

Informazione Regolamentata n. 0718-21-2025	Data/Ora Inizio Diffusione 22 Luglio 2025 15:46:20	Euronext Milan
--	---	----------------

Societa' : AZIMUT HOLDING

Identificativo Informazione : 208243
Regolamentata

Utenza - referente : AZIMUTN08 - Soppera Alex

Tipologia : 3.1; 2.2

Data/Ora Ricezione : 22 Luglio 2025 15:46:20

Data/Ora Inizio Diffusione : 22 Luglio 2025 15:46:20

Oggetto : Azimut forms a \$20bn US platform through
North Square acquisition

Testo del comunicato

Vedi allegato

PRESS RELEASE

Azimut forms a leading \$20 billion integrated asset management and distribution platform in the U.S. with the acquisition of North Square Investments

U.S. AuM reaches \$50 billion, strengthening Azimut's position as its second largest market

Milan/Chicago, 22 July 2025

Azimut Group ("Azimut" or the "Group"), one of Europe's largest independent asset managers, signed a **binding agreement to acquire 100% of North Square Investments, LLC ("NSI" or "North Square")**, a **multi-boutique asset management and distribution platform with \$16.0 billion in Assets Under Management¹**. As part of the transaction, Azimut will also **contribute its 51% stake in Kennedy Capital Management ("KCM")**, which manages \$4.5 billion in assets¹ and has an existing sub-advisory agreement with NSI relating to their award-winning Micro Cap strategy, leading to **the creation of a more than \$20 billion¹ AuM integrated platform that will be renamed Azimut NSI**. With this transaction, Azimut significantly strengthens its U.S. presence, by investing in a fast-growing asset management and distribution firm that complements its existing global businesses across Equity, Fixed Income, Multi-Asset, Alternative Investments and Wealth Management, firmly **establishing the U.S. as its second market after Italy, with a consolidated pro-forma total AuM¹ of approximately \$50 billion**.

NSI, headquartered in Chicago, was launched in 2018. The company was formed through the spin-out of the distribution, operations and product platforms of Oak Ridge Investments, in a transaction backed by **Estancia Capital Partners ("Estancia")**.

NSI's integrated, hybrid multi-affiliate model is uniquely positioned to capitalize on industry growth through a **Business-to-Business-to-Consumer (B2B2C) approach, setting it apart from traditional asset or wealth managers operating in a direct-to-consumer (B2C) model**. NSI delivers high-quality active management strategies to retail and institutional investors through sub-advisory partnerships and strategic equity ownership in boutique investment firms.

At the core of NSI lies its strength and expertise in U.S. distribution, an increasingly costly and operationally intensive endeavour. This capability leverages NSI's **20 client-facing professionals and a leadership team that averages 25+ years of industry experience**, backed by a robust operational and compliance infrastructure. NSI in fact has significant **access across the U.S. retail channel**, with **500+ firm and 6,000+ advisor/team relationships** across wirehouses, Registered Investment Advisors (RIAs) and broker-dealers. NSI also has **deep institutional access**, with **40+ consultant relationships** and **260+ clients** including public plans, insurance companies and employee-benefit plans. NSI has a demonstrated and repeatable business model to design, launch, and distribute new products, including through acquisitions.

On the **asset management** side, **NSI** has built a fulsome ecosystem by partnering with best-of-breed **specialist institutional managers**, including **CS McKee, Red Cedar Investment Management, Oak Ridge Investments** and **KCM** (an Azimut Group company). Its mutual fund lineup is experiencing rapid growth and consistent net inflows, with **seven North Square Funds receiving Overall Ratings of four or five stars** for risk-adjusted performance from Morningstar. In addition, the **North Square Preferred and Income Securities Fund** was named a **LSEG Lipper Fund Awards USA 2024 Winner** for its consistently strong risk-adjusted 3, 5, and 10-year performance relative to its peers in the Best Flexible Income Funds classification.

