



Italmatch Chemicals Group



UNIVERSITÀ
CARLO
CATTANEO

PEM[®]
PRIVATE EQUITY MONITOR



Italmatch Chemicals

***Dieci anni col PRIVATE EQUITY:
.... una lunga storia di BUY & BUILD***



STRICTLY CONFIDENTIAL

Milano, 5 Maggio 2011



Index

- ◆ Italmatch Chemicals: PE cycles & strategic objectives
- ◆ Italmatch Chemicals: Strategic & Growth achievements with each PE
Value creation history
- ◆ Italmatch Chemicals today & expected plan
- ◆ Summary of Italmatch experience with PE

Italmatch Chemicals PE cycles

<u>PE Partner</u>	<u>In/Out</u>	<u>Strategic objective</u>
21 Invest / Iniziativa Piemonte	1997-2001	From “Factory” to “Stand Alone”
Iniziativa Piemonte /Argos Soditic	2001-2004	Business growth foundation: -Raw materials/China integration -Internal growth
Invest Industrial	2004-2010	China Foundation & I build up
Mandarin / Malacalza	2011 →	Lube & Plastic leadership through global presence: -selected acquisitions -Asia Pacific growth

Italmatch Chemicals: strategic achievements

PE Partner

21 Invest / Iniziativa Piemonte

In/Out

1997-2001

Strategic objective

From “Factory” to “Stand Alone”

- ◆ Acquisito lo storico stabilimento produttivo “fosforo per fiammiferi” da Saffa (1929)
- ◆ Organizzazione “stand alone” con creazione di rete di vendita & staff, amministrazione / servizi
- ◆ Definizione “core business”:
 - ◆ Abbandono prodotti non core (fosforo per fiammiferi)
 - ◆ Focus su derivati inorganici del fosforo
 - ◆ Definizione prodotti “core”:
 - ◆ Pentasolfuro = intermedio per olio motore auto
 - ◆ fosforo rosso = additivo antifiama per masterie plastiche
- ◆ Investimenti in capacità produttiva per prodotti “core” ed “in ambiente/ sicurezza” (ISO9000 & ISO14000 + SMS)



Italmatch Chemicals: strategic achievements

PE Partner

Argos Soditic / Iniziativa Piemonte

In/Out

2001-2003

Strategic objective

Business growth foundation:
- Raw materials/China integration
- Internal growth

- ◆ Focus su materie prime strategiche (fosforo) attraverso costituzione di una prima JV in China e Partnership in Kazakhstan
- ◆ Crescita “double digit” soprattutto in Europa, nei prodotti “core”
- ◆ Sviluppo del business “antifiamma” facendo leva sul trend di sostituzione prodotti “alogenati” con “Halogen Free” per motivi ambientali in Europa



ITALMATCH PREFERRED
SUPPLIER PARTNER AWARD

- ◆ Crescita conseguita anche attraverso la costituzione di “Partnership” tecnico/commerciali con clienti leader a livello globale, es:
 - ◆ Pentasolfuro per additivi olii motore: Infineum
 - ◆ Fosforo Rosso per poliammide antifiamma: BASF
 - ◆ Toll Manufacturing in Sud America per prodotti minerari: Cytec

Italmatch Chemicals: strategic achievements

PE Partner

InvestIndustrial

In/Out

2004-2010

Strategic objective

China foundation & I build up

- ◆ Completamento integrazione a monte attraverso la costituzione di una II JV in Cina per produrre fosforo con autoproduzione di energia elettrica, a seguito dello shortage di energia in Cina
- ◆ Globalizzazione business pentasolfuro attraverso investimenti in logistica dedicata in Asia e Sud America (acquisto contenitori specializzati per materie pericolose e costituzione di magazzini locali, es. Singapore)



