



GRAFICA EDITORIALE PRINTING SRL



POLIGRAFICI PRINTING

*La quotazione in Borsa di
un'azienda di stampa*

IFRA Italia - Roma

23 Giugno 2010



POLIGRAFICI PRINTING

Indice presentazione

1. Il Gruppo Poligrafici Printing
2. La decisione di quotare **POLIGRAFICI PRINTING**
3. Il Processo operativo di Quotazione di PP



Il Gruppo Poligrafici **Printing**

1. Il gruppo Monrif
2. Struttura societaria e Key Figures 2009:
3. Le società operative
 - Centro Stampa Poligrafici (CSP)
 - Grafica Editoriale Printing (GEP)
4. Presenza sui Mercati
5. Strategie Funzionali
6. Organizzazione

POLIGRAFICI PRINTING

Il gruppo Monrif

Quotidiani



IL GIORNO **il Resto del Carlino** **LA NAZIONE**

Periodici



**Stampa Poligrafica,
Editoriale,
Commerciale**

Pubblicità



spe

**SOCIETA'
PUBBLICITA'
EDITORIALE**



New Media



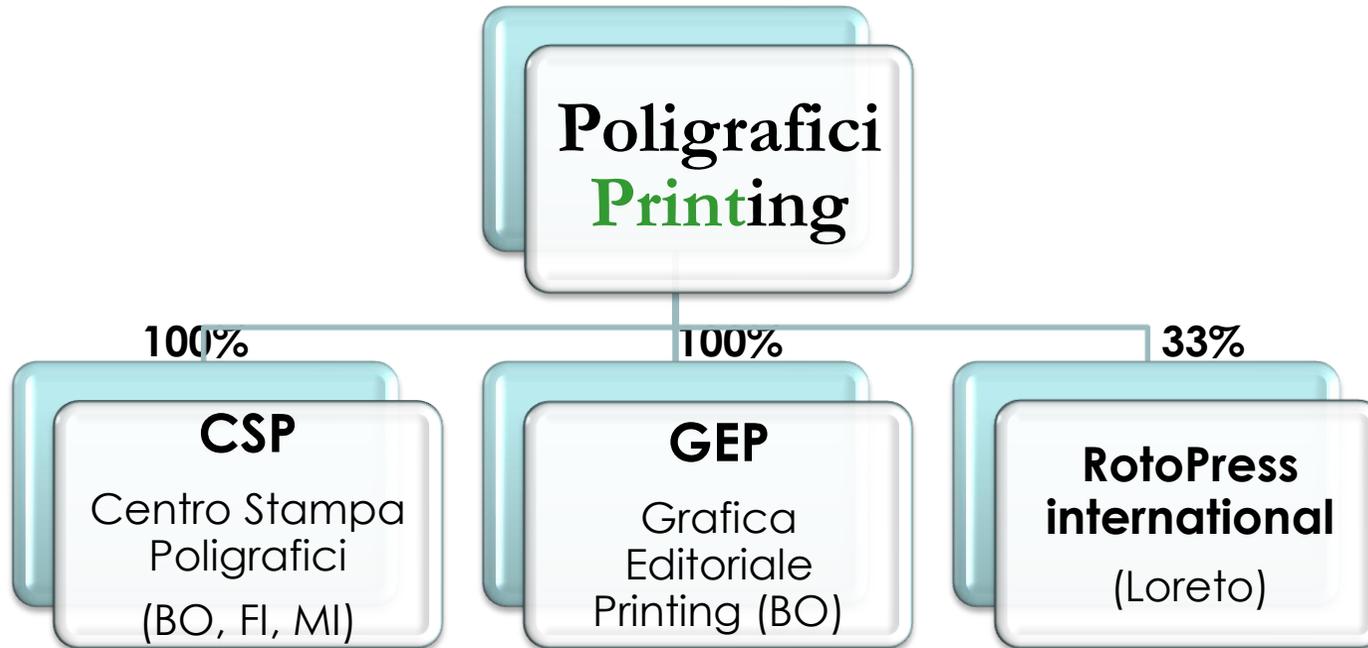
Hotels



Real Estate

POLIGRAFICI **PRINTING**

Struttura societaria e Key Figures 2009



- **Ricavi:** 70 Mio€
- **MOL:** 8,4 Mio€ (+32% vs. 2008)
- **EBIT:** +0,9 Mio€ (-0,8 in 2008)
- **CIN:** 66 Mio€
- **Carta:** circa 60.000 T/y
- **Dipendenti:** circa 240