NSI's leadership team boasts more than 30 years of average investment experience, led by **CEO Mark Goodwin** (former President of Oak Ridge Investments and COO of Pioneer Investments), Head of Distribution **Phil Callahan** (former Executive Vice President, Head of Distribution & Marketing at Oak Ridge Investments) and **Timothy Ford, CEO of CS McKee** (former President and CEO of Foundry Partners).

¹ As of 30 June 2025.



Subject to customary closing conditions, Azimut, through Azimut US Holdings Inc., will acquire 100% of NSI's equity capital from Estancia and other shareholders. The transaction provides for a **minimum purchase price of \$110 million (based on an Enterprise Value of \$165 million)**, of which approximately \$60 million to be paid at closing and \$50 million deferred over the next four years. In addition, an **earn-out and management incentive plan** is expected to bring the overall consideration to approximately **\$160 million**, the majority of which to be payable five years after closing. The **purchase price** will be **paid through a combination of Cash and Azimut Holding shares**.

The parties have committed to a long-term growth strategy based on a jointly developed business plan. A key focus will be the **onboarding of Azimut Group's global asset management strategies into NSI's product lineup**, leveraging NSI's distribution platform to drive regional expansion. **In the first 12 months NSI plans to launch seven active ETFs dedicated to the U.S. retail market focusing on Azimut global investment management capabilities.** This collaboration provides NSI with access to differentiated, world-class investment capabilities, while enabling Azimut to further expand its presence in the U.S. market — creating a compelling, mutually beneficial partnership.

The transaction is expected to generate approximately 5% net profit accretion² for Azimut within the first 12 months, as NSI is projected to reach \$20-25 million EBITDA in 2026 (excluding the contribution from KCM).

Giorgio Medda, CEO of Azimut Group, comments: **"This partnership marks a pivotal moment in our US strategy**, where we are **building a highly integrated, scalable B2B2C platform** – rather than a traditional B2C model – which we believe is best suited to the dynamics of the U.S. market. **NSI is an exceptional fit for our Group**: like Azimut, it **operates as an integrated asset management and distribution firm** with outstanding reach and execution. Its unique **positioning enables it to capture the ongoing structural growth of the US asset and wealth management industry**, managing a broader range of products and penetrating even deeper into its distribution networks. By bringing together NSI's powerful sales engine with Azimut's suite of high-performing, differentiated strategies, we are creating a compelling win-win: **Azimut gains strong local distribution capabilities**, while **NSI will enhance its offering with exclusive, top-tier global investment strategies for its clients**. The **transaction is immediately accretive**, and we will reflect the **potential of NSI in the 5-year financial targets** which we will disclose in November 2025, together with an **updated shareholder remuneration policy anchored with the principles of growth and optimal capital structure**. Lastly, the partnership also provides a unique vantage point for the Group as we are positioning our Italian business ahead of the expected developments driven by the implementation of the European Retail Investment Strategy Directive."

"We are extremely excited to be joining the Azimut Group family of companies," said **Mark Goodwin, Co-Founder and CEO of NSI**. "Since our launch, NSI has been singularly focused on bringing to market best-in-class asset management solutions in partnership with top-tier institutional asset managers. The partnership with Azimut will allow us to accelerate our growth trajectory by leveraging a wide array of traditional and alternative strategies from across their global ecosystem," Goodwin continued. "With the additional resources of a major, experienced and well-capitalized global money manager and the ability to offer additional product capabilities – in asset classes such as global equity, global fixed income, private equity, private credit and alternative investments – it sets North Square up for significant expansion. Importantly, we also feel a strong cultural alignment, as both firms are entrepreneurial in nature, innovative in the way they bring products to the marketplace, and collaborative in the way colleagues work across their respective organizations. We look forward to this partnership with Azimut."

Takashi Moriuchi, Managing Director and Co-Founder of Estancia, comments: "From Estancia's decades of experience growing successful companies, we knew NSI's ability to provide scaled U.S. intermediate distribution to talented money managers is a valuable, business-critical solution not easily replicated. At the inception of our investment in North Square, we identified non-U.S. asset managers seeking access to the largest retail pool of assets in the world as high-probability future partners. We are very pleased that NSI's next phase of growth will be driven by a significant commitment from Azimut, benefiting the company's investment teams, clients and their advisors who have put their trust in North Square investment strategies."

