

***Search funds: per imprenditori in cerca di
imprese***

Webinar, 21 novembre 2019

Prof. Fabio L. Sattin

Presidente Esecutivo e Socio Fondatore

Private Equity Partners S.p.A.

Professore a contratto di Private Equity & Venture Capital

Università L. Bocconi

E-mail: fabio.sattin@privateequitypartners.com

Strutture di Private Equity Partners

PRIVATE EQUITY PARTNERS S.p.A.

Società finanziaria fondata nel 1989 e
interamente controllata da Fabio Sattin e Giovanni Campolo

100%

50%

PEP - INVESTIMENTI DIRETTI
(inclusi co-investimenti)

PRIVATE EQUITY PARTNERS SGR S.p.A.
Gennaio 2002

EQUITA PEP Holding S.r.l.
(50% PEP – 50% Equita)

CO-INVESTMENT PARTNERSHIPS/
CLUB DEALS

Fondi gestiti

JP MORGAN
ITALIAN
FUND III
Euro 200 milioni

PRIVATE EQUITY
PARTNERS
FUND IV
Euro 300 milioni

ICF GROUP S.p.A.
via
EPS Equita PEP SPAC S.p.A.
Quotata in agosto 2017

EPS EQUITA PEP SPAC
2 S.p.A.
Quotata in maggio 2018
Euro 70 milioni

Investimenti dei Fondi

SOCIETA' PARTECIPATE

Private Equity Partners – Investments and track record





EPS Equita PEP Spac 2 S.p.A.

Fondata a gennaio 2018.
Quotata nel Mercato AIM (Borsa Italiana - LSEG) a maggio 2018



ICF Group S.p.A. (via EPS Equita PEP Spac S.p.A.)

Fondata a luglio 2017.
Quotata nel Mercato AIM (Borsa Italiana - LSEG) ad agosto 2017



Nuvò srl (H-Farm)

Acquisita nel maggio 2011 e venduta a H-Farm S.p.A. nel 2015 in vista della quotazione.
Quotata nel Mercato AIM (Borsa Italiana - LSEG) a novembre 2015



Giordano Vini S.p.A. (Italian Wine Brands S.p.A.)

Acquisita a marzo 2007 e venduta alla SPAC IPO Challenge.
Quotata come Italian Wine Brands S.p.A. nel Mercato AIM (Borsa Italiana - LSEG) a gennaio 2015



Marazzi Gruppo Ceramiche S.p.A.

Acquisita a dicembre 2004.
Quotata nel mercato MTA (Borsa Italiana - LSEG) a febbraio 2006



Marr S.p.A.

Acquisita a maggio 2003.
Quotata nel segmento Star del mercato MTA (Borsa Italiana - LSEG) a giugno 2005



Trevisan S.p.A.

Acquisita a luglio 2002.
Quotata nel segmento Star del mercato MTA (Borsa Italiana - LSEG) a novembre 2003



Negri Bossi S.p.A.

Acquisita ad aprile 1999.
Quotata nel segmento Star del mercato MTA (LSEG - Borsa Italiana) a novembre 2001



Datamat S.p.A.

Acquisita a novembre 1999.
Quotata sul Nuovo Mercato (LSEG - Borsa Italiana) a ottobre 2000



Art'é S.p.A.

Acquisita a maggio 1999.
Quotata sul Nuovo Mercato (LSEG - Borsa Italiana) a maggio 2000



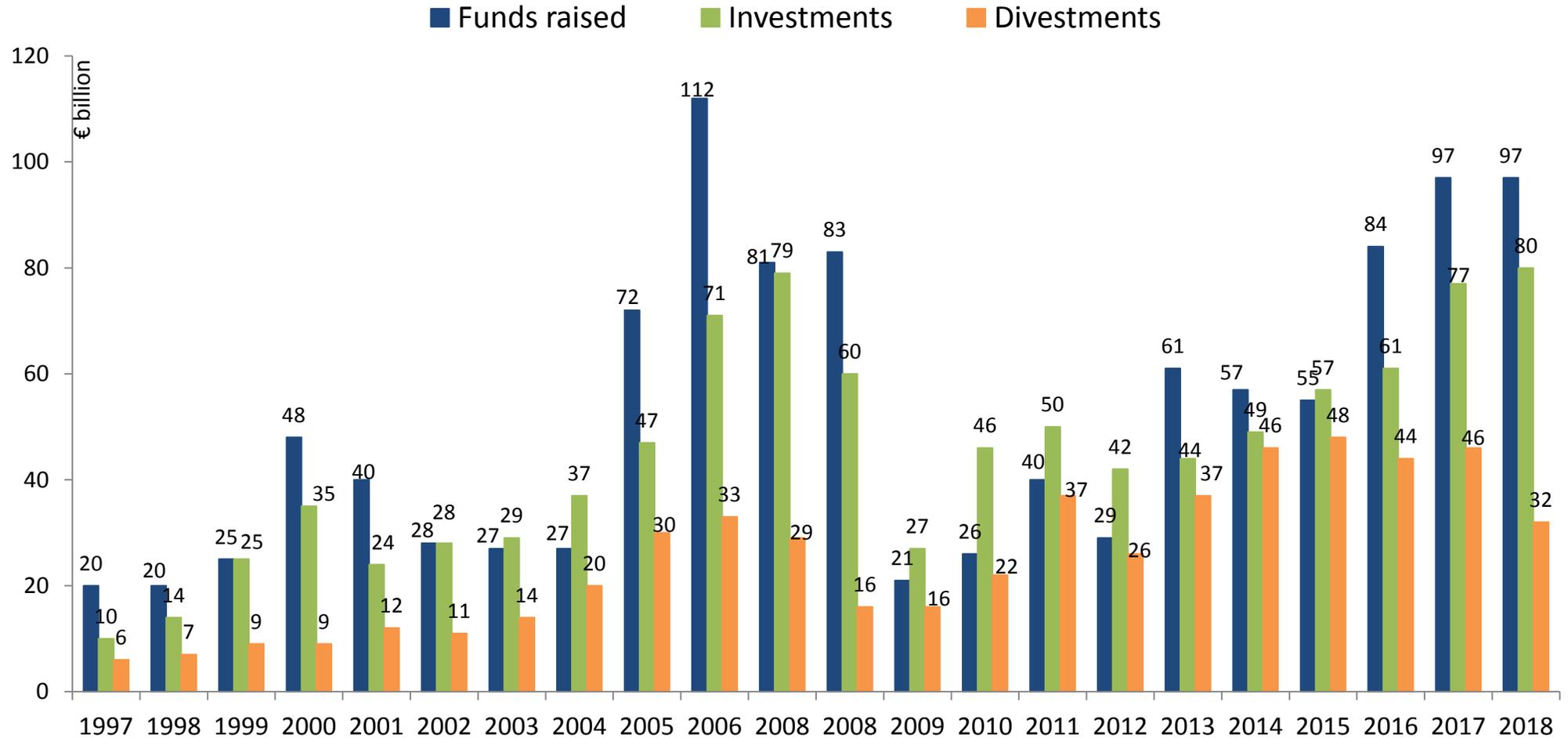
Natuzzi S.p.A.

