



PRESENTAZIONE SOCIETARIA

INDICE:

- ❑ **LA SOCIETA'**
- ❑ **LE ATTIVITA' PROFESSIONALI**
- ❑ **INVESTIMENTI E CO-INVESTIMENTI**
- ❑ **TOP MANAGEMENT FOR DEALS**
- ❑ **IL TEAM e I SOCI**
- ❑ **TRACK RECORD**
- ❑ **ALCUNI INVESTITORI**
- ❑ **CONTATTI**

LA SOCIETA' 1/2

- Cohen Capital Partners è una società di advisory finanziaria indipendente, che fornisce servizi professionali, in particolare nell'area delle operazioni di Merger & Acquisitions per aziende small e mid-cap e nelle attività correlate, sia ad istituzioni finanziarie che a imprese italiane ed estere.
- La società si pone inoltre come generatore e gestore di investimenti privati, cogliendo opportunità di investimento diretto o di co-investimento con fondi di Private Equity.
La presenza attiva sui mercati consente di cogliere opportunità particolarmente interessanti di investimenti diretti (per operazioni di piccola dimensione) o di co-investimento con fondi istituzionali (per operazione più importanti): queste opportunità vengono colte sia in proprio che offerte a investitori privati, che abitualmente non sono coinvolti in operazioni dirette.
- Cohen Capital Partners ha il ruolo di supportare gli investitori istituzionali nella ricerca del management adatto ad operazioni di private equity, mettendo a disposizione un network di contatti di alto profilo (Ceo e Direttori di funzione) fortemente interessati ad intraprendere questo tipo di operazioni.

LA SOCIETA' 2/2

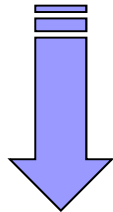
- Obiettivo primario di Cohen Capital Partners è quello di accompagnare le operazioni nel loro sviluppo fornendo un apporto continuativo, dai contatti iniziali fino al "closing", sfruttando le competenze interne ed esterne dei partners. Per le operazioni di sviluppo, si pone anche come acceleratore di business in tutto il percorso di crescita di valore.
- La società è partecipata dai propri managers oltre che da partners non operativi che garantiscono un costante flusso di opportunità e contatti. L'esperienza sia industriale che finanziaria dei partners su numerose operazioni concluse consente di trasferire questo valore ai clienti imprenditori, managers e istituzionali.

LE ATTIVITA' PROFESSIONALI 1/2

Assistenza alle aziende

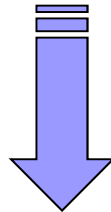
Cohen Capital Partners lavora fianco a fianco dell'imprenditore al fine di ricercare le migliori soluzioni nei seguenti casi:

Capitale di sviluppo



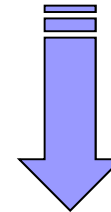
Assistenza alle Pmi nelle operazioni di ampliamento della struttura societaria: ricerca dei partners finanziari o industriali e delle risorse necessarie per poter crescere e per operazioni di sviluppo che necessitano di nuovi capitali.

Cessione di quote o dell'intera azienda



Assistenza operativa e finanziaria ai soci al fine di valorizzare al meglio le attività aziendali in caso di cessioni. Gestione del processo di cessione quote sia attraverso relazioni dirette che aste competitive.

Acquisizioni



Attività specializzata di advisory con l'obiettivo di identificare e supportare tutte quelle necessarie opportunità di specifiche acquisizioni, sia in Italia che all'estero, che creano valore e sinergie.

LE ATTIVITA' PROFESSIONALI 2/2

Assistenza ai fondi d'investimento

■ IDENTIFICAZIONE DI AZIENDE TARGET

Cohen Capital Partners collabora con la maggior parte dei Fondi di Private Equity italiani offrendo la possibilità di sviluppare un particolare angolo di conoscenza delle società target proposte (analisi del settore, conoscenza diretta del management, esperienza specifica) al fine di ottimizzare l'investimento.

Il deal flow esistente in diversi settori relativo ad aziende di media capitalizzazione consente di essere un punto di riferimento per gli investitori istituzionali

■ CESSIONE DI PARTECIPAZIONI

Cohen Capital Partners è strutturata per supportare gli operatori istituzionali ad attività di cessione di partecipazione con diverse metodologie.

E' possibile impostare anche processi complessi di gestione delle cessioni di partecipazioni, quali ad esempio aste competitive, per valorizzare al meglio le società presenti in portafoglio.