Sidley Austin LLP served as legal advisor to Azimut. Piper Sandler & Co. served as exclusive financial advisor and Kirkland & Ellis LLP served as legal counsel to NSI.

² Based on 2026E net profit of \$ 1.6m for NSI and calculated on Azimut's 2024 recurring net profit (pro-forma excluding TNB).

Azimut is an independent, global group specializing in asset management across public and private markets, wealth management, investment banking, and fintech, serving private and corporate clients. Listed on the Milan Stock Exchange (AZM.IM), the Group is a leading player in Italy and operates in 20 countries worldwide, with a focus on emerging markets. The shareholder structure includes approximately 2,000 managers, employees, and financial advisors bound by a shareholders' agreement that controls around 22% of the company, while the remaining shares are in free float. The Group comprises a network of companies active in the management, distribution, and promotion of financial and insurance products, with registered offices in Italy, Australia, Brazil, Chile, China and Hong Kong, Egypt, Ireland, Luxembourg, Morocco, Mexico, Monaco, Portugal, Saudi Arabia, Singapore, Switzerland, Taiwan, Turkey, the United Arab Emirates and the United States.

Founded in 2018 and headquartered in Chicago, Illinois, **North Square Investments** is an independent, multi-boutique investment firm dedicated to delivering differentiated active investment strategies to the market. North Square has an experienced senior management team comprised of seasoned professionals, a board composed of industry veterans, and is backed by Estancia Capital Partners. As of 30 June 2025, North Square had over \$2.6 billion of assets under management in 13 mutual funds, one closed end fund and one ETF. With North Square's ownership interests (majority and minority, respectively) in the distinctly branded firms of CS McKee and Oak Ridge Investments, collective assets under management and advisement totaled approximately \$16.0 billion. Learn more about North Square Investments at www.northsquareinvest.com.

Estancia is a specialist private equity firm investing in lower middle-market companies providing mission-critical solutions to the financial system. Estancia's Principals have a history of successfully partnering with management teams to facilitate portfolio companies' strategic development, including management buy-outs from larger financial firms, private ownership/succession transitions, growth initiatives, and team carve-outs. For more information, visit www.estanciapartners.com.

Contacts - Azimut Holding S.p.A.

www.azimut-group.com

Investor Relations

Alex Soppera, Ph.D.

Tel. +39 02 8898 5671

E-mail: alex.soppera@azimut.it

Claudia Zolin

E-mail: claudia.zolin@azimut.it

Media Relations

Viviana Merotto

Tel. +39 338 74 96 248

E-mail: viviana.merotto@azimut.it

Maria Laura Sisti

Tel. +39 347 42 82 170

E-mail: sistimarialaura@gmail.com

COMUNICATO STAMPA

Azimut crea una piattaforma integrata da \$20 miliardi negli Stati Uniti con l'acquisizione di North Square Investment e rafforza il suo secondo mercato a \$50 miliardi di masse gestite

Milano/Chicago, 22 luglio 2025

Il Gruppo Azimut ("Azimut" o il "Gruppo"), uno dei maggiori asset manager indipendenti in Europa, ha firmato un **accordo vincolante per l'acquisizione del 100% di North Square Investments, LLC** ("NSI" o "North Square"), una piattaforma di gestione e distribuzione patrimoniale multi-boutique **con \$16,0 miliardi di masse gestite¹ (AuM)**. Nell'ambito dell'operazione, **Azimut conferirà anche la propria partecipazione del 51% in Kennedy Capital Management ("KCM")**, che gestisce \$4,5 miliardi di masse¹ e ha in essere con NSI un accordo di sub-consulenza relativo alla pluripremiata strategia Micro Cap, **contribuendo così alla creazione di una piattaforma integrata da oltre \$20 miliardi di AuM¹ che sarà ridenominata Azimut NSI**. Azimut, con questa transazione, rafforza in modo significativo la sua presenza negli Stati Uniti, investendo in una società di asset management e distribuzione in rapida crescita, che integra le sue attività globali nei settori Equity, Fixed Income, Multi-Asset, Investimenti Alternativi e Wealth Management, consolidando definitivamente gli **Stati Uniti** come il suo **secondo mercato dopo l'Italia, con un AuM consolidato pro-forma¹ di circa \$50 miliardi**.