Acquisita a settembre 1991.
Quotata sulla Borsa di New York (NYSE) a maggio 1993

L'attività di Private Equity oggi in Europa e in Italia

Overview – All Private Equity Fundraising, Investments and Divestments

1997-2018 - Industry statistics - Amount



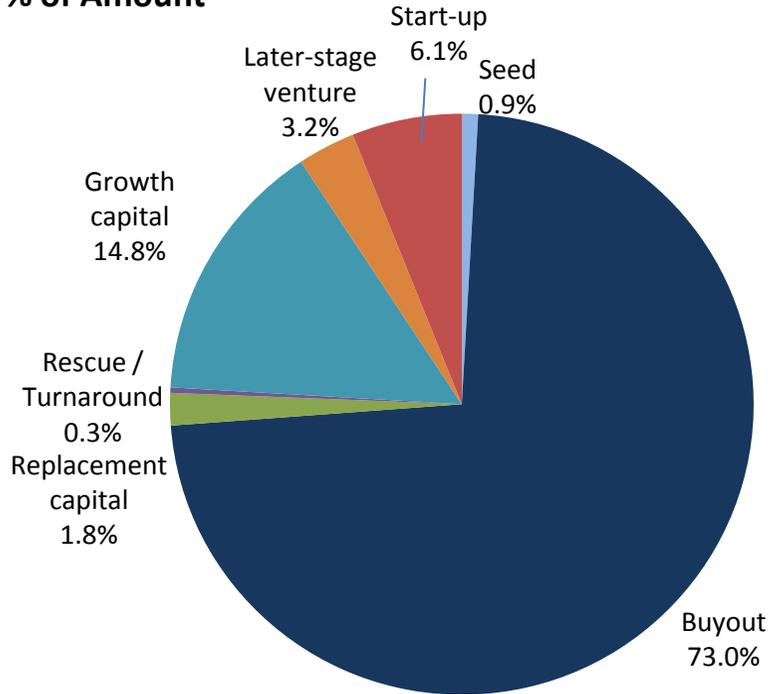
With data on more than 1,400 European private equity firms, the 2018 statistics cover 89% of the €688bn in capital under management in Europe

Source: Invest Europe 2018 European Private Equity Activity. Statistics on Fundraising, Investments & Divestments, May 2019

Investments by stage

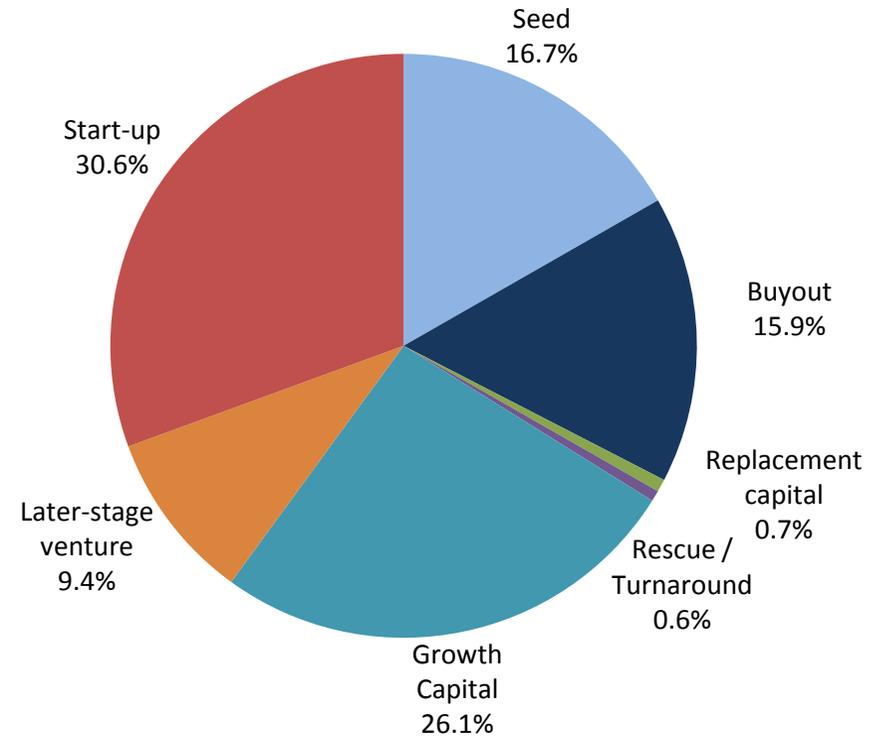
2018 – Market statistics – % of Amount & Number of companies

