

Seminario - Private Equity

Course Presentation

Milano, Settembre 2023





INDICE

1. Presentazione del corso

2. Parte 1: Overview del mondo Private Equity
3. Parte 2: il Private Equity «On the Job»
4. Presentazione di RedFish

Informazioni Generali

- **14 Ore** suddivise in 7 lezioni da 2 Ore l'una (per un totale di **2 CFU**)
- Lezioni **interattive** e possibilità di **confronto**
- **Diversi Guest Lecturers**: esperti veterani del settore che approfondiranno argomenti presentati nel corso
- Esperienza «**hands-on**»
- Test di valutazione dell'apprendimento finale: gli studenti si divideranno in gruppi di 3/4 persone, e verrà fornito loro un **business case aziendale** per testare le competenze acquisite durante il corso.
- Il lavoro richiesto consiste in una **valutazione quantitativa e qualitativa dell'azienda simile ai test di ingresso per analisti delle principali società di private Equity**. Il lavoro consisterà nell'elaborazione di un foglio di calcolo e nella predisposizione di un documento Power Point di presentazione.

Informazioni Generali

- Paolo Pescetto ha esperienza sia nel settore del **private equity** che nella **gestione aziendale**
- Presidente di **Arkios Italy S.p.a.**, società specializzata in operazioni di M&A e Corporate Finance su PMI
- Ha gestito **oltre 50 operazioni** negli ultimi anni, principalmente nel segmento mid-market
- Ha ricoperto il ruolo di Manager in importanti società di consulenza strategica quali **Value Partners** (spin-off italiano di **McKinsey**) dal 2000 al 2006 come Senior Manager e **The Boston Consulting Group** (BCG) dal 1998 al 2000 come Associate, oltre ad aver seguito diverse operazioni di finanza straordinaria per **fondi di private equity e holding industriali**
- Ha fondato **RedFish**, uno dei principali player nazionali attivo nel mercato dei capitali a supporto delle piccole e medie aziende italiane.
- Laureato in Economia Aziendale all'**Università Bocconi** nel 1993, è stato **professore di strategia all'Università di Genova** dal 2000 al 2014 e **professore di strategia al MIP** (Master del Politecnico di Milano) dal 2006 al 2018
- Attualmente tiene lezioni di finanza all'**Università Bocconi** e al **Politecnico di Milano** come professore in ambito private equity e fondi alternativi, è Docente all'**Università Bicocca** del Seminario di Private Equity

Paolo Pescetto

Fondatore & Presidente
RedFish



Che cos'è il Private Equity?

Definizione di Private Equity

- Il private equity generalmente identifica un percorso di investimento/ricerca di capitali alternativo **al ricorso ai mercati pubblici dei capitali** (quotazione in Borsa).
- Purtroppo nella consuetudine moderna si parla del «Private Equity» identificando veicoli chiusi di raccolta di capitali (più propriamente detti OICR) e le loro attività di **investimento istituzionale in capitale di rischio di aziende non quotate** caratterizzate da un **elevato potenziale di sviluppo**. Nella realtà ci sono molteplici forme istituzionali che investono capitali privati, come i Club Deal, le Holding di investimento ed i Family Office che vengono spesso definiti in maniera residuale come «metodi Alternativi», ma che stanno rappresentando una sempre maggior presenza sul mercato.

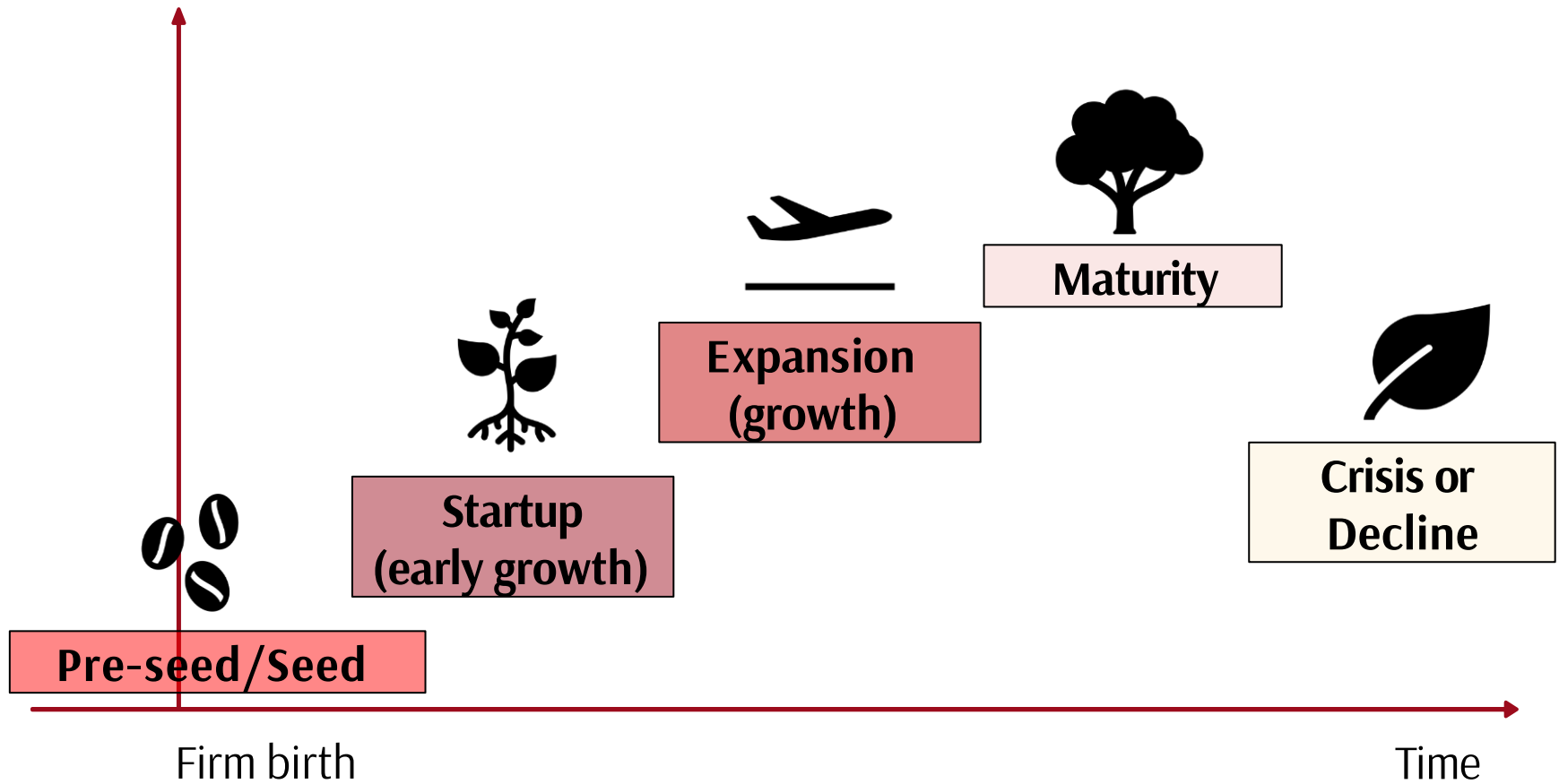
Private equity vs Venture capita

- In **America** il private equity ha una definizione ampia, il venture capital infatti è un cluster del private equity dedicato al finanziamento di startups ed aziende più rischiose
- In **Europa**, invece, tradizionalmente, il private equity e venture capital sono identificati come due cluster separati, distinti con due regolamentazione spesso separate (si identificano ad esempio forme societarie come incubatori, acceleratori, etc)

I razionali dietro l'intervento dei Private Equity:

- Un'azienda che ha **bisogno di denaro per crescere o un imprenditore che vende**.
- Le azioni (in alcuni casi anche strumenti di debito) sono quindi acquistate da un investitore professionale
- Il flusso di denaro si muoverà dall'investitore professionale alla società/imprenditore e l'investitore professionale diventerà così **nuovo azionista della società (minoranza, maggioranza o totalitario)**
- l'obiettivo dell'investitore professionale sarà quello di **creare profitto con una plusvalenza**, cioè uscendo dall'investimento vendendo le azioni sul mercato (IPO) o ad altri investitori professionali o industriali.