NSI, con sede a Chicago, è stata lanciata nel 2018. La società è stata costituita attraverso lo spin-out delle piattaforme di distribuzione, *operations* e prodotti di Oak Ridge Investments, in una transazione sostenuta da **Estancia Capital Partners** ("Estancia").

Il **modello integrato** e ibrido multi-affiliato di NSI è posizionato in modo unico per cogliere le opportunità di crescita del settore attraverso un **approccio Business-to-Business-to-Consumer (B2B2C)**, **distinguendosi dai tradizionali gestori patrimoniali o wealth manager che operano in un modello direct-to-consumer (B2C)**. NSI offre strategie di gestione attiva di alta qualità a investitori retail e istituzionali, attraverso partnership di sub-consulenza e partecipazioni strategiche in società di investimento boutique.

Elemento centrale di NSI è la sua forza ed esperienza nella distribuzione negli Stati Uniti, un'attività sempre più costosa e complessa dal punto di vista operativo, che si avvale di un team di **20 commerciali e di un top management con oltre 25 anni di esperienza nel settore**, oltre a una solida infrastruttura di middle e back-office e di compliance. NSI ha infatti un **accesso significativo al canale retail statunitense**, con oltre **500 società e 6.000 consulenti** tra gli intermediari finanziari, *Registered Investment Advisors* (RIA) e broker-dealer. NSI ha inoltre un **forte accesso al segmento istituzionale**, con oltre **40 rapporti di consulenza e più di 260 clienti**, tra cui fondi pensione pubblici, compagnie assicurative e piani di benefit aziendali. NSI dispone di un modello di business consolidato e replicabile per progettare, lanciare e distribuire nuovi prodotti, anche attraverso acquisizioni.

Nella gestione patrimoniale, NSI gode di un ecosistema completo che collabora con i migliori gestori istituzionali specializzati, tra cui **CS McKee, Red Cedar Investment Management, Oak Ridge Investments e KCM** (società del Gruppo Azimut), con una gamma di fondi comuni che sta registrando una rapida crescita e una raccolta netta costante e con **sette propri fondi NSI che hanno ottenuto da Morningstar quattro o cinque stelle**, sulla base della performance corretta per il rischio. Inoltre, il **fondo North Square Preferred and Income Securities** è stato premiato come **vincitore agli LSEG Lipper Fund USA 2024** per la sua performance costantemente solida e corretta per il rischio a 3, 5 e 10 anni, rispetto ai suoi omologhi, nella classifica dei Migliori Fondi a Reddito Flessibile.

Il top management di NSI vanta una media di oltre 30 anni di esperienza nel campo degli investimenti, ed è guidato dall'**Amministratore Delegato Mark Goodwin** che in precedenza è stato Presidente di Oak Ridge Investments e *Chief Operating Officer* di Pioneer Investments, da **Phil Callahan, Responsabile della distribuzione** ed in passato Vicepresidente esecutivo per distribuzione e marketing di Oak Ridge Investments e da **Timothy Ford, Amministratore Delegato di CS McKee**, precedentemente Presidente e AD di Foundry Partners.

¹ Dati al 30 giugno 2025.

Subordinatamente alle consuete condizioni di closing, Azimut, attraverso Azimut US Holdings Inc., acquisirà il 100% del capitale azionario di NSI da Estancia e da altri azionisti. L'operazione prevede un **corrispettivo minimo di \$110 milioni (sulla base di un Enterprise Value pari a \$ 165 milioni)**, di cui circa \$60 milioni saranno corrisposti al closing e \$50 milioni differiti nei successivi quattro anni. Inoltre, un **piano di earn-out e di incentivazione per il management** potrebbero portare il valore complessivo a circa **\$160 milioni**, la maggior parte dei quali sarà corrisposta cinque anni dopo il closing. Il **prezzo di acquisto** sarà **corrisposto tramite una combinazione di contanti e azioni di Azimut Holding**.