% of Amount



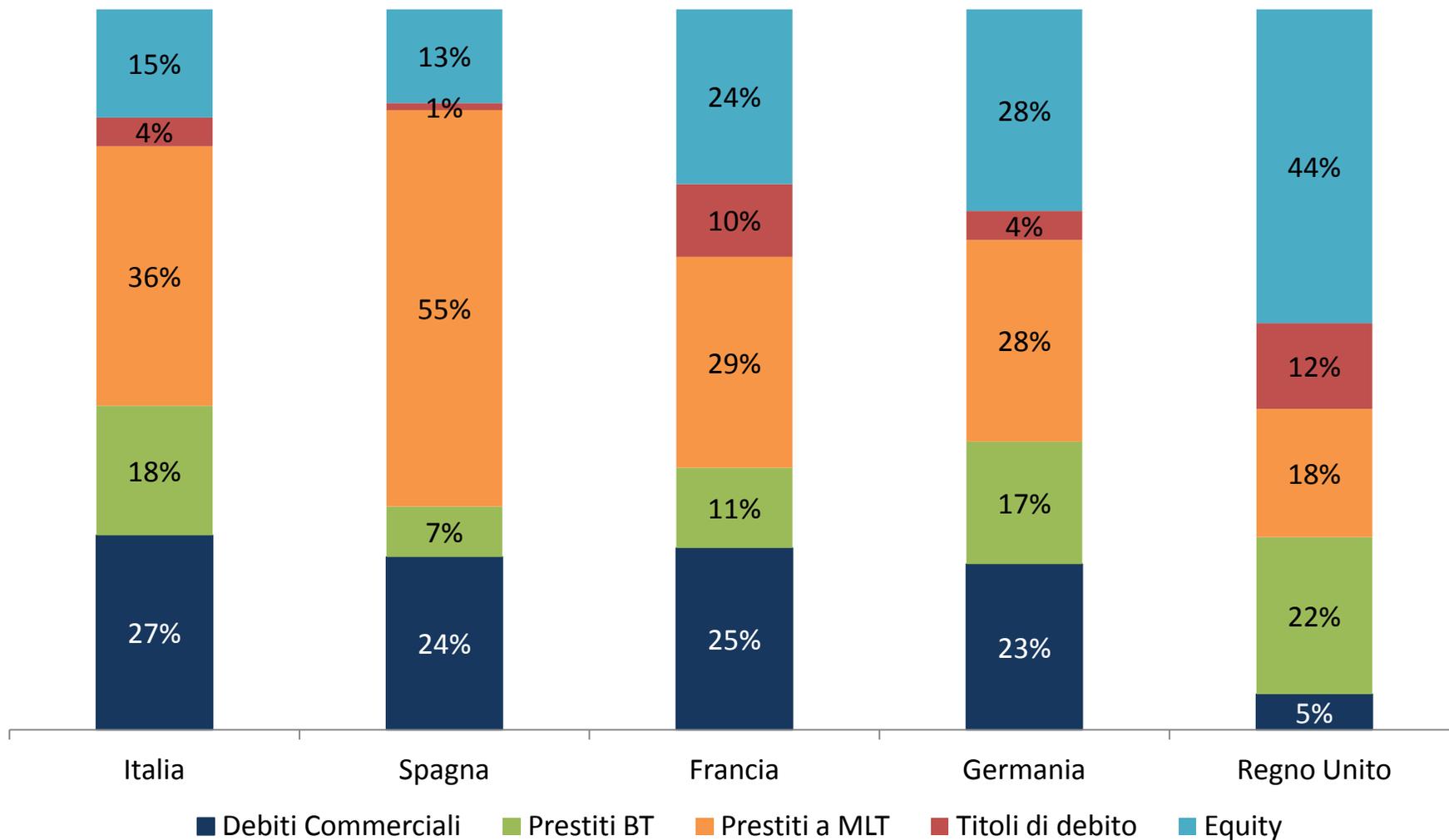
Venture Capital	€8.2bn
Buyout	€58.8bn
Growth	€11.9bn

% of Number of companies



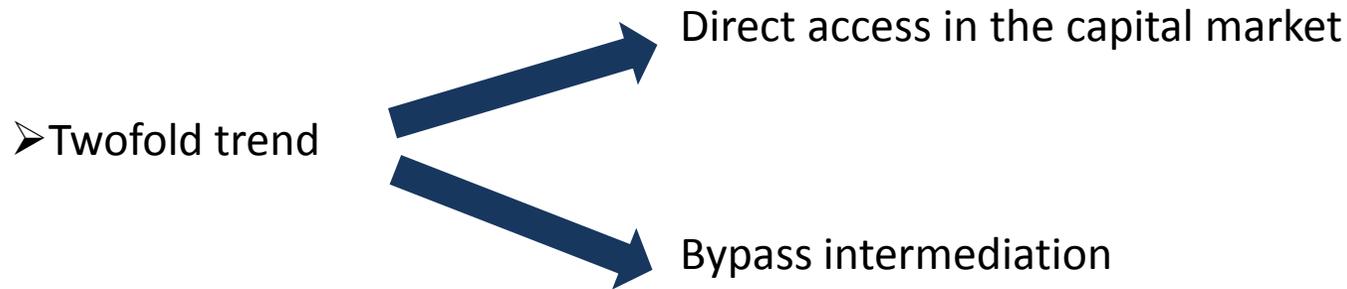
Venture Capital	4,437 Companies
Buyout	1,285 Companies
Growth	2,106 Companies