ALTRE ATTIVITA' PROFESSIONALI 1/3



ALTRE ATTIVITA' PROFESSIONALI 2/3

■ BOARD MEMBERS

Cohen Capital Partners può essere l'advisor ideale per identificare possibili membri del Cda che possano contribuire alla crescita di valore dell'impresa, proponendo sia alcuni dei propri partners, oppure managers del settore che possano mettere al servizio dell'impresa la propria esperienza industriale e finanziaria.

■ ACCORDI COMMERCIALI - JOINT VENTURES

La scelta di un partner industriale può essere un elemento decisivo per un'azienda che voglia crescere e reperire risorse in Italia o all'estero: Cohen Capital Partners assiste gli imprenditori lungo tutto il processo di ricerca, partendo dalla selezione fino alla stesura finale dei contratti.

■ ACCORDI INTERNAZIONALI

La crescita internazionale è sempre più un fattore determinante per un'azienda che vuole essere competitiva. Grazie al proprio network di contatti, Cohen Capital Partners, è in grado di far incontrare aziende di realtà diverse, per realizzare accordi e strategie comuni.

ALTRE ATTIVITA' PROFESSIONALI 3/3

■ ANALISI E IMPOSTAZIONE DEL BUSINESS PLAN

Il Business Plan è l'elemento decisivo nella valutazione dell'impresa.

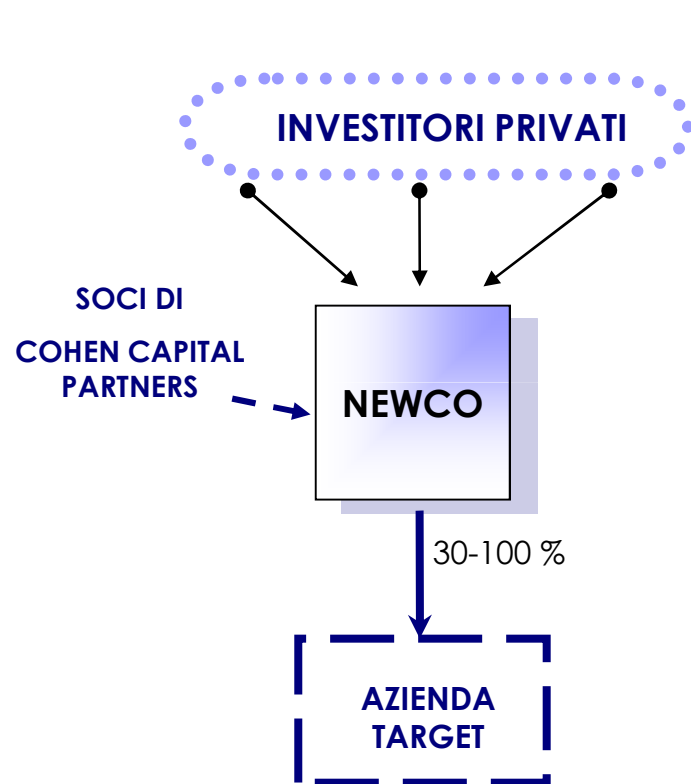
Cohen Capital Partners può guidare un'azienda a redigere un piano ottimale insieme ai suoi managers, utilizzando i migliori standard di settore, nonché dare supporto alla valutazione dello stesso.

■ SUPPORTO ALLA DUE DILIGENCE

Cohen Capital Partners può svolgere un'analisi dettagliata dello stato di salute di una società per approfondire le attività, le strategie, la concorrenza, le prospettive e i risultati finanziari. E' un processo chiave per la redazione dello Investment Memorandum e la determinazione del valore della società in fase d'acquisizione.