POLIGRAFICI **PRINTING** - SBU "Poligrafica"

Centro Stampa Poligrafici S.r.l. (CSP)

❑ Stampa dei **Quotidiani** di Poligrafici Editoriale:

- | | | |
|------------------------------------|-------------|----------------------|
| ➤ "Il Resto del Carlino" (Bologna) | 17 edizioni | 220.000 copie tirate |
| ➤ "La Nazione" (Firenze) | 18 edizioni | 190.000 copie tirate |
| ➤ "Il Giorno" (Milano) | 14 edizioni | 100.000 copie tirate |

❑ Sistema produttivo articolato complesso: **dati chiave** di ogni notte:

- **49** diversi giornali
- **510.000** copie tirate
- **6.500** lastre incise
- **1.000** pagine di quotidiano prodotte e stampate

❑ Parco **rotative**:

- 3 KBA Colora (2007)
- 3 Goss HT 70
- 1 KBA Comet (Rotopress, Loreto)

POLIGRAFICI **PRINTING** - SBU "Grafica"

Grafica Editoriale Printing (GEP)

- ❑ Attività Grafica per **Terzi (95%)** a servizio completo

- ❑ Principali **prodotti** stampati sono:
 - Editoria Periodica, Libri, Calendari, Album, Diari
 - Cataloghi per: Mail-Order, Viaggi, Industria, beni durevoli, etc.
 - Folder (pieghevoli) per GDO, Free Press, vari

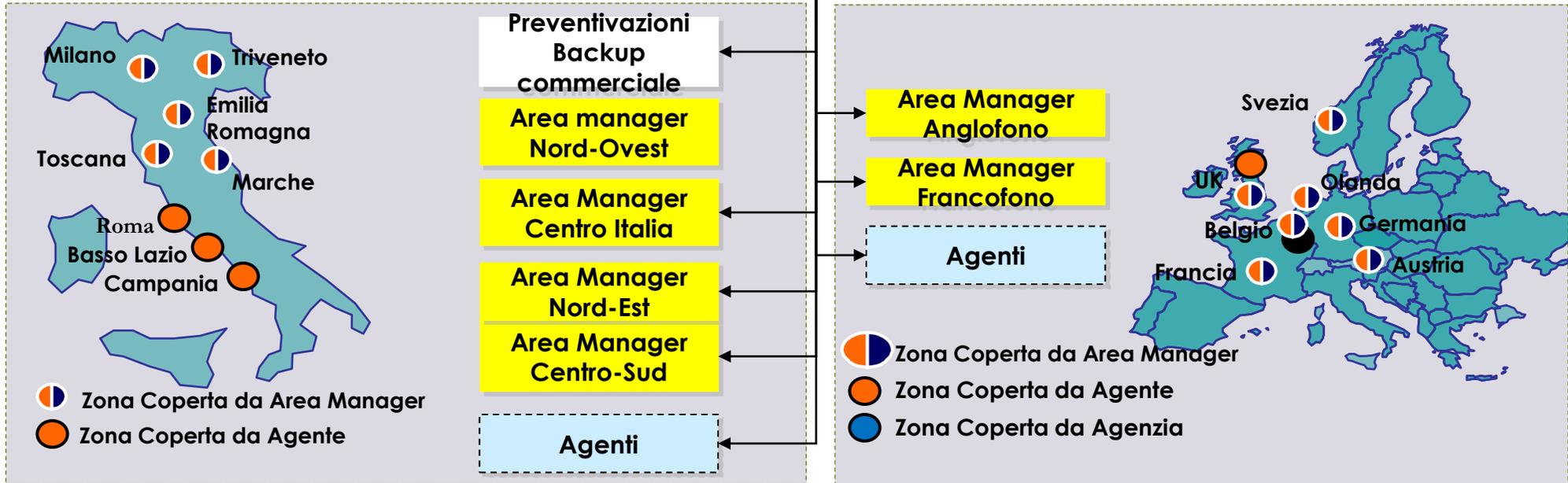
- ❑ Parco Rotative con **2 tecnologie** complementari:
 - a **Freddo** (Cold-set):
 - KBA Colora (2 turni/g diurni)
 - 4 torri da 48 pag/cad (3 siti: 12 in totale)