Struttura finanziaria delle imprese



Disintermediation in financial markets

- It started after the financial turmoil in 2008



- Caused by the high cost of intermediation and unprofitable credit conditions



Reduction of the value of intermediation

- Increasing trend in direct investment by institutional investors
- Trend supported by:
 - Better results obtained by direct investors
 - Better results of solo investors within direct investments

Private Equity, le opportunità per un vero decollo in Italia

di Fabio L. Sattin,
Il Sole 24 Ore
22 giugno 2018
Pag. 20

di Fabio L. Sattin

In molti si domandano come mai l'attività di *private equity* sia di fatto ancora limitata rispetto alla dimensione economica del nostro Paese e della nostra struttura industriale. Fare *private equity* significa letteralmente «effettuare investimenti nel capitale di rischio in società non quotate». E il bisogno di capitale di rischio è sempre più evidente, specialmente in Italia, a causa delle note difficoltà del sistema bancario, della sottocapitalizzazione cronica delle nostre aziende e della loro necessità di crescere e di investire per operare con successo in mercati sempre più competitivi e internazionalizzati. Ma allora: cosa c'è che non va?

Un problema, secondo alcuni, potrebbe essere rappresentato dal fatto che molte operazioni di *private equity* utilizzano la leva finanziaria che, se mal strutturata, potrebbe dare origine a conseguenze negative per le società partecipate. Tuttavia, questa tipologia di operazioni costituisce solamente una parte delle attività di *private equity*. Inoltre, la leva finanziaria, in particolare in Italia, è usata da tutti e da sempre, imprenditori *in primis*. Anzi, alcuni di questi ultimi, dicono le statistiche, spesso utilizzano questo strumento in modo molto più aggressivo e rischioso rispetto agli operatori di *private equity*. Va inoltre considerato il fatto che la leva finanziaria, in molti casi, rappresenta lo strumento più intelligente per accelerare le prospettive di sviluppo e di crescita – attraverso acquisizioni – di un'impresa o per portare a compimento un processo di ricambio generazionale in logica meritocratica (si pensi, ad esempio, alle operazioni di *management buy-out* o *family buy-out*).

Un secondo ordine di critiche è invece rivolto agli strumenti che sono stati adottati dagli operatori di *private equity* per svolgere la loro attività: tipicamente, i fondi chiusi. Molti infatti ne hanno sottolineato i limiti, che di fatto esistono, derivanti in particolare dalla rigidità del periodo di investimento e disinvestimento, dalla scarsa liquidità, dalle

modalità di calcolo delle commissioni e dalla loro stessa entità.

Giuste o meno che siano tali critiche, ciò che emerge è la crescente necessità di ricorrere a nuovi strumenti di investimento, pensati in un modo differente, più flessibili, meno speculativi, più aderenti alle necessità industriali e strategiche delle società partecipate e alle loro tempistiche di realizzazione, e al contempo meno illiquidi e rispettosi degli interessi degli investitori che sono, alla fine, coloro che “ci mettono i soldi” e che percepiscono, se le cose vanno bene, gran parte dei guadagni generati. Le parole chiave del futuro *private equity* saranno quindi “equilibrio” e “flessibilità”. E il mercato, come sempre e per fortuna, reagisce e si adatta autonomamente.

Ecco quindi un fiorire di nuove strutture di investimento, anche nel nostro Paese: holding quotate o non quotate; fondi quotati; *spac*; *co-investment agreement*; *club deal*; investimenti diretti da parte di *family office* (anche consorziati tra loro) e fondi sovrani; *evergreen fund*; *umbrella fund*; Sst; fondi ibridi nelle loro varie modalità, fino alla emergente (in Italia) e interessante classe del cosiddetto *private debt*, spesso organizzato dagli stessi operatori di *private equity*.

Tanti nuovi strumenti per fare la stessa cosa: identificare aziende e imprenditori e/o manager promettenti sui quali investire, aiutandoli nel loro percorso di sviluppo e di valorizzazione nella speranza, se le cose andranno bene e le aziende avranno effettivamente aumentato il loro valore, di realizzare un ritorno sull'investimento. Il fondo chiuso è quindi solo uno dei molteplici strumenti a disposizione degli operatori di *private equity*. Se non funziona, si cambia: tutto qui. Lo stesso vale per la leva finanziaria. Se è opportuno, la si usa, altrimenti, se ne fa a meno. E così di fatto sta già accadendo.

Anche qui, in Italia, gran parte delle operazioni di *private equity* sono state realizzate senza ricorrere alla forma “tecnica” del fondo chiuso, e senza ricorrere alla leva finanziaria. È già così, oggi. Basti pensare al gran-

de sviluppo delle *spac*, delle holding quotate e dei *club deal*. Ed è questa la vera sfida che l'industria del *private equity* e i regolatori dovranno affrontare, in particolare nel nostro Paese, spesso afflitto da eccessi o incertezze nelle normative: consentire la massima flessibilità ed espansione di nuovi strumenti di investimento, sempre più diversi e articolati, nell'ambito di una regolamentazione chiara, comprensibile, certa e soprattutto competitiva a livello internazionale.