Le parti si sono impegnate in una strategia di crescita a lungo termine basata su un piano aziendale sviluppato congiuntamente. Un punto chiave sarà **l'inserimento delle strategie globali di asset management del Gruppo Azimut nella gamma dell'offerta prodotti di NSI**, sfruttando la piattaforma di distribuzione di NSI per accelerare l'espansione negli Stati Uniti. **Nei primi 12 mesi, NSI prevede di lanciare sette ETF attivi dedicati al mercato retail statunitense, incentrati sulle competenze globali di gestione degli investimenti di Azimut.** Questa collaborazione offre a NSI l'accesso a capacità di investimento diversificate e su scala mondiale, mentre consente ad Azimut di espandere ulteriormente la propria presenza sul mercato statunitense, creando una partnership strategica e reciprocamente vantaggiosa.

Si stima che la transazione genererà per Azimut un incremento dell'utile netto² del 5% circa entro i primi 12 mesi, con una proiezione che vede NSI conseguire un EBITDA di \$20-25 milioni nel 2026 (al netto del contributo di KCM).

Giorgio Medda, CEO del Gruppo Azimut, ha così commentato: **"Questa partnership segna un momento cruciale nella nostra strategia di espansione negli Stati Uniti, dove stiamo costruendo una piattaforma B2B2C altamente integrata e scalabile** – alternativa al tradizionale modello B2C – che riteniamo più adatta alle dinamiche del mercato statunitense. **NSI è perfettamente complementare con il nostro Gruppo: come Azimut, è una società integrata di gestione e distribuzione con un'eccellente portata e capacità di esecuzione. Il suo posizionamento unico le consente di cogliere la crescita strutturale in atto nel settore della gestione patrimoniale statunitense, ampliando la gamma prodotti e consolidando ulteriormente la propria presenza sui canali di distribuzione. Unendo il potente motore di vendita di NSI con la suite di strategie differenziate e ad alto rendimento di Azimut, stiamo creando una combinazione vincente: Azimut acquisisce forti capacità di distribuzione a livello locale, mentre NSI potenzia la sua offerta con strategie di investimento globali esclusive e di alta qualità per i suoi clienti. L'operazione ha un impatto immediatamente accrescitivo e rifletteremo il potenziale di NSI nei target finanziari quinquennali che presenteremo a novembre 2025, insieme a una politica aggiornata di remunerazione degli azionisti fondata su principi di crescita e di struttura patrimoniale ottimale. Infine, questa partnership offre anche una prospettiva strategica unica per il Gruppo, in quanto stiamo posizionando il nostro business italiano in anticipo rispetto agli sviluppi attesi legati all'attuazione della direttiva europea Retail Investment Strategy."**

"Siamo estremamente entusiasti di entrare a far parte della famiglia di società del Gruppo Azimut", ha dichiarato **Mark Goodwin, co-fondatore e AD di NSI**. **"Sin dal nostro lancio, NSI si è concentrata esclusivamente sull'offrire al mercato le migliori soluzioni di asset management in partnership con gestori istituzionali di alto livello. La partnership con Azimut ci consentirà di accelerare ulteriormente il nostro percorso di crescita facendo leva su un'ampia gamma di strategie tradizionali e alternative provenienti dal loro ecosistema globale"**, ha continuato Goodwin. **"Con le risorse aggiuntive di un importante operatore globale, di comprovata esperienza e finanziariamente solido, e la possibilità di ampliare la nostra offerta con nuove asset class come l'Equity globale, il Fixed Income globale, il Private Equity, il Private Credit, e gli investimenti alternativi, North Square si prepara a una significativa fase di espansione. Un aspetto per noi rilevante è il forte allineamento culturale, in quanto entrambe le società sono di natura imprenditoriale, innovative nello sviluppo dei prodotti da portare sul mercato e con una forte collaborazione fra i colleghi all'interno delle rispettive organizzazioni. Siamo entusiasti di iniziare questa partnership con Azimut."**

