

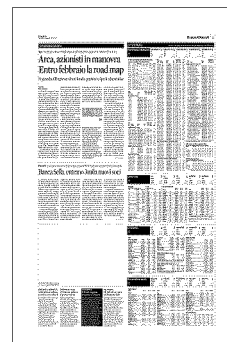
SOMMARIO RASSEGNA STAMPA

Data	Sommaro	Pag
<u>AKSIA</u>		
06.01.2016 Sole 24 Ore	Aksia Group. Il fondo acquista Contacta e Visiant C.	1
06.01.2016 MF	Aksia raccoglie 108 mln e punta sui contact center	2
06.01.2016 Italia Oggi	Brevi - Aksia	3
06.01.2016 QN	Aksia Compra Contacta e Visiant	4
06.01.2016 Repubblica - Torino	Contacta e Visiant "sposi", nasce un big dei cali center	5

Direttore Responsabile
Roberto NapolitanoDiffusione Testata
145.182**AKSIA GROUP**
Il fondo acquista
Contacta e Visiant C.

Con l'acquisizione di Contacta e Visiant Contact, la società di private equity Aksia Group crea il terzo player del settore dei contact center, con un fatturato di 115 milioni. Si tratta del primo investimento del fondo Aksia Capital IV, che ha chiuso la prima fase di raccolta a 108 milioni. L'operazione prevede l'acquisto del 100% delle 2 società tramite una holding controllata al 55% dal fondo e al 45% dagli attuali soci Visiant e Contacta.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



Aksia raccoglie 108 mln e punta sui contact center

di Stefania Peveraro

Aksia Group compra Contacta e Visiant Contact, società attive nel settore dei contact center, per dare vita a quello che diventa il terzo player italiano nel comparto con un fatturato complessivo di 115 milioni di euro. L'operazione rappresenta il primo investimento del fondo Aksia Capital IV, che ha annunciato il secondo closing a quota 108 milioni di euro, dopo il primo a 65 milioni annunciato nel novembre 2014, rispetto a un obiettivo finale di raccolta fissato a quota 125 milioni di euro. Fondata nel 2000, Visiant Contact è tra le cinque maggiori aziende italiane specializzate nella gestione e nello sviluppo della base clienti tramite servizi di contact center, customer care e linee di offerta in cui la tecnologia proprietaria e le competenze di processo abilitano servizi end-to-end e a valore aggiunto come l'analisi di big data. Tra le realtà più dinamiche del terziario avanzato, con 11 sedi tra Italia e Albania, il gruppo ha clienti di primo piano, come l'Inps, Fastweb, Google e Sky. Quanto alla torinese Contac-

ta, fondata nel 1996, la società ora gioca un ruolo di primo piano nel mercato italiano dei contact center e dei servizi di business process outsourcing, inbound e outbound marketing, back office e monitoraggio dei social media per i clienti. L'azienda ha clienti del calibro di CheBanca! (gruppo Mediobanca), Enel, Agos Ducato, Lavazza e Ace European Group. Più nel dettaglio, gli attuali azionisti di Visiant e Contacta reinvestiranno nel nuovo progetto industriale di sviluppo condiviso. L'operazione prevede l'acquisizione del 100% di Visiant e Contacta tramite una holding controllata al 55% dal fondo e partecipata con il 45% dagli attuali soci Visiant e Contacta. Nascerà così il nuovo Gruppo Visiant-Contacta. Aksia è stata assistita nell'operazione da Ernst & Young nella fase di financial due diligence, da Alix Partner nella business due diligence, da Fineurop in qualità di advisor finanziario, dallo studio Accinni, Cartolano e Associati come consulente legale, dallo studio De Luca & Partners come consulente del lavoro e dallo studio Russo De Rosa e Associati come advisor fiscale. (riproduzione riservata)



Aksia Group. Con l'acquisizione di Contacta e Visiant Contact da parte della società di private equity indipendente Aksia Group, è nato il terzo operatore nel settore dei contact center con un fatturato di 115 milioni.



Direttore Responsabile
Giovanni Morandi

Diffusione Testata
274.329

AKSIA Compra Contacta e Visiant



La società di private equity Aksia Group Sgr, compra Contacta e Visiant e crea il terzo player del settore

dei contact center, con un fatturato di 115 milioni di euro (nella foto il socio fondatore Marco Rayneri).

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



L'ECONOMIA

Contacta-Visiant
così sik crea
il terzo player
dei call center

.....
La regia dell'operazione
al fondo Aksia Capital IV

SERVIZIO A PAGINA VI

IL CASO/UNA REALTÀ DA 115 MILIONI DI FATTURATO E DA OLTRE MILLE DIPENDENTI

Contacta e Visiant "sposi", nasce un big dei call center

STEFANO PAROLA

LA torinese Contacta e la lombarda Visiant si sposano e creano così a Torino la terza realtà italiana specializzata in servizi di call center, una realtà da 115 milioni di fatturato annuo che stabilirà la sua sede legale proprio sotto la Mole.

Il matrimonio è in realtà il frutto di un colpo messo a segno da **Aksia Group Sgr**, un società di investimento indipendente nato sull'asse Milano-Torino. Attraverso il suo fondo Aksia Capital IV creerà una nuova holding, che possederà al 100% il neonato gruppo Visiant-Contacta. Aksia ne possederà il 55%, mentre il resto resterà nelle mani dei soci di Visiant e di Contacta.

Del resto, spiega Marco Rayneri, partner di Aksia Group, «nel prossimo futuro si avrà sempre più necessità, in questo mercato, della presenza di grandi aziende, strutturate, con processi precisi, in grado di offrire soluzioni complesse e capaci di accompagnare i clienti verso obiettivi strategici e innovativi».

Contacta è uno dei principali contact center del Piemonte. È nata nel 1996, sotto la spinta dell'ex consigliere comunale dei Moderati Gabriele Moretti, e oggi conta più di mille dipendenti e clienti del calibro di **Che Banca**, Enel, Agos **Ducato**, Lavazza e Ace European Group. È

CONTACTA

Fondata dall'ex consigliere regionale Moretti conta oggi oltre mille dipendenti e clienti come Enel, Lavazza e Che Banca



una realtà variegata, che non si occupa solo di servizi telefonici, ma anche di monitoraggio dei social media. La Visiant Contact ha invece il suo quartier generale a Vimercate, in provincia di Monza e Brianza, conta 11 sedi tra Italia e Albania (compresa quella di Torino, in strada del Drosso) e — tra gli altri — lavora per Inps, Fastweb, Google e Sky. La sua specialità è l'assistenza ai clienti, ma negli ultimi anni si è espansa anche nell'analisi delle grandi quantità di dati.

Dalla loro unione nascerà il terzo player del settore: «Abbiamo scelto di investire in un mercato — racconta Rayneri di Aksia — che sta evolvendo verso nuovi modelli di business e servizi sempre più innovativi e orientati alla "customer experience", dove le competenze specialistiche e l'innovazione, abbinate all'efficienza operativa, consentono di competere con successo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Regista dell'operazione Aksia Group Sgr, una società di investimento nata sull'asse tra Torino e Milano