Professore a contratto senior di Private Equity e Venture Capital Un. Bocconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Possible alternative private equity investment schemes

Not only traditional closed/ended funds but also:

<p>Permanent capital vehicles</p> <p>(Evergreen funds)</p>	<p>Listed private equity funds</p>	<p>Mezzanine Funds</p> <ul style="list-style-type: none">• Sponsored• Not sponsored• Listed / not listed	<p>Umbrella funds</p>	<p>SPACs (single deals / multi deals)</p> <ul style="list-style-type: none">• Private sponsor• Institutional sponsor• Pre-IPO (tailored IPO Clubs)
<p>Hybrid funds (fixed term / evergreen)</p> <p>“Growth capital”</p> <p>(Private debt)</p>	<p>Co-investment agreements</p> <ul style="list-style-type: none">• Formal• Informal	<p>Club deals</p> <ul style="list-style-type: none">• Private individuals• Family offices• Financial institutions / Investment banks	<p>Holding companies (listed / not listed)</p> <ul style="list-style-type: none">• Corporate• Financial• Investment clubs	<p>Search funds</p> <p>Pledge funds</p>

“Search Fund” per imprenditori più moderni

di Fabio L. Sattin,
Il Sole 24 Ore
29 Dicembre 2018
Pag. 16

di Fabio L. Sattin

Rinnovare la nostra struttura aziendale e creare nuove imprese e nuovi imprenditori dovrebbe essere uno dei principali obiettivi della nostra agenda economica per i prossimi anni. In un contesto economico come quello nazionale, caratterizzato da molte imprese medio-piccole spesso in fase di ricambio generazionale, consentire a chi ha le competenze e il coraggio di poterle acquisire per poi guidarle e svilupparle rappresenta una delle vie più efficaci per la creazione di una nuova imprenditorialità diffusa, meritocratica ed esperta.

E come spesso accade, dai mercati più evoluti possono arrivare idee che, adattate e rivisitate alla luce del nostro contesto economico, sociale e normativo, possono rappresentare innovazioni estremamente utili anche per il nostro Paese, con il vantaggio peraltro di poter capitalizzare sulle esperienze già acquisite da altri e quindi, se opportuno, poterle realizzare con più sicurezza, se non addirittura migliorarle.

È il caso dell'interessante e innovativo strumento dei cosiddetti *search fund*, particolarmente adatti a rispondere alle esigenze di creazione di una classe imprenditoriale nuova e dinamica.

Ma cosa sono e come funzionano i *search fund*? Nati nel 1984 negli Stati Uniti, sono veicoli di investimento che consentono ad aspiranti imprenditori di cercare delle opportunità di investimento, in genere piccole o medie aziende da acquisire e successivamente gestire e fare crescere, ridando nuova linfa imprenditoriale e creativa a realtà che altrimenti rischierebbero il declino. E in Italia società in queste condizioni ce ne sono purtroppo moltissime.

Le principali fasi di sviluppo di un *search fund* sono le seguenti. La prima consiste nella ricerca di un ammontare che consenta all'aspirante imprenditore di disporre delle risorse finanziarie necessarie per effettuare la ricerca della potenziale acquisizione (*search capital*). Quest'ammontare serve per coprire i costi amministrativi, organizzativi, di *due diligence* e un minimo di remunerazione del promotore per il tempo che viene integralmente dedicato a tale iniziativa; quest'ammontare iniziale normalmente viene concesso da un po-

di di investitori ai quali viene riservato il diritto, una volta identificata la potenziale acquisizione, di effettuare un investimento a supporto dell'acquisizione stessa a condizioni vantaggiose e pre-concordate, fermo restando che l'investimento, una volta identificato, dovrà essere a loro sottoposto per approvazione finale.

Una volta identificata l'acquisizione inizia quindi la fase due, quella del versamento del capitale necessario a effettuarla (*acquisition capital*), che in gran parte viene concesso dagli stessi sottoscrittori del *search capital*, ma che potrebbe vedere intervenire anche altri investitori, magari a condizioni diverse rispetto ai primi sottoscrittori che hanno creduto nell'impresa. I regolamenti e le procedure possono essere anche molto diversi tra i vari *search fund* in essere, ma la sostanza di fondo rimane la stessa.

Una delle caratteristiche principali di questo strumento, a differenza ad esempio di quello ben più noto della Spac, è che il soggetto che effettua la ricerca dell'azienda *target* è il medesimo che poi si impegna personalmente a gestirla e a svilupparla, dedicandoci a tempo pieno e diventandone normalmente presidente e amministratore delegato. Nella pratica, si danno i soldi a chi poi gestirà e guiderà in prima persona la società identificata. Usando le parole del fondatore di questo interessantissimo strumento, H. Irving Grossbeck, professore alla Business school della Università di Stanford, «i *search fund* sono la via più efficace e diretta per acquisire una società che poi si vuole gestire in prima persona». In sostanza: la via più diretta ed efficace per diventare imprenditori. Negli Stati Uniti dal 1984 al 2015 se ne sono realizzati 258. Inizialmente molto popolari all'interno delle *business school* (con Stanford in prima linea) e tra gli studenti dei più prestigiosi Mba statunitensi che vedevano in questa struttura una fantastica opportunità per misurarsi in prima persona come imprenditori, questo strumento si è poi diffuso anche al di fuori di questi contesti accademici andando ad attrarre altri soggetti, prevalentemente manager di qualità, con varia esperienza e competenza e che avessero la voglia e la determinazione di diventare in prima persona imprenditori e capi d'azienda. Anche in questo caso l'obiettivo finale

è spesso la quotazione o la vendita a soggetti industriali più grandi, ma considerate le dimensioni spesso piccole delle società acquisite, le tempistiche per raggiungere questi scopi sono necessariamente piuttosto lunghe. Serve quindi di moneta paziente.

Fortunatamente però, in un mercato finanziario articolato come quello statunitense dove esistono investitori specializzati in funzioni dei differenti stadi di sviluppo di un progetto imprenditoriale, se la società acquisita va bene ed è ben condotta, attrarre ulteriori risorse per lo sviluppo non è una cosa così difficile. E così speriamo possa essere anche nel nostro Paese, che qualche passo in quella direzione sembra lo stia già facendo.