Takashi Moriuchi, Amministratore Delegato e Co-Fondatore di Estancia, ha commentato: **"Grazie all'esperienza decennale di Estancia nello sviluppo di aziende di successo, abbiamo riconosciuto sin dall'inizio che la capacità**

² Basato su un utile netto 2026E di \$16 milioni per NSI e calcolato sull'utile netto ricorrente 2024 di Azimut (pro-forma al netto di TNB).



di NSI di offrire una piattaforma di distribuzione tramite intermediari su scala nazionale a gestori di talento rappresenta una risorsa strategica di grande valore, difficilmente replicabile. Fin dall'avvio del nostro investimento in North Square, abbiamo identificato come potenziali partner futuri i gestori patrimoniali internazionali che puntano ad accedere al più grande mercato retail del mondo. Siamo molto soddisfatti che la prossima fase di crescita di NSI sarà guidata da un impegno significativo da parte di Azimut, a beneficio dei team di investimento della società e di tutti i clienti e consulenti che hanno riposto la loro fiducia nelle strategie di investimento di North Square."

Sidley Austin LLP ha agito come consulente legale di Azimut, Piper Sandler & Co. come advisor finanziario esclusivo, mentre Kirkland & Ellis LLP ha agito come consulente legale di NSI.

Azimut è un gruppo indipendente e globale nell'asset management nei public e private markets, nel wealth management, nell'investment banking e nel fintech, al servizio di privati e imprese. Società quotata alla Borsa di Milano (AZM.IM), è leader in Italia e presente in 20 Paesi nel mondo, con focalizzazione sui mercati emergenti. L'azionariato vede circa 2.000 fra gestori, consulenti finanziari e dipendenti uniti in un patto di sindacato che controlla circa il 22% della società. Il rimanente è flottante. Il Gruppo comprende diverse società attive nella promozione, gestione e distribuzione di prodotti finanziari e assicurativi, aventi sede principalmente in Italia, Arabia Saudita, Australia, Brasile, Cile, Cina e Hong Kong, Egitto, Emirati Arabi, Irlanda, Lussemburgo, Marocco, Messico, Monaco, Portogallo, Singapore, Svizzera, Taiwan, Turchia e USA.

Fondata nel 2018 e con sede a Chicago, Illinois, **North Square Investments** è una società d'investimento indipendente e multi-boutique dedicata a fornire al mercato strategie d'investimento attive differenziate. North Square ha un top management composto da professionisti esperti, un consiglio di amministrazione composto da veterani del settore ed è sostenuta da Estancia Capital Partners. Al 30 giugno 2025 North Square aveva oltre \$2,6 miliardi di patrimonio gestito in 13 fondi comuni, un fondo chiuso e un ETF. Con le partecipazioni di North Square (rispettivamente di maggioranza e di minoranza) nelle società a marchio CS McKee e Oak Ridge Investments, il patrimonio collettivo in gestione e consulenza ammontava a circa \$16,0 miliardi. Per saperne di più su North Square Investments, visitate il sito www.northsquareinvest.com.

Estancia è una società specializzata in private equity che investe in piccole-medie aziende che forniscono soluzioni *mission-critical* al sistema finanziario. I principi di Estancia hanno una storia di partnership di successo con i team di gestione per fornire capitale per facilitare lo sviluppo strategico delle società in portafoglio, compresi i *management buy-out* (MBO) da società finanziarie più grandi, le transizioni di proprietà privata/successione, le iniziative di crescita e i team *carve-out*. Per maggiori informazioni, visitate il sito www.estanciapartners.com.

Contatti - Azimut Holding S.p.A.

www.azimut-group.com

Investor Relations

Alex Soppera, Ph.D.
Tel. +39 02 8898 5671
E-mail: alex.soppera@azimut.it

Claudia Zolin
E-mail: claudia.zolin@azimut.it

Media Relations

Viviana Merotto
Tel. +39 338 74 96 248
E-mail: viviana.merotto@azimut.it

Maria Laura Sisti
Tel. +39 347 42 82 170
E-mail: sistimarialaura@gmail.com