Le fasi di un'azienda e le rispettive asset class



Le fasi del processo di investimento del Private Equity



- **Stage 1:** Fundraising
- **Stage 2:** Investimento (screening, selezione, negoziazione, due diligence, portfolio)
- **Stage 3:** Aggiungere e creare valore (ex: crescita, monitoraggio)
- **Stage 4:** Exit



INDICE

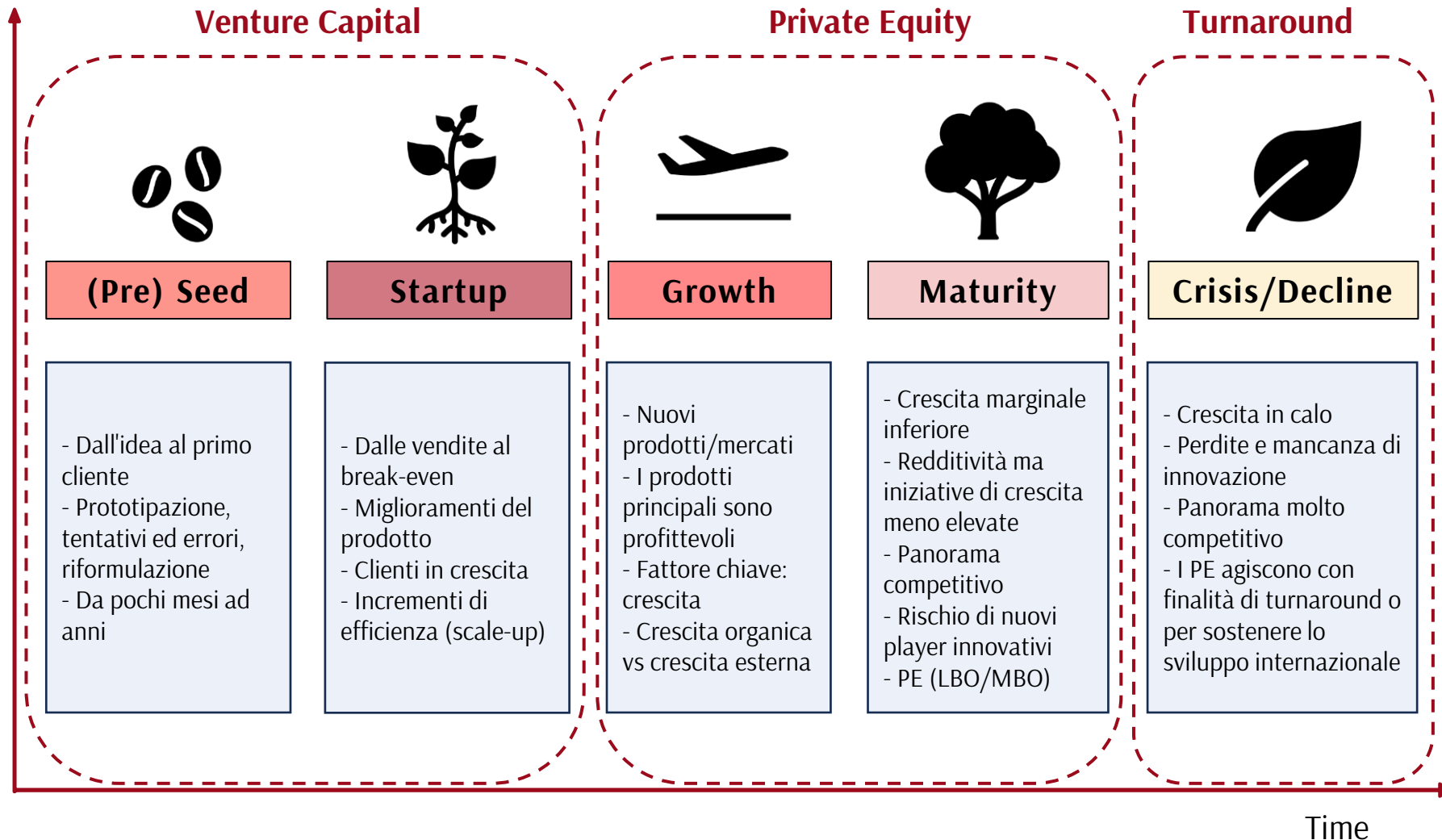
1. Presentazione del corso

2. Parte 1: Overview del mondo Private Equity

3. Parte 2: il Private Equity «On the Job»

4. Presentazione di RedFish

LEZIONE 1: INQUADRAMENTO GENERALE DEL PE



LEZIONE 1: FIGURE PROFESSIONALI E KPI

Ruoli Chiavi nel Private Equity e Rispettive Responsabilità

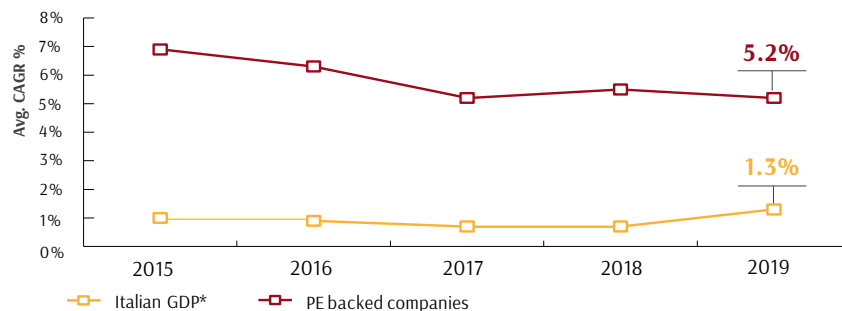
Percentuale dedizione tempo per area di competenza

		Area di competenza	Junior Analyst	Analyst	Senior Analyst	Associate	Senior Associate	Investment Manager	Portfolio Manager	Partner
Generano revenues	}	1. Attività progettuali: Presentazioni Consulenza Partecipate, M&A Advisory	80%	70%	50%	40%	30%	20%	20%	10%
		2. Relazioni: Gestione della relazione con investitori e partecipate	-	5%	15%	15%	15%	20%	50%	30%
Generano revenues	}	3. Business Development Scouting Target Analisi e Ricerche Due Diligence	20%	25%	30%	35%	35%	20%	10%	10%
		4. Fund Raising e Negoziazioni: Ricerca Investitori Strutturazione Deal Negoziazione Deal	-	-	-	5%	10%	30%	10%	40%
		5. Attività Interne Comitato investimenti Investor relations Processi HR	-	-	5%	5%	10%	10%	10%	10%