Presidente e socio fondatore di Private Equity Partners e professore di Private equity e Venture capital, Università Bocconi
fabio.sattin@unibocconi.it

LO STRUMENTO PUÒ FAVORIRE L'EMERGERE DI VERTICI AZIENDALI DINAMICI E INNOVATIVI





Origini

Il concetto di Search fund è stato coniato per la prima volta nel 1984, quando il professor Irving Grousbeck e il ricercatore Jim Southern, ideatori dell'asset class, costituirono il primo esemplare. Il modello si sviluppò prevalentemente negli USA e in Canada per i primi decenni, per poi diffondersi in Sud America e in Europa.

"A Search Fund is an investment vehicle to allow an aspiring entrepreneur the opportunity to search for, acquire, manage, and grow a company."

H. Irving Grousbeck

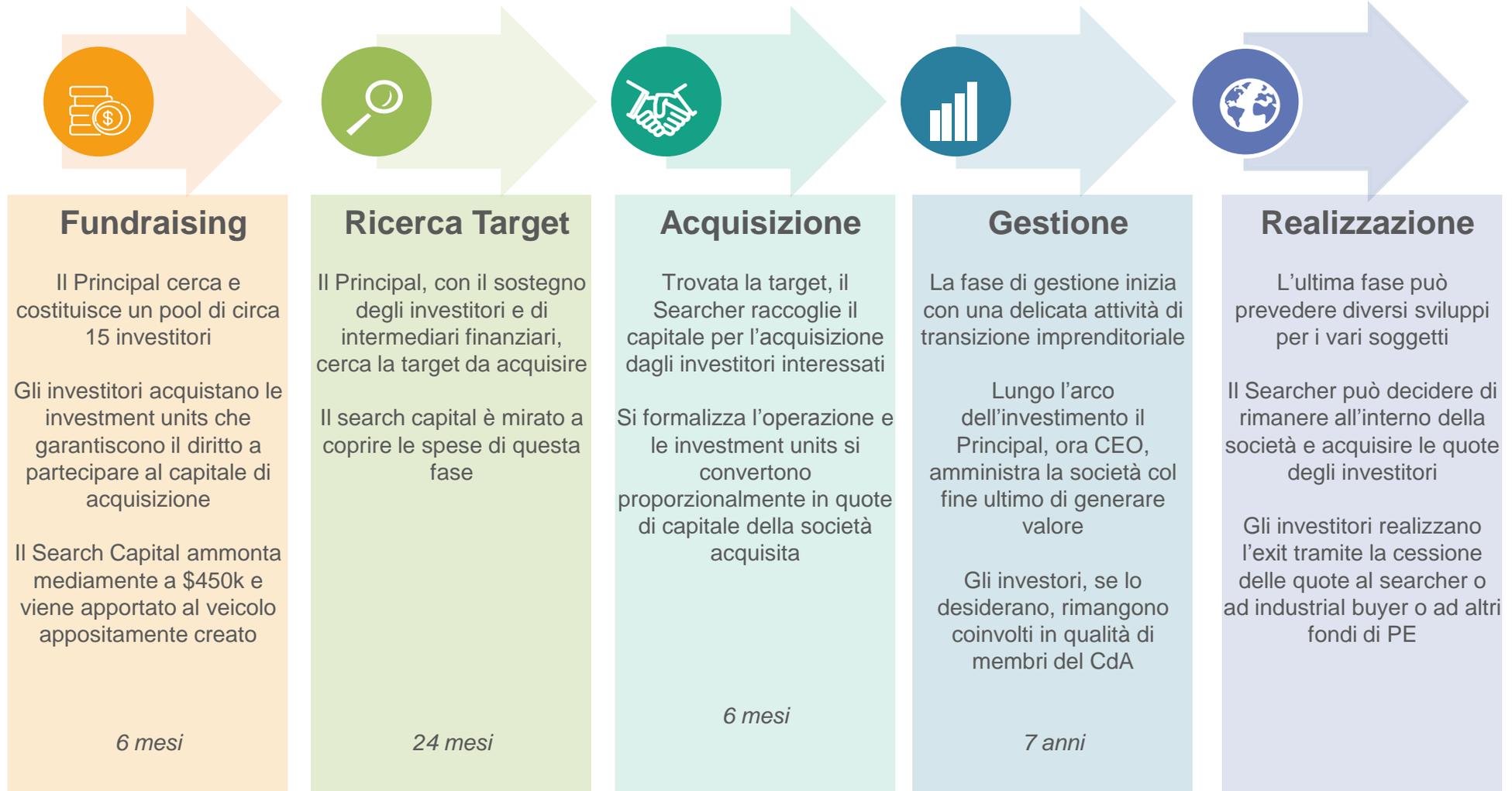
Esecuzione

Un giovane laureato MBA, con una breve esperienza professionale ed una forte aspirazione imprenditoriale, avvia la raccolta dei fondi mirati a finanziare l'attività di ricerca della società target da acquisire. Dopo aver svolto le adeguate ricerche, analisi e due-diligence viene presentata l'opportunità d'acquisizione agli investitori per raccogliere il capitale necessario all'acquisizione. Una volta completata la business combination, il fondatore del veicolo assume il ruolo di CEO della società target per l'intera durata dell'investimento.