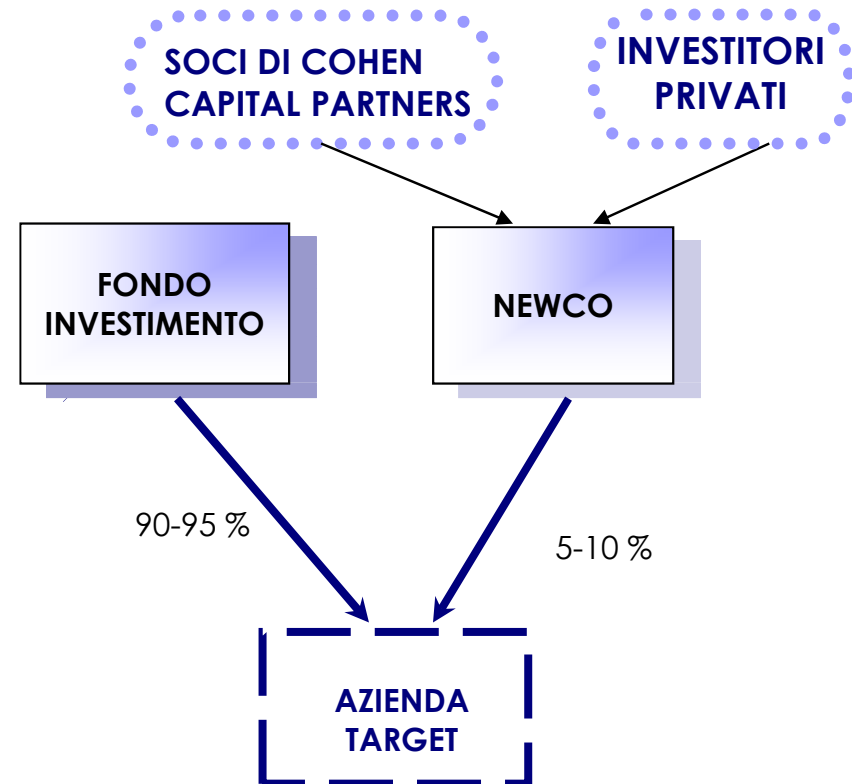
INVESTIMENTI DIRETTI E CO-INVESTIMENTI CON FONDI

■ INVESTIMENTI DIRETTI



Aziende target : Fatturato \leq € 20 Mln
Investimento equity: € 1-5 Mln

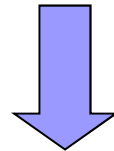
■ CO-INVESTIMENTI CON FONDI



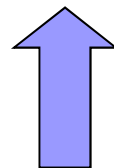
Aziende target : Fatturato $>$ € 20 Mln
Investimento equity : € 5-50 Mln

TOP MANAGEMENT FOR DEALS 1/2

Nell'operazione di acquisizione di un'impresa, la scelta del manager principale o del management team risulta fondamentale per raggiungere gli obiettivi di crescita di valore. Il manager deve essere in grado non solo di ricoprire la posizione in modo ottimale, ma deve anche avere una forte attitudine imprenditoriale necessaria alle operazioni di questo tipo.



**Identificazione del Top Management per
operazioni di private equity**



TOP MANAGEMENT FOR DEALS 2/2

- Grazie alla propria esperienza industriale Cohen Capital Partners, può vantare la conoscenza di più di 50 top managers, (CEO e prima linea) motivati ad intraprendere operazioni di buy out o development capital insieme ad un fondo d'investimento ed adatti a ricoprire ruoli di leadership in operazioni sul capitale.
- Le competenze dei vari candidati variano in diversi settori sia del largo consumo (retail, food, fashion, editoria), che più prettamente "industriali" (ad es., meccanico, chimico, farmaceutico, telecom, information technology, etc.).
- Cohen Capital Partners mette questo patrimonio a disposizione delle aziende e dei Fondi di Private Equity al fine di identificare i candidati più idonei.

TEAM OPERATIVO e SOCI

■ Michel Cohen - Managing Partner e socio di maggioranza

46 anni. Fondatore di Cohen Capital Partners - laureato in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi - ha maturato 15 anni di esperienza manageriale in aziende multinazionali fino a ricoprire posizioni di vertice; si è occupato di acquisizioni dal 1999 durante l'ultima esperienza quale Direttore Generale in Autogrill. Ha poi fondato una società di consulenza internazionale dedicata al settore del Retail, per poi diventare con la società Operating Partner esclusivo del fondo internazionale Henderson Private Capital. Dal settembre 2005, Cohen Capital Partners torna ad essere indipendente concludendo positivamente l'operazione Vesevo-Rossopomodoro (catena di ristoranti) quale Advisor del fondo Quadrivio.

■ Benjamin Oskar - Analyst

29 anni. Collabora con Cohen Capital Partners dal Maggio 2006 ed è responsabile per alcuni progetti nei settori Retail e Arredamento. Precedentemente ha svolto un periodo di tirocinio presso l'Equity Research di Euromobiliare Sim. Benjamin Oskar si è laureato in Economia delle Istituzioni e dei Mercati Finanziari presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore nell'Aprile del 2005, svolgendo una tesi sul Mezzanine Financing.

