

# Tipologie di operatori sul Private Market

---

*Milano, Novembre 2025*



# 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



# PRESENTAZIONE

## Informazioni Generali

- Thomas Avolio ha esperienza sia nel settore del **Private Equity** che nell' **Asset Management**
- Deputy CEO di **Red Fish Listing Partner**, holding del gruppo Red Fish dedicata agli investimenti in **Pre-IPO**
- Ha ricoperto il ruolo di **Analyst in Caceis Bank a Lussemburgo**, **Caceis Bank** è il gruppo bancario di **asset servicing** di **Crédit Agricole** e **Santander**, dedicato a gestori patrimoniali, compagnie di assicurazione, fondi pensione, banche, broker e clienti corporate, con **3,9 trilioni** di euro di **asset in amministrazione**.

### Thomas Avolio

Deputy Ceo  
RedFish Listing Partners



### Istruzione

#### Università Carlo Cattaneo LIUC Milan (Italy)

MSc: Banks, Markets and Finance 09/2018 – 10/2020

- Relevant Coursework: Derivatives, Advance Corporate Finance, Asset Management, Financial Risk Manag.

#### Audencia Business School Nantes (France)

MSc Exchange Semester Program: Grand École 09/2019 – 01/2020

- Relevant Coursework: Management Control, Quantitative Finance, Financial Analysis, Business Simulation

#### Università degli Studi di Genova Genoa (Italy)

BSc: Business Economics – Finance 09/2014 – 06/2018

- Relevant Coursework: Econometrics, Financial Institutions and Markets, Asset Pricing, Banking Regulation



# INDICE

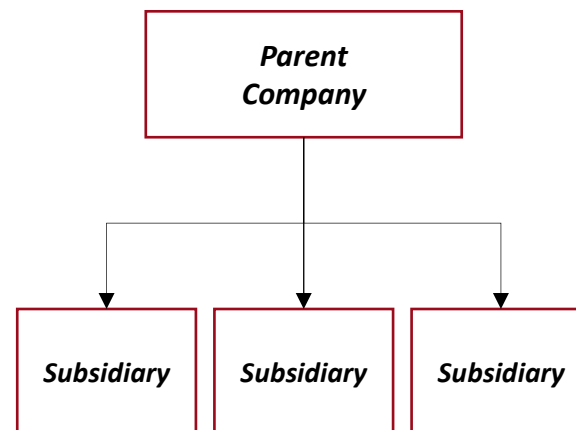
- 1. Tipologie di Operatori sul Private Market**
2. Il Private Equity a sostegno delle PMI




# Le Tipologie Di Operatori Nel Private Equity

- 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:
  - **Holding (S.p.a.):**
    - Società finanziaria che detiene **partecipazioni o quote di altre società controllate** sulle quali esercita un'attività direttiva e di gestione del capitale
    - Tale struttura consente ai soci di remunerare gli investitori attraverso **l'eventuale distribuzione dei dividendi ed evitare di dover prevedere la cessione delle partecipate della Holding attraverso exit programmate**, cosa che invece accade in fondi chiusi come le SGR, Eltif, Sicaf etc
  - **Club Deal:**
    - Sono dei **sindacati di investimento tra persone fisiche e family offices** rientranti fra i HNWI (High Net Worth Individuals), i quali riuniscono i loro capitali in veicoli (tipicamente srl costituite ad hoc) al fine di investire in una singola impresa, con l'investimento che viene individuato e gestito da un **manager del club deal** che solitamente è anch'esso un investitore
    - Essi presentano spesso **strutture chiuse**, con l'obbligo di disinvestire il capitale e remunerare gli investitore del club deal dopo un determinato intervallo di tempo attraverso la cessione della società target
  - **Fondi (SGR, Eltif, Sicaf, etc.):**
    - Una SGR è un Istituto di diritto italiano per l'intermediazione finanziaria che svolge **attività di gestione e promozione di fondi chiusi con un periodo di investimento di circa 10 anni** dedicati ad asset alternativi fra cui Private Equity e Private Debt

# 1. Holding Di Investimento

- Benchè l'attività svolta dai 3 tipi di operatori citati in precedenza siano simili (raccolta di capitale al fine acquisire Aziende per supportarne lo sviluppo), la struttura delle Holding consente di remunerare gli investitori attraverso la **distribuzione dei dividendi** generati dalle partecipate, **evitando** inoltre di dover prevedere la **cessione delle società attraverso exit programmate**
- Non avendo limiti temporali che forzano il disinvestimento, le Holding sono quindi in grado di **sostenere le aziende in cui investono per un orizzonte temporale di lunga durata**, permettendo così di generare forte continuità a livello societario
- Le Holding prevedono la formazione di una **struttura piramidale**, al cui vertice è posta **la società madre o capogruppo** (chiamata anche Parent Company) e al di sotto di essa si trovano le società controllate (chiamate anche Subsidiary)