LEZIONE 2: IL PE COME DRIVER DI CRESCITA

- Negli ultimi tre anni le società di proprietà del Private Equity mostrano un andamento stabile in termini di CAGR% medio dei ricavi e un trend crescente in termini di tasso di crescita dell'occupazione, mantenendo una performance superiore rispetto al mercato italiano

- Trend of PE backed companies revenues vs Italian GDP

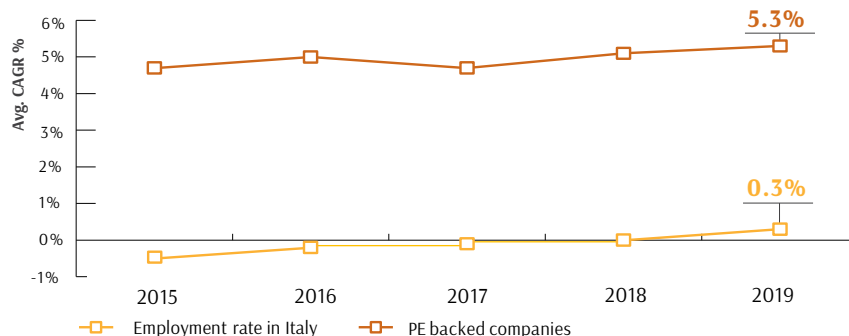


Source: ISTAT, AIFI and PwC analysis - (*) GDP CAGR % referred to the period 2009-2019

Dopo una progressiva riduzione nel periodo 2015-2017, la crescita dei ricavi delle società di Private Equity si stabilizza intorno 5,2-5,5% negli ultimi tre periodi, rimanendo superiore rispetto al PIL nazionale.

Nel 2019 il PIL italiano mostra un lieve incremento rispetto agli anni precedenti, attestandosi all'1,3% (+0,6% vs 2017-2018), che rimane comunque inferiore di circa 4 ppt rispetto all'andamento dei ricavi delle società del portafoglio PE.

- Trend of PE backed companies employment growth rate vs employment growth rate in Italy



Source: ISTAT, AIFI and PwC analysis

Negli ultimi cinque anni il tasso di crescita dell'occupazione in Italia mostra un trend in aumento, raggiungendo per la prima volta nel 2019 un tasso di crescita positivo (0,3%).

Il tasso di crescita dell'occupazione nelle società sostenute da Private Equity ha confermato il trend positivo degli ultimi 5 anni con un tasso superiore rispetto a quello nazionale, costantemente a circa +5%.

LEZIONE 2: LE TIPOLOGIE DI OPERATORI NEL PE

- Nel mondo del Private esistono **vari «player» con caratteristiche estremamente diverse tra loro**, per struttura organizzativa e finanziaria, tipologia di investitori, modalità di investimento
- Tutti questi player sono però **accumunati dall'oggetto dell'investimento**, ossia la possibilità di **investire in asset privati** (come equity e credito) o **asset alternativi** (asset reali, hedge funds, valute, commodities etc)
- Tra i principali modelli organizzativi troviamo:
 - **SGR** (Società di Gestione del Risparmio): istituto di intermediazione finanziaria che svolge attività di gestione e promozione di fondi comuni di investimento, fondi chiusi con un periodo di investimento di 10 anni dedicati ad asset alternativi, Private Equity e Private Debt
 - **SICAF** (società di investimento a capitale fisso): società per azioni a capitale fisso con la funzione di intermediazione finanziaria ed avente per oggetto esclusivo l'investimento collettivo del patrimonio raccolto da tali azioni
 - **SICAV** (società di investimento a capitale variabile): svolge, sotto forma di S.p.a., attività continua di offerta pubblica di titoli azionari, allo scopo di investire in valori mobiliari il patrimonio collettivo in tal modo raccolto (lo scopo è lo stesso della SICAF, si differenzia dal fatto che il capitale è variabile). Rispetto all'SGR, l'investitore acquista non quote di partecipazione del fondo, bensì titoli azionari emessi dalla SICAV, divenendone pertanto socio con diritto di voto
 - **PIR** (piani di risparmio individuali): strumento di investimento dedicato esclusivamente a persone fisiche al di fuori dell'esercizio di impresa per il quale è stato previsto un particolare regime fiscale agevolato
 - **ELTIF** (European Long-Term Investment Fund): sono fondi comuni d'investimento chiusi a livello Europeo, alternativi e armonizzati tra i vari stati, il cui capitale deve essere investito per almeno il 70% in strumenti finanziari (azioni o obbligazioni) emessi da imprese europee, quotate e non, di piccola e media dimensione
 - **Holding** (S.p.a.): consente ai propri soci di remunerare il capitale attraverso l'eventuale distribuzione dei dividendi e grazie anche all'IPO di avere una valutazione di mercato riflessa nel valore azionario; questa struttura permette di non dover prevedere la cessione delle partecipate della Holding attraverso exit programmate (al contrario degli SGR)

LEZIONE 3: GLI STRUMENTI DI APPORTO NEL PE

- Le tipologie di apporto di capitale nel Private Equity sono sostanzialmente tre, categorizzate sulla base della tipologia di strumento utilizzato: **aumento di capitale, acquisto quote, investimento ibrido**

1

Aumento di capitale

In gergo AUCAP, è un'operazione straordinaria in cui viene effettuato un **incremento del capitale sociale** (e dunque del patrimonio netto) all'interno di una società, **solitamente per effettuare operazioni di espansione e acquisizione**. Tale operazione può essere effettuata o incrementando il numero di azioni della società, o incrementando il valore nominale di essa



2

Acquisto quote

In questo caso l'investitore **compra direttamente una porzione delle quote dai soci esistenti**, i quali cedono la loro partecipazione in cambio di cash o altri asset (tra cui anche quote della società acquirente). **In questa categoria consideriamo anche le operazioni di LBO**, ossia di acquisto quote con leva (i.e. debito).



3

Investimento ibrido

In questo caso l'investitore entra prima con **uno strumento di debito** (come convertendo, convertibile etc) **che, dopo un periodo di tempo prefissato** (o dopo l'eventualità di un determinato evento – come un IPO), **si trasformerà in equity** (se è convertendo si trasformerà automaticamente, se è convertibile si trasformerà solo se richiesto)



LEZIONE 3: CASE STUDY DI DEAL VALUATION

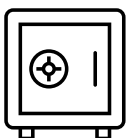
DEAL VALUATION



Enterprise Value

~11,8 M

Calcolato sull'EBITDA adjusted 2021



PFN adjusted al closing

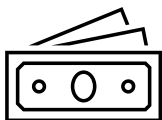
~(0,4) M



Equity Value

~12,2 M

FONTI DI FINANZIAMENTO PER ACQUISTO 65%



Acquisition financing

~3,5 M

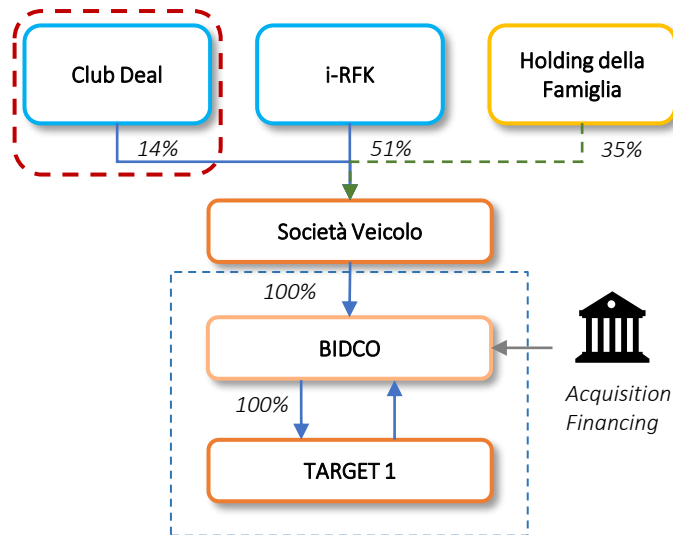
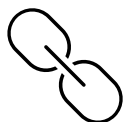
Vendor loan

~1 M

Equity

~3,9 M

Calcolato sulla base degli accordi sottoscritti in sede di signing circa la valorizzazione del conferimento da parte della famiglia e della nuova PFN Adjusted compresa di Acquisition financing e Vendor loan.