 - a **Caldo** (Heat-set):
 - KBA Commander T (48 pag)
 - KBA Compacta 618 (48 pag)
 - KBA Rapida 162: (foglio, 120*160)

POLIGRAFICI PRINTING

Presenza sui mercati

**Responsabile
Commerciale**



POLIGRAFICI PRINTING

Strategie Funzionali

Strategia Commerciale

- “Captive” con Pol. Editoriale
- “Non-captive”: sviluppo clienti/volumi
- Innovativo utilizzo delle potenzialità produttive

Strategia Organizzativa

- Sinergie Grafica-Poligrafica
- Riduzione Organici produttivi/staff
- Insourcing attività strategiche
- Semplificazione Societaria

Strategia Produttiva

- Efficientamento/controllo dei costi
- Qualità max/stabile
- Max sfruttamento capacità:
 - Heat-set (24/24 H)
 - Cold-set (2 turni diurni)

Corporate Strategy&Gov.ce

- Focalizzazione / autonomia Printing
- Sviluppo strategico:
 - Interno (investimenti)
 - Esterno (M&A, accordi, etc.)
- IPO per finanziare crescita (Borsa)

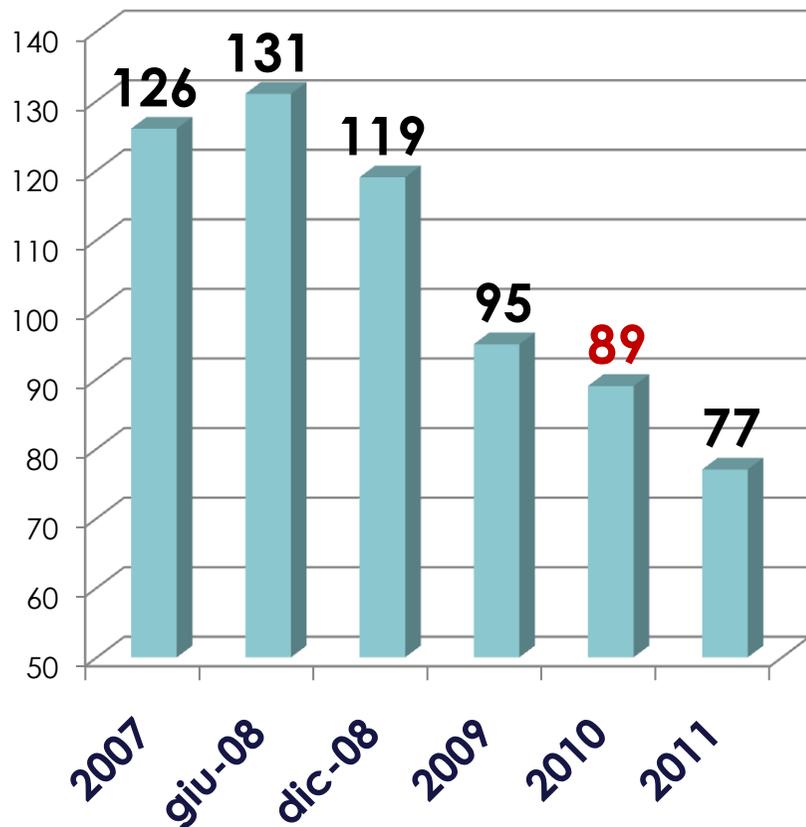
**Visione
Strategica
“Integrata”**

```
graph TD; SC[Strategia Commerciale] --> VS([Visione Strategica "Integrata"]); SO[Strategia Organizzativa] --> VS; SP[Strategia Produttiva] --> VS; CSG[Corporate Strategy & Gov.ce] --> VS;
```