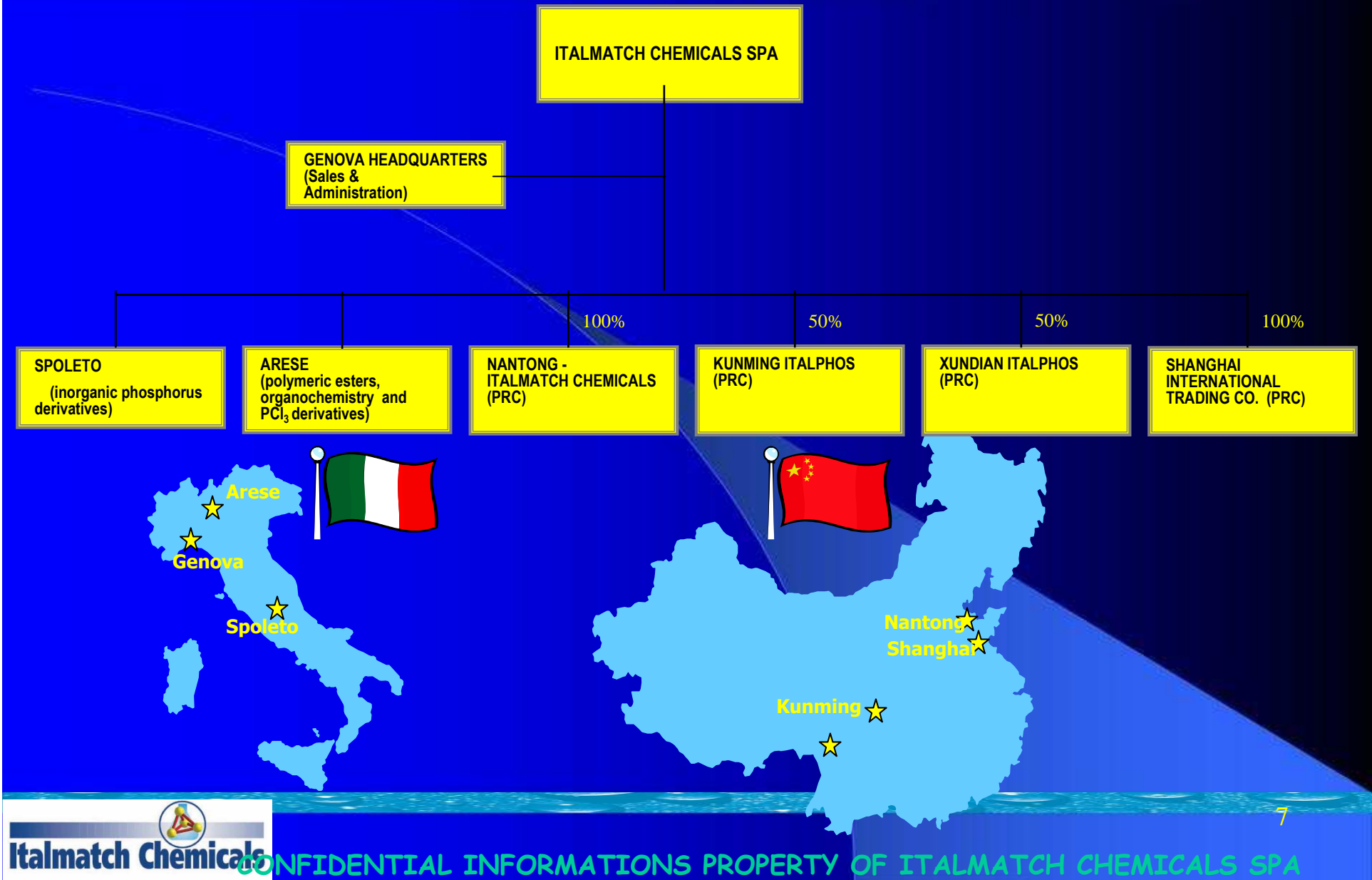
- ◆ Sviluppo, ampliamento portafoglio prodotti e globalizzazione business Flame Retardants attraverso costituzione della “WOFE” Italmatch Cina (100%), per soddisfare le esigenze crescenti del mercato cinese della plastica

- ◆ I Build up (2007) attraverso acquisto del business “Lubrificanti e Specialty” (2M€ EBITDA) da Akzo Nobel ed avvio estrazione sinergie (costi & business)



- ◆ “2008-2009”: “The perfect storm” con shortage/hardship materie prime (costo materie prime “quintuplicato” in un mese a causa di eventi naturali e di restrizioni del Governo Cinese), seguito da recessione 2009, con EBITDA in aumento (nuovi prodotti, sinergie Akzo e riduzione costi)