Search Fund – Il processo

Il processo si evolve lungo le seguenti 5 fasi



Search Fund – Il searcher

Searcher: il fondatore del veicolo e CEO della target



**26/40
anni**

Età media: 32

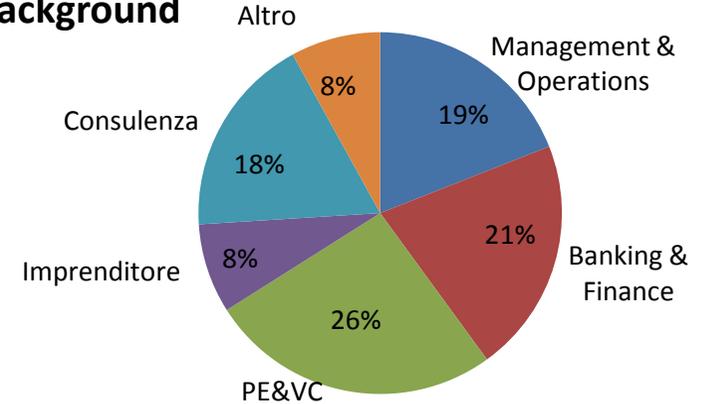
MBA

92% in possesso di un MBA

Duo

Nel 50% dei casi i searcher sono 2

Background



I motivi che muovo il soggetto ad avviare un Search Fund



Razionale istinto imprenditoriale



Possibilità di ottenere il 30% di equity (che matura in lungo l'investimento) senza impiego di capitale

Interesse e/o esperienza in un industry



Rendimenti ancorati alle prestazioni



Le attività svolte dal Searcher lungo il processo



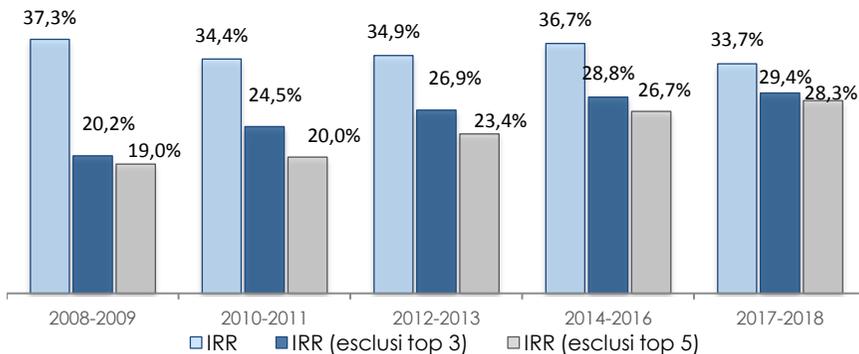
Search Fund – Gli investitori

Gli investitori: apportatori del capitale di ricerca e acquisizione

Composizione del pool di investitori



Perché un investitore dovrebbe scegliere un search fund



Piccolo investimento iniziale (~\$25k) e possibilità di decidere se investire nella target (con una step-up conversion)



Hands-on Approach: possibilità di partecipare attivamente all'investimento, a partire dalla fase di ricerca target



Inserimento in un network globale dedicato ai professionisti dei search fund che permetteranno di replicare e diversificare l'investimento

Il ruolo ricoperto dagli investitori lungo l'investimento

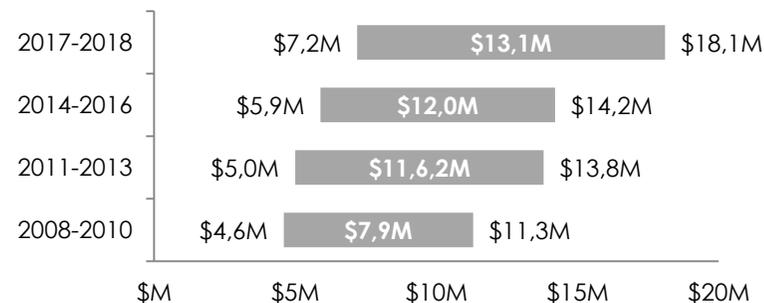


Search Fund – La target

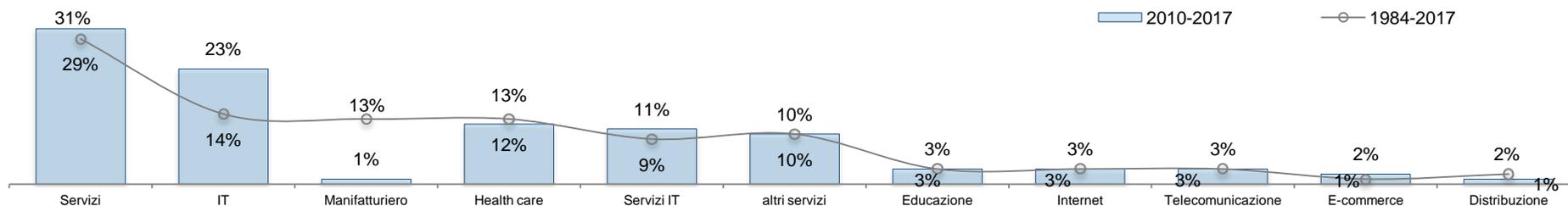
La società target: dati sulle acquisizioni e contesto italiano

Dati sulle acquisizioni dei search fund negli anni relativi ai valori dei deal, ricavi, EBITDA, EBITDA margin delle società target e multipli delle transazioni.

SF Nord America	2008-2010	2011-2013	2014-2016	2017-2018
Prezzo acquisizione	\$7,9M	\$11,6M	\$12,0M	\$13,1M
Ricavi target all'acquisizione	\$6,0M	\$6,2M	\$7,0M	\$10,0M
EBITDA target all'acquisizione	\$1,5M	\$2,0M	\$2,5M	\$2,1M
EBITDA % target acquisizione	23,5%	29,9%	23,4%	22,7%
Prezzo/EBITDA	5,3x	5,8x	4,8x	6,2x
Prezzo/Ricavi	1,3x	1,9x	1,7x	1,3x



Industries in cui sono state acquisite le società target dei search fund



15.000

PMI italiane

Sono circa 15 mila le società italiane che rispondono ai requisiti dimensionali delle target dei search fund

49.7%

Necessità passaggi generazionali

La percentuale dei soggetti a capo delle aziende familiari con età superiore ai 60 anni è il 49.7%, di cui metà sopra i 70

78%

Investimenti nelle PMI

Il 78% degli investimenti del PE italiano sono stati fatti in società con fatturato inferiore ai 30 milioni

Elementi distintivi del Search fund

Fattori critici di successo



Quanti Search fund ci sono?

