

THREE HILLS INVESTE IN LA BOTTEGA GROUP: GLI ADVISOR

Posted on 24 Maggio 2024



Category: [Private Equity](#)



Three Hills, società di investimenti attiva nel mid-market europeo, sigla una nuova partnership con **La Bottega Group**, fornitore di servizi per l'hospitality di lusso. La Bottega riceverà 115 milioni di euro in nuovi finanziamenti nella forma di una combinazione di capitale privilegiato ed equity ordinario dalla società. L'operazione segue il corso già intrapreso da Three Hills nel settore dell'accoglienza, con investimenti come **Sant Ambroeus** e **The Wilde (Club Milano)**.

GLI ADVISOR

Mediobanca ha agito in qualità di financial advisor lato sell-side con un team composto da **Lorenzo Astolfi** (*al centro nella foto*), **Luca Mangiagalli** (*a destra*) e **Magda Stefania Pellecchia**.



PwC ha agito in qualità di debt advisor di Three Hills nell'ambito dell'investimento in La Bottega con un team guidato da **Niccolò Morozzi** (director, *nella foto a sinistra*) e composto da **Federico Molteni** (manager) e **Pasqualino Cucci** (associate), sotto la responsabilità di **Alessandro Azzolini** (partner e head of debt advisory, *nella foto a destra*).

New Deal Advisors ha supportato il management e The Equity Club nel processo di vendita occupandosi della vendor due diligence con un team guidato dal partner **Lorenzo Lavini**. Lo studio **Chiaravalli Reali & Associati** ha seguito la tax due diligence.

I DETTAGLI

Nella struttura del nuovo assetto societario, Three Hills acquisisce una partecipazione da The Equity Club, il club deal promosso da **Roberto Ferraresi** e **Filippo Penatti**, che ha investito nella Bottega nel maggio 2019 per conto di alcune famiglie imprenditoriali italiane riunite da **Mediobanca Private Banking**.

La società ha coinvolto come co-investitore uno dei principali fondi sovrani a livello globale, già investitore nella piattaforma Three Hills. Grazie al suo solido bilancio e alla profonda conoscenza del settore, questo fondo potrà apportare un'ulteriore potenza di fuoco, permettendo l'implementazione di una strategia di buy and build molto ambiziosa in un mercato altamente frammentato. L'investimento mira a sostenere l'imprenditore Tommaso Pacini e il management di La Bottega nell'attuazione dei loro ambiziosi piani di crescita, focalizzati sulla continua espansione internazionale attraverso iniziative organiche e operazioni di fusione e acquisizione (M&A). Inoltre, la transazione ha consentito a Tommaso Pacini di rafforzare una posizione di maggioranza nella società con uno strumento di finanziamento meno diluito grazie all'approccio di finanziamento su misura della società.

Fondata nel 1981, La Bottega si è affermata come fornitore leader di servizi nel mercato dell'ospitalità di lusso, gestendo marchi esclusivi come Dyprique, Etro, Culti, Santa Maria Novella e molti altri nel settore dell'ospitalità attraverso accordi di licenza. Con HQ nelle Marche, La Bottega gestisce filiali consolidate in regioni chiave, compresi Stati Uniti, APAC ed Europa, e serve un portafoglio diversificato di circa 10.000 clienti di alto profilo, tra cui Four Seasons, Ritz-Carlton, Mandarin Oriental e Peninsula.

L'industria dell'hospitality di fascia alta continua a prosperare grazie all'aumento sostenuto del numero di high-net-worth individuals (HNWI) a livello globale. La Bottega, percepita come leader strategico all'interno del settore, è ben posizionata per consolidare ulteriormente il mercato delle forniture operative e delle attrezzature alberghiere (OS&E), che è stimato a raggiungere una dimensione di circa 22 miliardi di euro entro il 2028. L'azienda ha già completato acquisizioni di successo, tra cui Beltrami, specialista nell'alto di gamma per tessuti e biancheria da letto, da bagno e da tavola e, più recentemente a marzo 2024, Vanity Group, fornitore leader a livello mondiale di servizi alberghieri nel segmento medio-alto, che rafforzerà la posizione competitiva di La Bottega in regioni quali il sud-est asiatico e l'Australia.

Rispondendo alle crescenti esigenze di consumatori sofisticati ed eco-consapevoli, La Bottega ha sviluppato soluzioni innovative di packaging alternativo al fine di ridurre materialmente le proprie emissioni ambientali. Questo impegno per la sostenibilità ha contribuito a una riduzione del 45% dell'uso della plastica negli hotel partner, con un risparmio di 690 tonnellate di anidride carbonica, 104mila tonnellate di acqua e 1.100 tonnellate di petrolio. Questo livello di innovazione ha aiutato La

Bottega a mantenere una traiettoria di crescita solida e sostenibile, generando 125,6 milioni di euro di ricavi nel 2023 con un impressionante CAGR del +10% circa dal 2019.

LE DICHIARAZIONI

"Three Hills ha puntato da sempre sugli imprenditori italiani capaci di costruire dei business unici a livello globale e che sono alla ricerca di una piattaforma internazionale come la nostra per continuare a crescere. Tommaso ed il suo team rappresentano esattamente questo e siamo molto felici di cominciare questo percorso insieme in un settore in via di consolidamento, fornendo al contempo gli strumenti e le risorse finanziarie per consentire all'azienda di proseguire l'ambiziosa crescita degli ultimi anni sia sul core business che tramite acquisizioni. In quanto azienda attenta all'ambiente, La Bottega si allinea fortemente anche ai principi di sostenibilità di Three Hills e insieme al nostro team interno di Value Creation, intendiamo massimizzare l'impatto positivo negli anni a venire", ha dichiarato **Mauro Moretti** (nella foto a sinistra), fondatore e ceo di Three Hills, in merito all'investimento.

Tommaso Pacini di La Bottega, ha aggiunto: "Un grazie sincero a Roberto Ferraresi e Gianmarco Gandolfi che mi hanno accompagnato in questi anni molto importanti per l'azienda. Sono orgoglioso che Three Hills abbia riconosciuto in noi un'azienda di alta qualità con un importante potenziale di crescita. Questo investimento rappresenta un passo avanti entusiasmante per entrambe le aziende. Il pensiero innovativo e la profonda conoscenza del settore dimostrati da Three Hills ci hanno convinto che fosse il partner ideale per l'azienda. In questa nuova fase, continueremo a cercare nuove opportunità M&A, far evolvere l'attuale gestione e promuovere l'innovazione centrata sul cliente, mantenendo l'alta qualità che da sempre contraddistingue La Bottega".