Al **Club Deal** viene riservata una percentuale fino al **14% dell'operazione** per cui è richiesto un **ammontare complessivo di equity fino a € ~857k** (100€k danno diritto a circa l'1,63% del capitale)

Al Club Deal vengono assegnate quote di categoria B prive di diritto di voto ma con medesimi diritti patrimoniali delle quote di categoria A

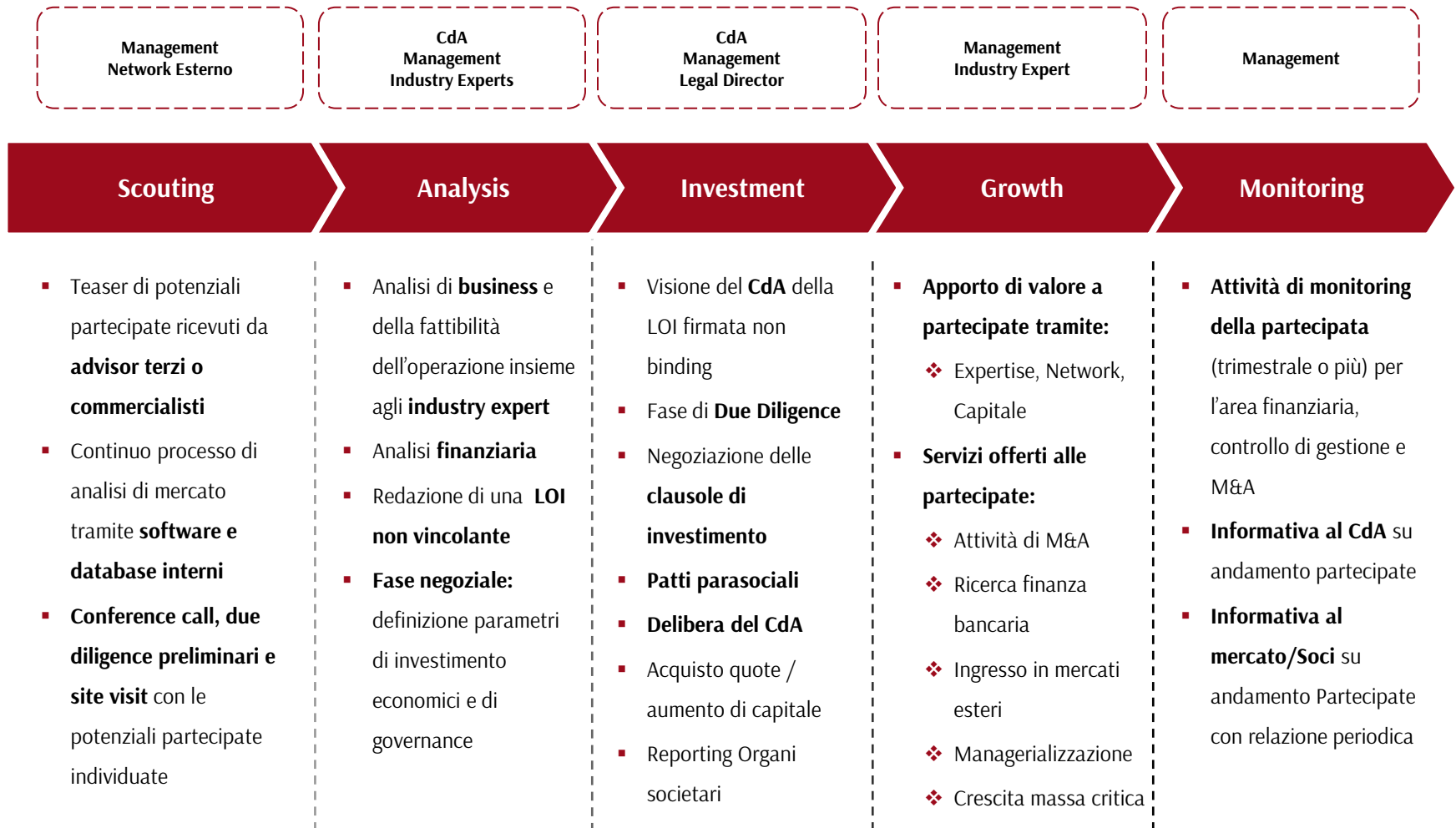
La governance dei veicoli sarà espressa attraverso un CdA di 3 componenti, di cui 2 di nomina i-RFK e 1 di nomina dei Soci attuali di «Target 1»



INDICE

1. Presentazione del corso
2. Parte 1: Overview del mondo Private Equity
- 3. Parte 2: il Private Equity «On the Job»**
4. Presentazione di RedFish

LEZIONE 4: IL PROCESSO D'INVESTIMENTO



LEZIONE 4: ANALISI METODOLOGICA DI RICERCA DELLE TARGET

- L'analisi metodologica si svolge tramite l'ausilio di **information providers** e **software di business intelligence** come **Aida** (focus sul aziende non quotate suolo Nazionale) o **Orbis** (focus su aziende non quotate a livello Europeo/Internazionale)
- Nella tabella sotto troviamo un esempio di «outlook» di una ricerca di mercato su AIDA, **filtrata attraverso alcuni parametri di valutazione**, come: **indicatori finanziari** (Totale valore della produzione, EBTDA/Vendite), **locazione geografica**, **Codice Ateco** (codice di classificazione merceologica standardizzato su scala nazionale), etc
- Il software prende gli input inseriti come parametri e ritorna come **output una ricerca booleana**, i.e. una lista di aziende che rispecchiano tutti questi parametri contemporaneamente. Si riporta qui di seguito un esempio di ricerca:

Nome prodotto		Aida	Risultato della ricerca	Risultato della ricerca
1.	TOT. VAL. DELLA PRODUZIONE (migl EUR): Ultimo anno disponibile, min=4.000, max=10.000		59.820	59.820
2.	EBITDA/Vendite (%) : Ultimo anno disponibile, min=25		352.706	5.081
3.	Regione, provincia, comune : 01 - Piemonte, 02 - Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste, 03 - Lombardia, 04 - Trentino-Alto Adige/Südtirol, 05 - Veneto, 06 - Friuli-Venezia Giulia, 07 - Liguria, 08 - Emilia-Romagna, 09 - Toscana, 10 - Umbria, 11 - Marche, 12 - Lazio		1.617.818	4432
4.	ATECO : 21 - Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparate farmaceutici, 265 - Fabbricazione di strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione; orologi, 266 - Fabbricazione di strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche, 33 - Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature, 62 - Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse, 63 - Attività dei servizi d'informazione e altri servizi informatici, 702 - Attività di consulenza gestionale, 71 - Attività degli studi di architettura e d'ingegneria; collaudi ed analisi tecniche, 72 - Ricerca scientifica e sviluppo, 73 - Pubblicità e ricerche di mercato, 74 - Altre attività professionali, scientifiche e tecniche, 75 - Servizi veterinari, 80 - Servizi di vigilanza e investigazione, 81 - Attività di servizi per edifici e paesaggio, 85 - Istruzione, 86 - Assistenza sanitaria, 87 - Servizi di assistenza sociale residenziale, 88 - Assistenza sociale non residenziale, 90 - Attività creative, artistiche e di intrattenimento, 96 - Altre attività di servizi per la persona		406.175	610
Ricerche Booleane : 1 E 2 E 3 E 4				
			Totale	610

LEZIONE 5: METODI DI VALUTAZIONE AZIENDALE

Approccio generale e metodi specifici

- 3 filosofie principali per valutare un'azienda (o qualsiasi asset)

Income approach

- Valore = il **valore attuale** di tutti i **benefici futuri**
- Includere fattori di rischio e mantenere una visione a lungo termine
- Esclude i benefici passati e lo stato patrimoniale attuale

**Equity research o
analisi fondamentali**

Market approach

- Valore degli **asset comparabili** rispetto ad un **driver** = Valore del mio asset rispetto al mio driver
- Presuppone che ci siano prezzi di mercato di asset comparabili

Stock market o M&A

Cost approach

- Valore di tutte le **singole voci dello stato patrimoniale**
- Ogni voce viene rivalutata alle condizioni attuali

Going concern o liquidation

- La due diligence (DD) è un **processo di investigazione e di raccolta dati e informazioni** circa l'oggetto di una trattativa (nel caso di un Private Equity una società), con l'ultimo **scopo di individuare una valutazione analitica della società** annessa, ed **identificare tutti i rischi e problemi** annessi ad un'eventuale transazione
- In generale i dati raccolti nel processo di DD andranno a riguardare la struttura societaria ed organizzativa, il business model, il «framing» di mercato, le caratteristiche legali e finanziarie della società (ex: riclassifica dei bilanci ed identificazione di trend),...
- Sotto possiamo trovare un esempio pratico **estrapolato da un reale processo di due diligence**, in cui vengono analizzati e commentati i ricavi di «Target 2», azienda attiva nel Piping e nelle Carpenterie dei treni

- ✓ Al 2021, la BU della Carpenteria («Carpenterie» + «Carpenterie Hitachi») costituisce il 64% del fatturato totale, che in valore assoluto equivale a c.ca € 10,8 M. La seconda BU per peso sul fatturato totale è la BU Piping con il 36%, c.ca € 6,0 M. Il restante 1% è rappresentato da Altro.
- ✓ Allo stato attuale non sono previsti ampliamenti di Business Unit nel modello di Business di «Target 2».
- ✓ Una linea di sviluppo potrebbe essere quella di iniziare ad effettuare lavorazioni meccaniche di carpenteria pesante su rolling stock ma comporterebbe diversi investimenti per aggredire un mercato dalle marginalità implicite meno interessanti

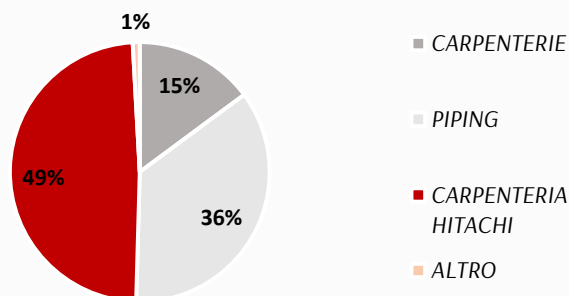
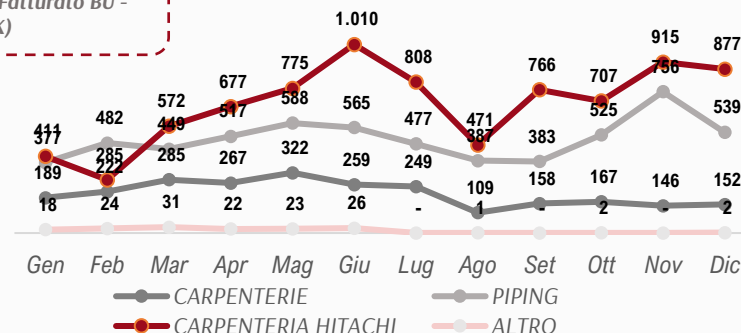


Grafico 1 – Breakdown Fatturato per BU in % - 2021

Grafico 2 – Andamento mensile Fatturato BU - 2021 (€K)



- A seguito dell'analisi sulla stagionalità del fatturato non sono emerse particolari criticità in quanto sono condizionate dalla pandemia da Covid19, a regime ordinario sono invece presenti dei periodi dell'anno di forte attività principalmente Giugno e Novembre più Dicembre
- Il mese di Agosto e Gennaio sono per natura i mesi di minore attività in termini di fatturato, non essendo generalmente previste importanti consegne di prodotti finiti
- A trainare le consegne sono rispettivamente le richieste dei clienti finali degli OEMs e i piani di assemblaggio degli OEMs stessi con generalmente vengono scadenzati con oltre 6 mesi di anticipo garantendo una corretta gestione del sourcing e della produzione per «Target 2»

LEZIONE 6: STRATEGIE PER CREARE VALORE

- I fondi private equity offrono servizi a valore aggiunto alle proprie partecipate, supportandole nel processo di crescita e di espansione.
- I principali servizi offerti sono quelli di M&A & IPO, Strategic and Financial Advisory, Controllo di Gestione e Debt & Equity Advisory

M&A & IPO

- **Sell side:** affiancamento alle partecipate durante l'intero processo di cessione delle quote societarie
- **Buy side:** supporto nella ricerca e finalizzazione di opportunità di investimento
- **IPO advisory**

Esempi partecipate Redfish



websolute



Strategic Financial Advisory

- **Analisi delle opportunità di mercato** e dei relativi fabbisogni economico - finanziari per la massimizzazione della value creation
- Formalizzazione della strategia all'interno di un **Business plan** e di un **Information Memorandum** da utilizzare sia internamente che nei rapporti con gli stakeholders

Esempi partecipate Redfish



MAGILLA



Controllo di gestione

- **Attività di budgeting** economico - finanziari per definire nel dettaglio il piano d'azione a breve termine
- **Controllo infrannuale** dell'andamento della società actual to forecast e definizione di eventuali azioni correttive
- **Attività di reportistica** verso il management

Esempi partecipate Redfish



REDRAION®



Debt & Equity Advisory

- Supporto nella **raccolta di capitale di debito**
- **Ottimizzazione della struttura finanziaria** del progetto e selezione della miglior controparte, compatibilmente con gli obiettivi del piano economico finanziario
- **Supporto nella raccolta di Equity** e/o nel lancio della campagna di Equity Crowdfunding

Esempi partecipate Redfish



LEZIONE 6: STRATEGIE PER CREARE VALORE: FOCUS M&A

Crescita Organica vs Crescita Inorganica

- ✓ Di norma è **più costoso costruire che acquistare**: tramite le operazioni di M&A è possibile generare sinergie di **ricavo e/o di costo** a fronte di un investimento iniziale
- ✓ I private equity puntano a garantire crescita alle proprie partecipate per vie esterne, tramite **progetti di aggregazione / Add-on**

Dalla teoria al
"mondo reale"

A quali problemi l'M&A funge da soluzione?