POLIGRAFICI PRINTING

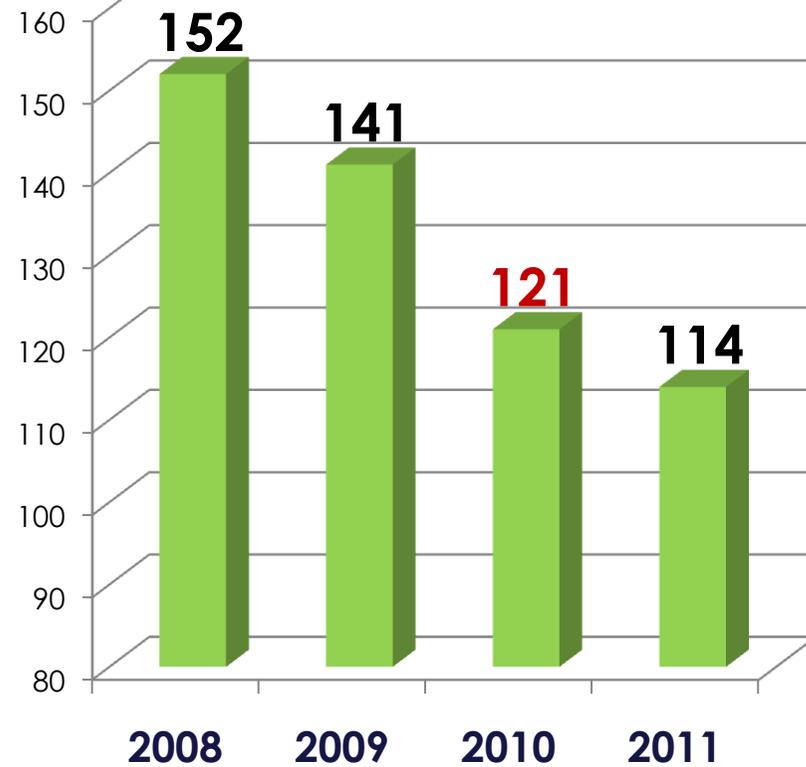
Organizzazione (addetti)

Grafica - GEP



Poligrafica - CSP

(incl. Interinali)





La decisione di quotare POLIGRAFICI **PRINTING**

1. Motivazioni strategico / tattiche per una Quotazione
2. Corporate Strategy
3. Caratteristiche e vantaggi di AIM Italia
4. Analisi Comparables
5. La decisione di quotare PP

Motivazioni strategico-tattiche per una “quotazione” (in rosso gli obiettivi specifici di PP)



Situazione vs. Strategie di POLIGRAFICI PRINTING

- ❑ **Scenari settoriale / finanziario:** poco attrattivo per Investitori:
 - Riduzione “strutturale” mercato: - **18 / 20%** in 2009 (Assografici, volumi/prezzi)
 - Margini unitari in calo: ricerca continua di efficienza
 - Trend verso la concentrazione:
 - scomparsa - aggregazione di operatori di varie dimensioni
 - redistribuzione volumi / QM
 - operazioni di M&A per creare poli aggregati
 - Potenzialità per Investitori (crescita dei valori delle imprese)

- ❑ **Obiettivo** di POLIGRAFICI PRINTING: crescere e creare valore per gli azionisti
 - migliorare scala dimensionale, marginalità, tecnologie
 - essere player importante del mercato
 - (eventualmente) elemento aggregante

- 👉 **Strategia** per supportare finanziariamente lo sviluppo: Quotazione (IPO)

Contraddizione Scenario - Strategie ?