**Traditional
641**

Searchers will raise capital from a group of investors to look for a company within a geography. These investors have the right of first refusal on any deals

**Self-funded
276**

Searchers finance their own search efforts and only look for outside capital when a deal is found. The terms are negotiated on a deal-by-deal basis

**Single-sponsor
276**

Searchers raise search capital from a single source rather than from a group of investors, sometimes even co-locating with their investor

Search funds - Un nuovo strumento a sostegno della piccola impresa e del rinnovamento imprenditoriale

PRIVATE
EQUITY
PARTNERS



Investitori seriali USA

Search fund partners

Società operante esclusivamente nel settore dei search fund **nata nel 2004**, è specializzata in tale ambito. Il team è composto da **4 professionisti: i due fondatori Dave Carver e Rich Kelley** vantano esperienze dirigenziali per diverse società e ricoprono il ruolo di investitori in molteplici SMEs, attualmente siedono nei board di 8 società ognuno; gli altri due componenti sono ex searcher, che una volta sperimentata l'asset class da principal hanno deciso di ricoprire ruoli di investitori, attualmente siedono nei consigli di diverse società presenti nel portfolio di Search Fund Partners. **Attualmente seguono 35 searchers, hanno nel loro portfolio circa 50 società ed hanno già operato con successo 35 exit**

Anacapa Partners

Fondo specializzato in search fund, i cui partner hanno tutti notevoli esperienze manageriali e imprenditoriali in società di piccole o medie dimensioni, hanno operato già diverse search fund nel ruolo di searcher e di investitori. In **particolare Jeff Stevens e Ashley Giesler** sono stati protagonisti, in diversi ruoli, dei migliori deal avvenuti in questa asset class. **Nel loro portfolio contano, in totale, 38 società** (di cui 16 sono state già disinvestite) **e il supporto a ben 88 search fund**

Bradford Brown Capital

Fondo specializzato in investire e supportare search fund con un **focus specifico in software e tech-enabled companies**. L'MD ha un'esperienza ventennale nell'investimento in SMEs con un totale di 50 operazioni gestite direttamente e competenze specifiche in big data, cloud e digital marketing. Ricopre il ruolo di consigliere in diverse società e di advisor per altre 4 firm presenti nel portafoglio del fondo. **Ha nel suo portafoglio oltre 30 società**

The Cambria Group

Fondata nel 1996 da Paul Davies, è un **fondo di PE focalizzato in SMEs** e all'attività gestionale di queste ultime, diversificando i propri investimenti in ogni industry e senza limiti geografici (all'interno dei confini nordamericani). Davies è un investitore di private equity, consigliere di 7 società e, in precedenza, searcher di due fondi. Tra il **portafoglio** compaiono **oltre 150 società**, di cui una buona parte hanno seguito un modello d'investimento approssimabile a quello del search fund

Aspect Investors

Andy Love, fondatore di Aspect Investors, fondo specializzato in SF, è stato searcher di uno dei più brillanti esempi di search fund e investitore-advisor di **oltre 70 search fund**, dedicandovi 20 anni di carriera. **Nel company portfolio rientrano attualmente 13 società**

Housatonic Partners

Housatonic partners, **fondo di private equity con forte specializzazione nei search fund**, ha due sedi a San Francisco e Boston. È gestita dal fondatore, consigliere di 5 società in cui ha investito, e 4 managing director che coprono in maniera abbastanza trasversale i ruoli di amministratori nella maggior parte delle società in cui hanno investito i loro search funds. Sono **22 le società** in cui hanno (indirettamente) investito, su un portfolio che conta oltre 60 partecipazioni

Investitori seriali Europa

Inversiones Cabiedes

Cabiedes Partners: Luis Martin Cabiedes, lecturer alla IESE Business School, investe in società in Seed & Early Stage, tra cui anche diversi search fund (2 italiani).
Hanno investito in Maestrale Capital, 3 Cime Capital, Ariol Capital

Relay Investments

Uno dei principali investitori americani che investe in search fund europei. Tra i SF in cui ha investito ne ritroviamo 2 italiani (maestrale, CS), 8 spagnoli, 4 tedeschi, 6 inglesi, uno francese, uno svizzero, un portoghese, un polacco, un israeliano

Gore Range Ventures

Fondo che investe in early e growth stage nel settore del pharma (12 società)

Mirablau Gmbh

Società di investimento e consulenza basata a Monaco e fondata nel 2003 da Jürgen Rilling, specializzata nei settori Health & Life e Industrial & Services, ha 6 società nel suo portfolio ed è uno dei primi investitori europei nei Search fund

Mayrit Capital Partners

Fondata a febbraio 2018, è una società di investimento specializzata in acquisizioni in SMEs e Search funds.
3 search fund realizzati

JB46 Investment Partners (SPA)

E' la prima limited corporation spagnola ad implementare il modello del Search fund in un modello di portafoglio. Ha investito in 28 search fund in Spagna, Italia (CS), Brasile, Argentina, Peru, Messico, Germania, Portogallo, Inghilterra

Vonzeo Capital

Fondata da Jan Simon e Kristoff Puelinckx, basati rispettivamente a Vancouver e Barcellona, sono specializzati in Search fund con un team dedicato di Senior Advisers

Maurice Pinto

Investitore, imprenditore ed ex Professore part-time alla London Business School. E' un prolifico angel investor e ha un'ampia esperienza in materia di investimenti, principalmente in Spagna

**Private Equity
Partners
S.p.A.**

Contatti:

Via degli Omenoni, 2
20121 Milano

T: +39.02.8052171

F: +39.02.8052321

E: info@privateequitypartners.com