Facilitare l'ingresso in nuovi mercati

Incrementare la propria quota di mercato

Espandere la gamma di servizi / prodotti offerti

Incrementare il Know how aziendale e il livello di innovazione

Creare economie di scale ed efficientare la struttura di costi

LEZIONE 7: TIPOLOGIE DI EXIT

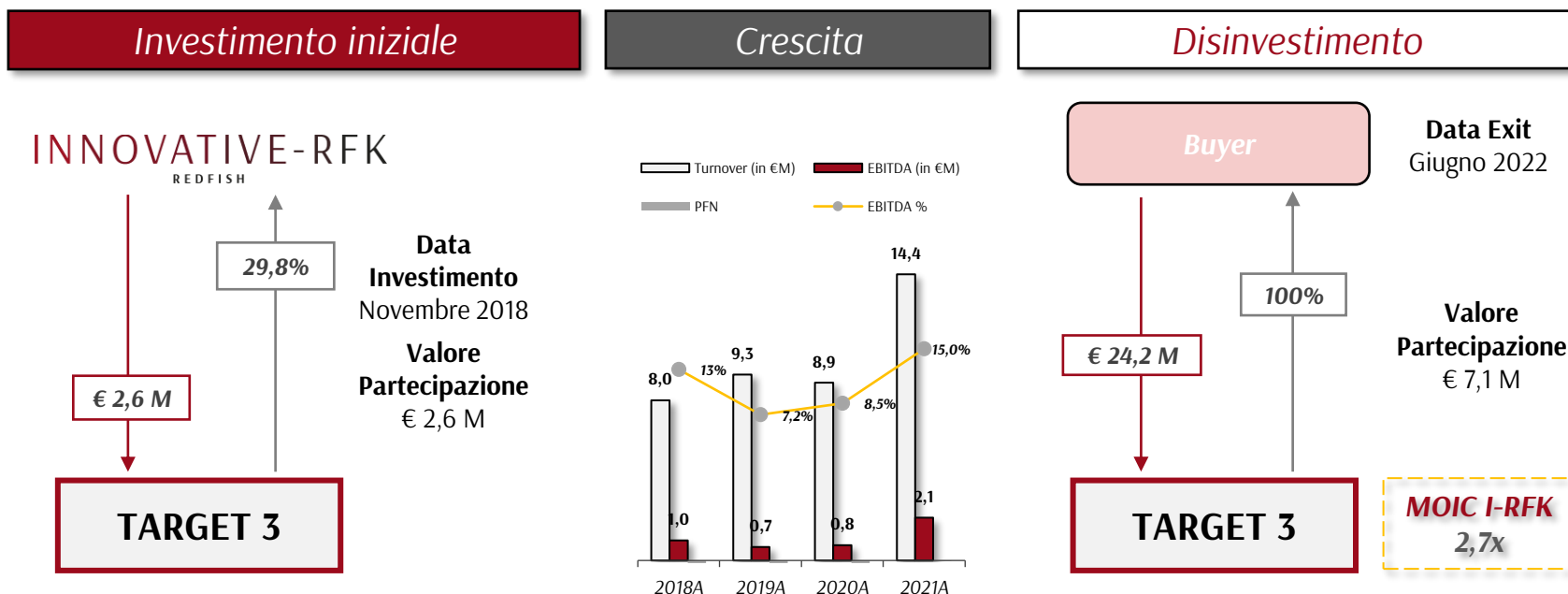
- L'Exit riguarda la **decisione di vendere la partecipazione** al fine di ottenere il valore aggiunto creato attraverso l'investimento, la gestione ed il monitoraggio dell'impresa
- Ciò significa che l'uscita ha una doppia prospettiva, mentre **l'IRR dell'investimento deve essere coordinato** con obiettivi e vincoli provenienti dall'intero portafoglio
- Più in particolare, l'Exit deve essere coordinata con:
 - Le regole e i **covenant specifici** dell'investimento
 - L'opportunità di tempistica guidata dal business dell'azienda
 - L'opportunità di tempistica guidata dal mercato finanziario
 - Il requisito patrimoniale e i **vincoli di prezzo**
 - I vincoli derivanti dalla vita residua del veicolo da investire e dall'obiettivo IRR finale
 - Il **track record** di uscita dal portafoglio
- Al giorno d'oggi, le **tipiche strategie di exit** rilevanti sul mercato sono le seguenti:
 - **Buy back**
 - **Trade sale (ad un'altra azienda)**
 - **IPO o vendita post IPO**
 - **Vendita ad altri operatori nel Private Equity**
 - **Write off**
- In molti investimenti l'accordo per l'exit non è **definito ex ante**, ma è solo lo sviluppo dell'investimento stesso che determina la scelta di una strategia di uscita



LEZIONE 7: CASE STUDY – EXIT «TARGET 3»

Case study RedFish (I-RFK) - Exit con plusvalenza di oltre € 4,5M (MOIC 2,7x)

- Nel **Novembre 2018**, I-RFK ha acquisito una quota di «Target 3», un'azienda italiana che sviluppa e produce strumenti medici dedicati alla diagnostica audiologica e alla video-endoscopia, arrivandone a detenere il **29,8%** investendo **€ 2,6 M**
- Nel periodo 2018 - 2021 «Target 3» è riuscita ad incrementare il proprio fatturato dell' **80%** e più che raddoppiare l'EBITDA (+**110%**), grazie anche al supporto di i-RFK
- I-RFK ha venduto l'intera posizione che deteneva in «Target 3» a **Giugno 2022** per **€ 7,1 M**, realizzando un **IRR del 33%** (MOIC: 2,7x)
- I-RFK ha supportato la società con una pianificata attività di **controllo di gestione** e ha avuto un ruolo attivo anche nella finalizzazione dell'**operazione di acquisizione** di un'azienda target e nella **gestione della exit**





INDICE

1. Presentazione del corso
2. Parte 1: Overview del mondo Private Equity
3. Parte 2: il Private Equity «On the Job»

4. Presentazione di RedFish

PRESENTAZIONE DI REDFISH COMPANY OVERVIEW

- **Redfish** è uno dei principali player nazionali attivo nel mercato dei capitali a supporto delle piccole e medie aziende italiane. In particolare il gruppo offre sia servizi di investment banking e financial advisory alle PMI, sia prodotti di investimento strutturati per veicolare gli investimenti privati nell'economia reale del paese

