esiste ancora un importante gap con i principali player europei. I principali problemi includono una strategia di espansione poco chiara ed un posizionamento del brand spesso poco definito, una forte concorrenza indistinta e la mancanza di influenze internazionali. La costante crescita del costo del lavoro e delle materie prime e la concorrenza sempre più agguerrita, generano tensioni sui margini e pongono le aziende del fashion cinese di fronte alla sfida di sviluppare l'immagine del brand e migliorare l'efficienza operativa.

IL FONDO MANDARIN OGGI

Mandarin Capital Partners dispone, oggi, di una dotazione di 327,75 milioni di euro. Si pone l'obiettivo strategico di generare elevati ritorni attraverso una attenta e selettiva strategia di investimento: sia nel capitale di aziende italiane con progetti di sviluppo in Cina – come nel caso del Gruppo Miroglia – sia nel capitale di aziende cinesi con progetti di espansione nei mercati europei.

Mandarin Capital Partners ha investito fino ad oggi in aziende italiane e cinesi di medie dimensioni, prevalentemente non quotate, con prospettive di incremento della redditività attraverso l'attuazione di progetti di internazionalizzazione rispettivamente in Cina e in Europa. L'attenzione è stata rivolta soprattutto al comparto industriale. Le aziende target hanno tipicamente un fatturato compreso tra i 40-50 e i 300 milioni di euro.

Tra le aziende in portafoglio, tra partecipazioni di maggioranza e di minoranza, si annoverano: Gasket International (valvole), Cifa (calcestruzzo), Euticals (farmaceutici), Ima (automazione industriale), Dedalus (software sanitario), Italmatch (chimica di specialità), Tianji Bio-Pharmaceuticals (farmaceutici), GVS (tecnologie per la microfiltrazione) e varie altre.