TRACK RECORD 1/4

DEVELOPMENT CAPITAL

Il Fondo Quadrivio acquisisce una quota di minoranza di Vesevo Spa



Descrizione dell'azienda	Vesevo SpA è la società controllante di una delle più importanti catene di ristoranti in Italia, compresi i brand Rossopomodoro e Anema & Cozze. L'azienda aveva al closing 30 locations in Italia e 3 all'estero, sia dirette che in franchising.
Descrizione del deal	E' stata un'operazione di development capital con parziale cessione delle quote azionarie. L'operazione è stata strutturata con equity e obbligazioni convertibili (recentemente convertite in capitale). L'operazione ha consentito un apporto di capitale al fine di espandere ulteriormente la rete di ristoranti.
Ruolo del team	Cohen Capital Partners ha generato il deal a Quadrivio, supportando nell'analisi del business, strutturando l'operazione, negoziando con il venditore ed i suoi advisors (Banca Akros) e assistendo Quadrivio nel processo di Due diligence e di negoziazione dei contratti.

LBO

Cape Natixis acquisisce holding di partecipazione nel settore degli acciai speciali*



Descrizione dell'azienda	L'azienda acquisita svolge attività di distribuzione di acciai speciali e di prodotti forgiati (fatturato 2007 € 55,8 Mln).
Descrizione del deal	Operazione di management buy-out.
Ruolo del team	Cohen Capital Partners è stato advisor esclusivo di Cape Natixis Due (secondo fondo promosso e gestito da Cape Natixis Sgr), in un'operazione di management buy-out, introducendo l'opportunità e assistendo il fondo in tutto il processo di strutturazione, negoziazione, financing con il sistema bancario fino al closing dell'operazione.

* Informazioni di dettaglio non pubbliche

TRACK RECORD 2/4



Fondo Henderson acquisisce Homann - (Germania)

Descrizione dell'azienda	Homann Feinkost è un'azienda tedesca produttrice e distributrice di cibi surgelati. Sia i prodotti private label che i brand aziendali vengono distribuiti principalmente attraverso catene di supermercati.
Descrizione del deal	Homann è stata acquisita da Henderson Private Capital (HPC), a seguito di un processo di asta competitiva attraverso un'operazione di buy-out, alla fine del 2004.
Ruolo del team	Henderson, ha superato i concorrenti all'interno di un processo di asta competitiva gestita da Lazard (Germania), anche grazie al supporto di Cohen Capital Partners insieme al team tedesco e italiano nella valutazione industriale e finanziaria dell'operazione assicurando l'azienda sulle potenzialità di crescita e sulle aspettative del mercato.



Autogrill acquisisce Passaggio - (Svizzera)

Descrizione dell'azienda	Passaggio è stato l'operatore svizzero leader nella ristorazione nelle autostrade, aeroporti e stazioni ferroviarie, ed è stato acquisito da Autogrill nel Dicembre 2000 dall'azienda quotata Bon Appetit Group. Al momento del closing, Passaggio aveva 100 locations e 2600 impiegati.
Descrizione del deal	Autogrill è entrata nel mercato svizzero della ristorazione autostradale acquisendo il leader locale.
Ruolo del team	Michel Cohen è stato Managing Director della divisione QSR in Autogrill e anche team member per le acquisizioni che Autogrill stava effettuando. MJC ha analizzato e supportato il team di Autogrill valutando il modello di business, il network e la struttura dell'operazione insieme a BCG, UBS ed il mgmt team.

TRACK RECORD 3/4

SEED CAPITAL

Advisory e partecipazione di minoranza in F&B Spa



Descrizione dell'azienda	F&B SpA è una start up nel settore della ristorazione. OBIKA - MOZZARELLA BAR è il brand che ha contraddistinto questo nuovo concetto di ristorante in sviluppo sia con pdv diretti che in franchising. La sua distintività è la focalizzazione su specialità italiane come la mozzarella e altri prodotti regionali.
Descrizione del deal	Advisory e Consulenza strategica per l'impostazione di un nuovo modello di Ristorazione tipica Italiana e lo sviluppo di una catena in Italia e Internazionale. Partecipazione con una quota di minoranza alla società F&B SpA (€500.000 di capitale sociale), insieme a soci privati, ceduta poi nel 2004. Ad oggi Obikà ha aperto 4 pdv (Italia e UK) e si sta sviluppando con successo in Italia e nel mondo.
Ruolo del team	Michel Cohen ha creato quest'opportunità grazie a contatti personali e ad un ruolo attivo nello sviluppo del concept e del business plan. MJC è stato un membro esecutivo del board con un ruolo attivo sia nell'impostazione del concetto, nel posizionamento del prodotto-servizio che nella strategia di sviluppo.