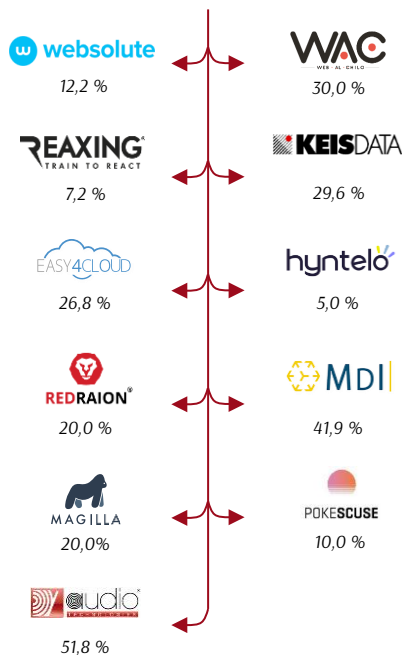
Paolo Pescetto

Andrea Rossotti

REDFISH

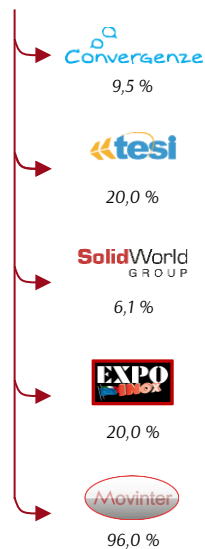
INNOVATIVE-RFK REDFISH

AUM* ~21 m



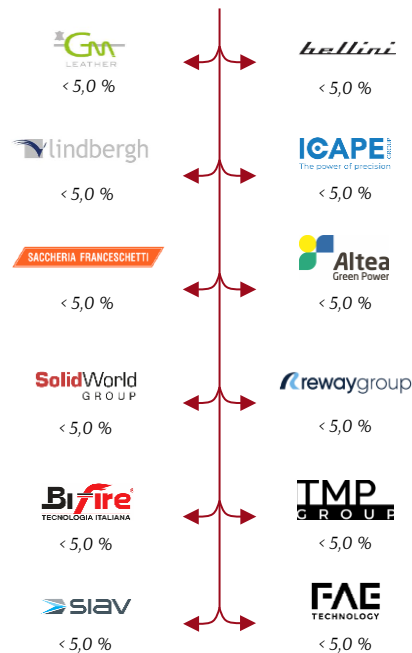
REDFISH LONGTERM CAPITAL

AUM ~30 m



REDFISH LISTING PARTNERS

AUM ~10 m



Altri Veicoli di Investimento

AUM ~10 m

REDFISH
REAL ESTATE

REDFISH
PIR ALTERNATIVO

REDFISH
4 ART

* Market cap al 14/06/2023

PRESENTAZIONE DI REDFISH REDFISH LONGTERM CAPITAL S.P.A

1. Company Overview

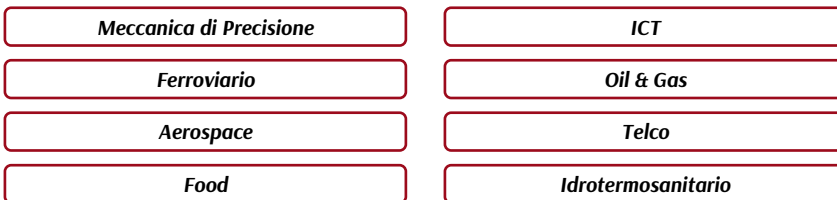
- Red Fish Long Term Capital S.p.A. è una **Holding di Partecipazioni Industriali quotata sull'EGM** dal 2023 e specializzata in acquisizioni di **PMI Italiane a conduzione familiare**
- Aziende Target:** aziende mature (EBITDA > 2M€) in ricerca di nuova crescita
- Modalità di investimento:** minoranze qualificate & operazioni di maggioranza
- Value Added Services:** M&A e Debt advisory, controllo di gestione, managerializzazione

2. Portfolio Overview

(Dati al 2022)

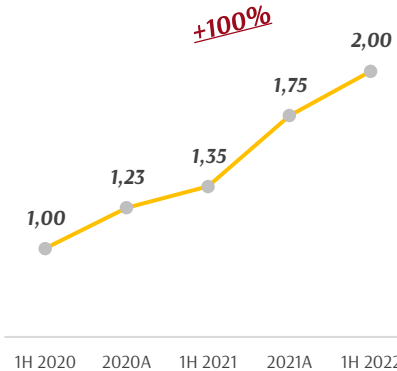


3. Focus Settoriale

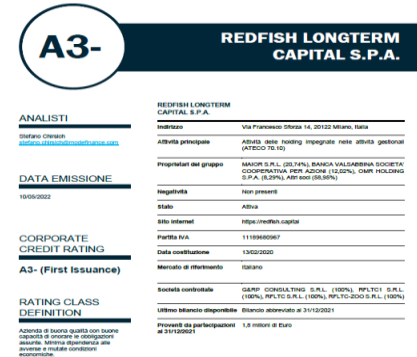


Performance

● Valore Azione

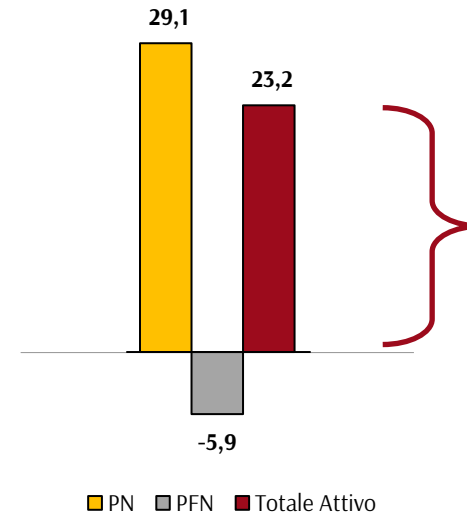


Rating

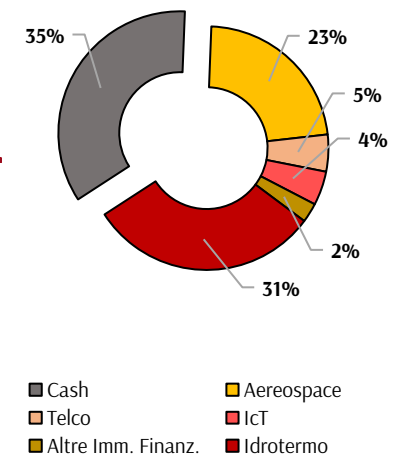


modefinance

Bilancio FY22 (Data in €M)



Composizione Attivo FY22



PRESENTAZIONE DI REDFISH INNOVATIVE RFK S.P.A

1. Company Overview

- Innovative-RFK è una **Holding di Partecipazioni Industriali** quotata sul segmento **Access** di **Euronext Paris** dal 2019 e specializzata in acquisizioni di **PMI Innovative**
- Aziende Target:** Aziende con Ebitda dai 500k€ a 3M€
- Modalità di investimento:** minoranze qualificate o maggioranze con ticket medio di 1-3M€
- Value Added Services:** M&A e Debt advisory, controllo di gestione, managerializzazione

2. Portfolio Overview

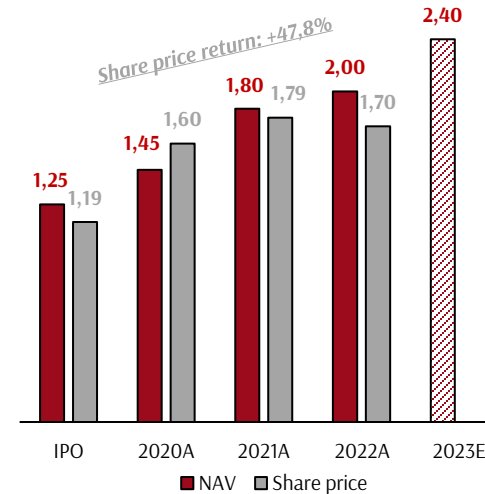
(Dati al 2022)

websolute	VdP: 22,8 M€ EBITDA: 2,6 M€	WAG	VdP: 5,2 M€ EBITDA: 0,7 M€
MAGILLA	VdP: 2,6 M€ EBITDA: 0,4 M€	REAXING	VdP: 6,4 M€ EBITDA: 0,4 M€
POKESCUSE	VdP: 9,5 M€ EBITDA: n.d.	EASY4CLOUD	VdP: 2,0 M€ EBITDA: 0,7 M€
hyntelo	VdP: 6,3 M€ EBITDA: 1,7 M€	MDI	F.E*: 12,6 M€ EBT: 0,4 M€
REDRAION	VdP: 2,2 M€ EBITDA: 0,4 M€	KEISDATA	VdP: 1 M€ EBITDA: 0,3 M€
audio	VdP: 3,7 M€ EBITDA: 1,3 M€		

3. Focus Settoriale

Made in Italy	Pharma
Industria 4.0	Infrastrutture FTTH

Performance



Rating

[RESTRICTED USE ONLY] **B1+** (first issuance) **moderfinance**

2 Informazioni Generali

INNOVATIVE-RFK S.P.A.