Analisi dei “Comparables”

□ Europa/Mondo: pochi riferimenti “quotati” o “pubblici”

➤ **Gruppi stampatori Multi - Tecnologia**

- RR Donnelley & Sons (NASDAQ + Chicago)
- Worldcolor (già Quebecor, TSX Canada)
- Transcontinental (TSX, Canada)
- Roto Smeets Group (Euronext, NV)
- Schlott Group (DAX)
- Polestar (UK)

➤ **Gruppi diversificati Multi - Business:**

- Consolidated Graphics (NYSE)
- Cenveo (NYSE)
- St. Ives (LSE, UK)
- Arvato-Prinovis (D)

□ Italia: nessun “comparable” quotato / “visibile”

- Mondadori Printing: (era) quotata in modo indiretto
- Aziende Grafiche: tentativi non finalizzati
- Editori Quotidiani: no entità societarie distinte/visibili
- Interventi Private Equity: es. Seregni, Galeati

Caratteristiche e opportunità offerte da AIM Italia

- ❑ **Nuovo mercato** regolamentato e gestito da Borsa Italiana:
 - Modello consolidato mutuato dall' AIM- LSE (oltre 1500 quotate)
 - Efficiente per dare visibilità a PMI verso capitali domestici/internazionali/ specializzati
 - Quotabili aziende di settori "attraenti" con:
 - "equity story" interessante
 - potenziale di crescita
 - profilo manageriale/internazionale
 - Minore Burocrazia pre- e post-quotazione
 - limitati tempi di ammissione (dalla domanda di pre-ammissione: 10 giorni lavorativi)
 - No vincoli su anni di esistenza della società
 - Minimi vincoli su Capitalizzazione e Flottante (10%; minimo)

- ❑ L'aspetto più innovativo è la figura del **NOMAD** (NOMinated ADviser):
 - Operatore finanziario che sostituisce / interfaccia Borsa Italiana
 - Valuta (e garantisce) se la società è pronta per essere ammessa a quotazione
 - E' la guida/controllore della società (una volta ammessa)

- ❑ Gli **investitori** sull'AIM, sono Istituzionali italiani/esteri e/o Retail

La decisione di quotare POLIGRAFICI PRINTING

❑ Presa dall'Azionista in **Novembre 2009**: **“Abbiamo investito e crediamo nel futuro dei giornali e della carta stampata !”**:

1. Quotare all' **AIM Italia**:

- Obtv: contenere costi / tempi / impegni
- Monrif & Poligrafici Editoriale già quotate al MTA

2. Collocare **quota minima** richiesta da Borsa italiana:

- “Introduction”
- Private Placement (Banche + Istituzionali)
- Collocato: **10,3 %**

3. **Focus**: valorizzare le specificità di POLIGRAFICI PRINTING:

☹ **N.B. Diffidenza degli investitori verso il PRINTING !**

- a) Equity Story: differenziata ed attrattiva
- b) Business model : significativo potenziale di sviluppo
- c) Strategie - Piani : chiari, coerenti, convincenti



Il Processo operativo di Quotazione

1. Pre-step interni
2. Scelta partners chiave
3. Timing progetto
4. Strumenti fondamentali per la quotazione
5. Risultato

Pre-steps interni

- ❑ Ristrutturazione **Business** (2008-09)
 - Riprogettazione & efficientamento Organizzazione
 - Completato piano investimenti (85 Mio €)
 - Miglioramento Risultati economici-finanziari

- ❑ Verifica **documentazioni & processi/flussi** amministrativi
 - Vantaggio: 2 controllanti già quotate

- ❑ Ottimizzazione struttura **Societaria**
 - Creazione sub-holding PP SpA
 - Fusioni societarie
 - Spostamenti Partecipazioni