Advisory e partecipazione di minoranza in Bni Italia



Descrizione dell'azienda	BNI è la piu' grande organizzazione internazionale di referenze (presente in 34 paesi) per piccole aziende o singoli professionisti che desiderano incrementare il loro business attraverso attività di marketing o networking (86.000 clienti).
Descrizione del deal	Advisory e partecipazione allo sviluppo dell'impresa nel settore dei servizi alle piccole/medie imprese quale filiale italiana del gruppo internazionale BNI.
Ruolo del team	L'azienda è stata costruita attraverso una selezione di 5-6 managers operativi, strutturando e lanciando il modello di franchising in Italia. E' stato sviluppato il business in 8 unità locali con la affiliazione di 160 piccole-medie imprese clienti. Michel Cohen è stato presidente del Cda, prima di cedere la sua quota di capitale del 30% al CEO ed ai Partners.

TRACK RECORD 4/4

PARTNERSHIP - ACCORDI - JOINT VENTURE

Assistenza per accordo commerciale tra Il Sole 24 Ore e Born4shop













Descrizione dell'accordo	Cohen Capital Partners ha assistito e favorito Il Sole 24 Ore al raggiungimento di un accordo commerciale con Born4shop (outlet online di prestigiosi marchi venduti tramite inviti privati e solamente per periodi limitati). L'accordo ha consentito al gruppo editoriale di sviluppare ulteriormente il proprio canale di e-commerce ed a Born4shop di ampliare la propria clientela tramite uno spazio dedicato sulla sezione shopping del sito de Il Sole 24 Ore.
---------------------------------	---

Advisory e consulenza retail per le J-V di Olio&Farina



Descrizione dell'azienda	Olio&Farina (www.olioefarina.com) è un'azienda che produce e distribuisce olio selezionato e altri prodotti tipici della cucina italiana. L'azienda ha sviluppato la sua attività, inizialmente distribuendo i suoi prodotti come regalistica aziendale. Un pdv diretto aperto a Genova, ha fatto da test per la successiva espansione della rete internazionale in franchising, attualmente composta da 10 pdv in 4 paesi.
Descrizione del deal	Advisory e consulenza retail dalla fine del 2002 al 2004, dallo sviluppo del concetto aziendale fino al completamento di 2 joint venture in Uk e Irlanda.
Ruolo del team	O&F è stata assistita dal management a) nello sviluppo di un concept store dedicato; b) nello sviluppo dell'offerta di prodotti selezionati da diverse regioni italiane per la distribuzione; c) nello strutturare il modello di franchising da esportare all'estero attraverso accordi con master-franchisee; d) cercando, selezionando e identificando i partners internazionali; e) nella negoziazione e nella chiusura delle j-v e degli accordi con i master franchisee (UK, Irlanda).

TUMBSTONES

<p>The undersigned acted as Advisor of</p>  <p>La cultura dei fatti</p> <p>to develop a commercial agreement with</p>  <p>Cohen Capital Partners 2008</p>	 <p>managed by</p>  <p>Società di Gestione del Risparmio S.p.A.</p> <p>Acquired 70% of</p>  <p>The undersigned acted as Financial Advisor to the acquirer</p> <p>Cohen Capital Partners 2008</p>	<p>Quadrivio Fund managed by</p>  <p>Acquired 47% of</p>  <p>The undersigned acted as Financial Advisor to the acquirer</p> <p>Cohen Capital Partners 2006</p>	<p>Henderson Private Capital managed by</p>  <p>Acquired 100% of</p>  <p>The undersigned acted as Operating partner to the acquirer</p> <p>Cohen Capital Partners 2004</p>
 <p>F&B Spa Obikà - Mozzarella Bar</p> <p>The undersigned acted as founder and angel investor</p> <p>Cohen Capital Partners 2002-2004</p>	 <p>Bni Italia</p> <p>The undersigned acted as founder and angel investor</p> <p>Cohen Capital Partners 2003-2004</p>	 <p>Olio & Farina</p> <p>The undersigned acted as Advisor of O&F in J-V with partners in UK and Ireland.</p> <p>Cohen Capital Partners 2002-2003</p>	 <p>Acquired 100% of</p>  <p>The undersigned acted as Team member in the acquirer company</p> <p>Cohen Capital Partners 2000</p>

ALCUNI INVESTITORI 1/2

Cohen Capital Partners collabora su specifiche opportunità di investimenti con diversi Fondi e Holding di investimento italiani ed esteri tra cui, in particolare con:



ALCUNI INVESTITORI 2/2



CONTATTI

Cohen Capital Partners Tel. : +39 02 72095104
Via S.G. sul Muro 18 Fax: +39 02 72095672
20121 Milano office@cohencapital.it

www.cohencapital.it