Italmatch Chemicals Corporate Structure: *ieri ed oggi*



Italmatch Chemicals global presence: *ieri ed oggi*



Manufacturing, Arese
Italy



Manufacturing, China JV



Trading, China WOFE



Manufacturing, China
WOFE



Headquarters, Genoa
Italy



Manufacturing, China JV



Manufacturing, Spoleto
Italy



Italmatch Chemicals Business Overview: ieri ed oggi

LUBE OIL AND FUEL ADDITIVES



- KETJENLUBE POLYMERIC ESTERS
- PHOSPHORUS PENTASULPHIDE
- SPECIAL PHOSPHITES
- OLEO AMIDES
- SPECIAL ESTERS



FLAME RETARDANTS AND PLASTICS

- MASTERET RPFR
- MELAGARD MBFR
- PHOSLITE PPR
- AMIDES/SLIPAGENTS
- PHOSPHITES

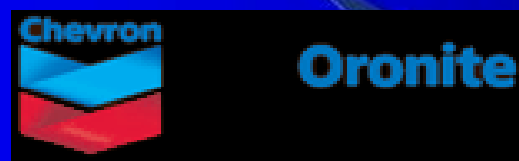


SPECIALTY (AGRO/PHARMA/COSMETIC)

- FATTY ACID CHLORIDES
- FATTY ACID ESTERS
- POLYMERIC ESTERS
- SPECIAL PHOSPHITES
- RED PHOSPHORUS



*Italmatch key customers & Partnership: **ieri ed oggi***



Italmatch Chemicals today: industrial plan

PE Partner

Mandarin Capital Partners
& Malacalza

In/Out

2011 →

Strategic objective

Lube & plastic global presence:
- selected acquisitions
- Asia Pacific growth

Global multinational in Oil & Plastics

Double sales & EBITDA



LUBE OIL ADDITIVES

PLASTIC ADDITIVES



- ◆ Investimento commerciale in Asia Pacific, Cina e Sud America (già costituita struttura di vendita diretta per olii lubrificanti in Asia Pacific (sede Malaysia), con rete diretta in Cina ed India + strutture distributive specialistiche)
- ◆ Completamento investimento Italmatch Cina nel settore lubrificanti attraverso realizzazione di due impianti produttivi (esteri polimerici per olii speciali e pentasolfuro per “olii motore”)



- ◆ Sviluppo nuovi prodotti sia attraverso sviluppo interno che acquisizioni (additivi per fuel, additivi per turbine eoliche, additivi per cambi automatici, nuovi antifiamma, altri additivi per materie plastiche)
- ◆ Identificazione di target specialistici sinergici nei settori “core” lubrificanti e plastica, con sinergie di business e geografiche



Italmatch Chemicals: 10 anni col Private Equity

- ◆ L'esperienza Italmatch dimostra come sia possibile creare e continuare a creare Valore nel tempo, in particolar modo nel lungo periodo ed in maniera stabile
- ◆ Ciò può avvenire solo a fronte dell'esistenza di "progetti industriali reali" per ogni nuovo CICLO di PE, che permetta una "reale" creazione di Valore, e non solo attraverso la leva
- ◆ Al tempo stesso, il Trend di "riduzione strutturale" della leva da 6-7X a 2X, pur se imposto dal Mercato (post Lehman Brothers), può invece avere risvolti positivi, imponendo così la necessità di creare Valore solo attraverso progetti industriali
- ◆ **In questo contesto e sulla base dell'esperienza acquisita, i benefici dell'accoppiata PE-Management anche nel lungo termine si possono consolidare attraverso:**
 - ◆ Adozione di regole condivise di Corporate Governance
 - ◆ Continuo apporto attivo del PE al Management all'indirizzo e al confronto strategico
 - ◆ Sviluppo di una "chimica positiva" tra PE e Management che, a fronte di piani di sviluppo condivisi (mercati / prodotti / supply chain) consenta la gestione di contesti competitivi più evoluti e sempre più complessi (binomio opportunità /minacce della Next Global Economy), permettendo di far fronte anche a sempre più frequenti necessità di gestione delle Emergenze.
 - ◆ Miglioramento dell'immagine societaria verso il Mercato e influenza positiva sul Rating di credito