Indirizzo	Via Sforza Francesco 14, 20122 Milano (MI), Italia
Attività principale	NACE 6420 - Attività delle società di partecipazione (holding)
Forma giuridica	Società per azioni
Quotata	La società è quotata su Euronext Access dal 27 dicembre 2019 (ticker code MLRF)
Negatività	Non rilevate
Sito Internet	https://www.innovative-rfk.it/
Partita IVA	10095550962
Data costituzione	02/11/2017
Mercato di riferimento	Italia
Fatturato ordinario al 31/12/2019	95 mila euro

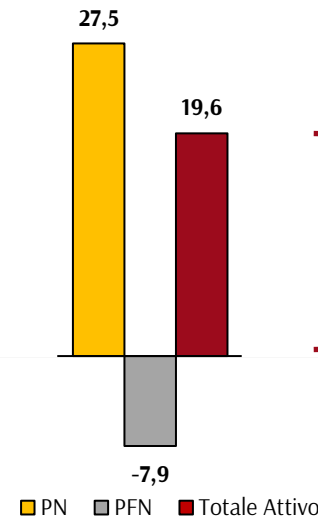
B1+ (first issuance)

MODEFINANCE CORPORATE CREDIT RATING

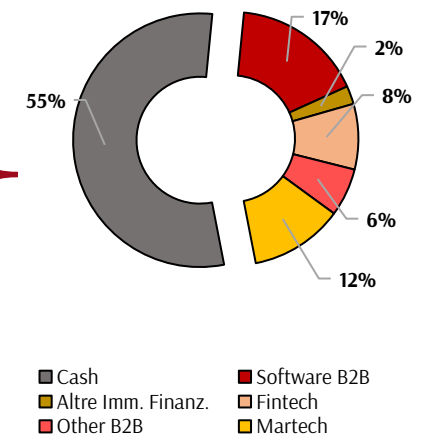
Alcune di media qualità con inadeguate capacità di onorare le obbligazioni assunte. Avverse condizioni economiche o mutate gestioni amministrative possono impattare sulle capacità di ripagare il debito.

MODEFINANCE RATING CLASS DEFINITION

Bilancio FY22 (Data in €M)



Composizione Attivo FY22



PRESENTAZIONE DI REDFISH

REDFISH LISTING PARTNERS

1. Company Overview

- **Start up innovativa** che investe in società di piccola capitalizzazione integrando l'expertise maturata nel **Private Equity** con strumenti di **quant investing**
- **Focus di investimento:** azionario italiano small cap quotato o in corso di IPO
- **Software AI proprietario:** individuazione dei mispricing su prezzi pre-IPO dei segmenti small-mid cap

2. Portfolio Overview

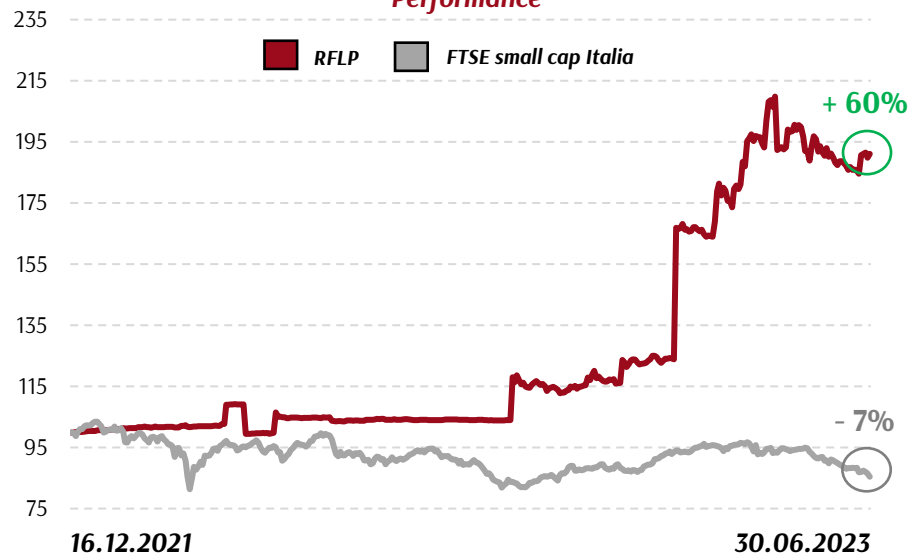
(Dati al 2022)

	VdP: € 6,4 M EBITDA: € 2,4 M		VdP: € 11,6 M EBITDA: € 1,8 M
	VdP: € 22,7 M EBITDA: € 2,8 M		VdP: € 42 M EBITDA: € 8,8 M
	VdP: € 16,7 M EBITDA: € 6,2 M		VdP: € 219,6 M EBITDA: € 14,5 M
	VdP: € 91 M EBITDA: € 16,2 M		VdP: € 40,8 M EBITDA: € 5 M
	VdP: € 57,7 M EBITDA: € 3,8 M		VdP: € 32,5 M EBITDA: € 5,9 M
	VdP: € 39,4 M EBITDA: € 3,9 M		VdP: € 23,2 M EBITDA: € 2,4 M

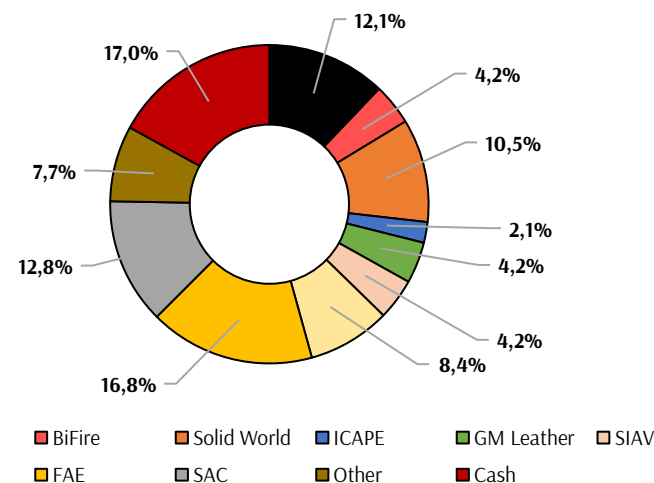
3. Focus Settoriale

Energy	Luxury
IoT	Semiconductors
Industrials	Renewables

Performance



Portfolio Composition



Grazie per l'attenzione!

Paolo Pescetto

paolo.pescetto@redfishkapital.it