- ❑ Definizione **Team** interno
 - Management PP + Direzione AFC Monrif

- ❑ Adeguamenti a **regolamenti / procedure** di Borsa
 - Tutela Minoranze
 - Revisione Governance: Statuti + CdA
 - Audit su:
 - Profilo Amministratori
 - Rapporti con società Correlate & Internal Dealing
 - Posizione Finanziaria, Sistemi di Reporting, Capitale Circolante

Scelta partners chiave

NOMAD:



BO

Global Advisor:

METHORIOS

Roma

Advisor Legale:



MI

Auditors:

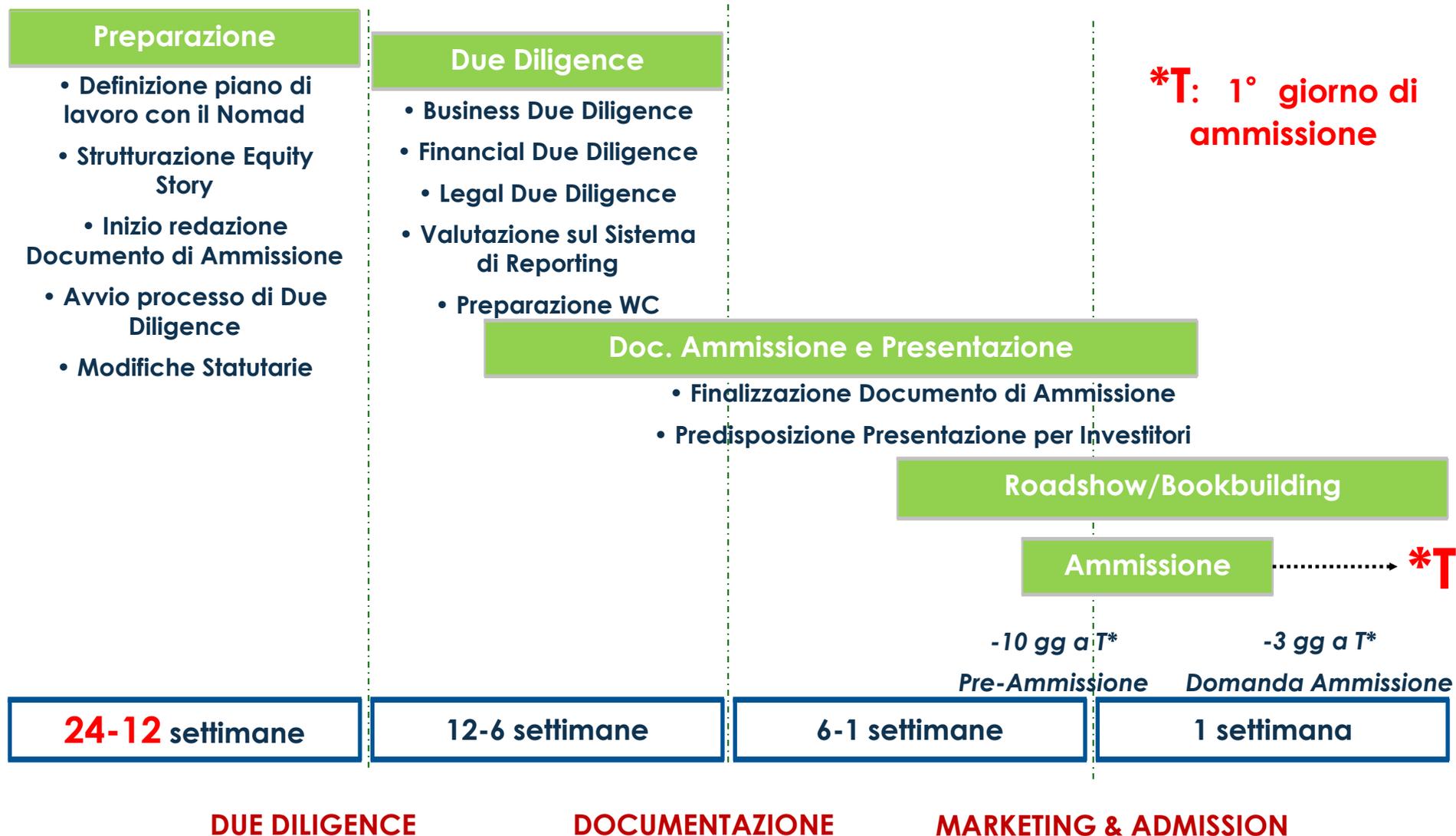
Reconta Ernst&Young BO

HR-Governance:

Transearch Italia

MI

Timing progetto (generico)



Strumenti chiave della quotazione

1. Data Room completa (virtuale)

- Contrattualistica / Societaria / Commerciale
- Bilanci / Fiscalità / Verbalì organi societari

2. Documento d'Ammissione ("Prospetto")

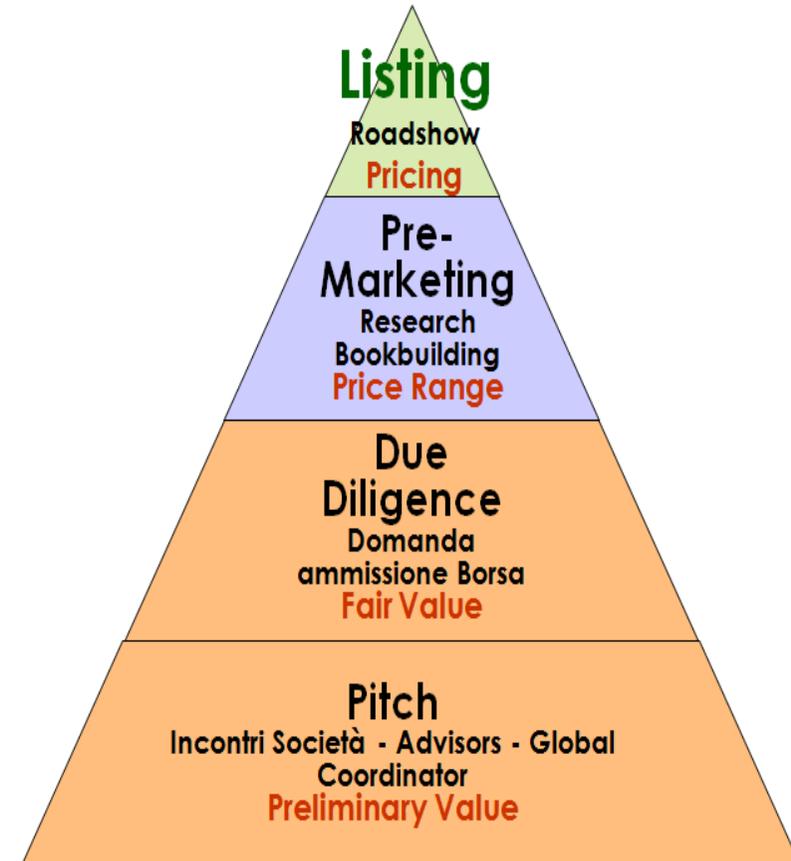
- Descrizione Business, aziende, dati
- Rischi / potenzialità strategiche

3. "Equity story" (Business Plan)

1. Strategie a M/T :
 - Differenziate per SBU
 - Value-Driven
2. Pianificazione Economico-Finanziaria
 - Congruenza: Scenario / Strategie / Piano

4. Pricing: negoziazione complessa

- Obiettivi / consapevolezza interne
- Percezioni / valutazioni "mercato"



Risultati del progetto



Dr. Riffeser e Prof.
Tantazzi (Pres. Borsa Ital.)
al 1° fixing

- In quotazione dal **16 marzo 2010**
- Miglior titolo in alcuni giorni post-IPO (cresciuta fino al +65%)
 - PP più forte nel pianificare il suo sviluppo strategico
 - Rispetto dei programmi definiti
 - Rafforzata quotazione controllanti