	 <b>Holding Period Partecipate</b>	 <b>Liquidabilità azioni dei Soci e AuCap</b>	 <b>Settori e Partecipate</b>	 <b>Tipologia operazioni</b>	 <b>Vigilanza/ Autorizzazioni</b>
<b>Holding</b>	Lungo periodo senza Exit pre determinate	AuCap chiamato dal CDA ed approvato dai soci	Lo statuto identifica i settori	Statuto identifica Minoranze / Maggioranze o Debito	N.A.
<b>Club Deal</b>	3/ 5 anni con possibile exit pre determinata	Solo con cessione partecipazione	Mono Target	Minoranza o Maggioranza	N.A.
<b>Fondi/ OICR</b>	5/10 anni con Exit pre-determinata	No AuCap, fondo chiuso a chiamata con rimborso a scadenza	Lo statuto identifica i settori	Statuto identifica Minoranze / Maggioranze o Debito	Banca d'Italia e Consob



## 1. Holding Di Investimento – Redfish Long Term Capital (1/3)

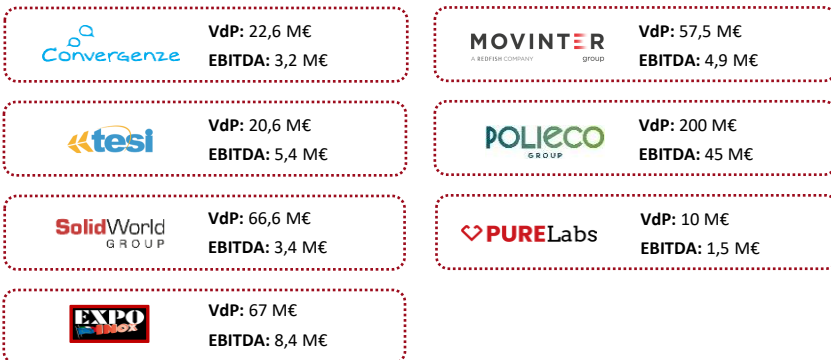
## REDFISH LONG TERM CAPITAL

## 1. Company Overview

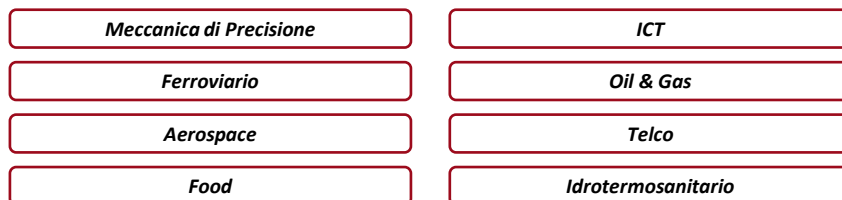
- Red Fish Long Term Capital S.p.A. è una **Holding di Partecipazioni Industriali quotata sull'EGM** dal 2023 e specializzata in acquisizioni di **PMI Italiane a conduzione familiare**
- **Aziende Target:** aziende mature (EBITDA > 2M€) in ricerca di nuova crescita
- **Modalità di investimento:** minoranze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

## 2. Portfolio Overview

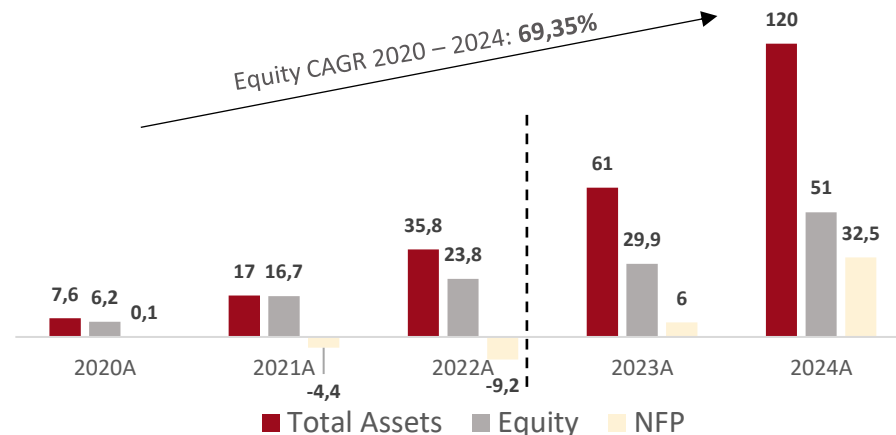
(Dati al 2023)



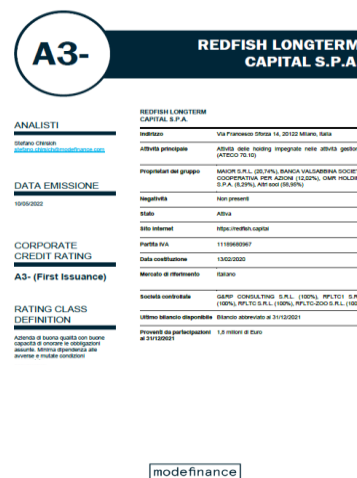
### 3. Focus Settoriale



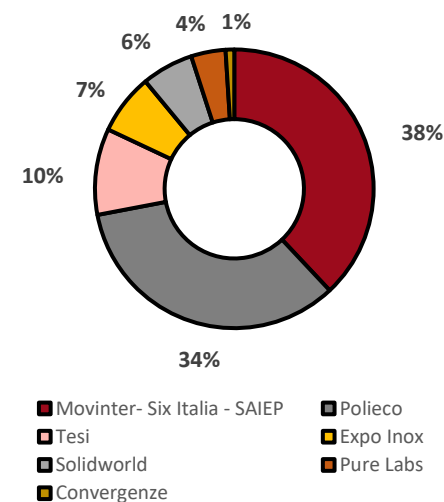
## Performance



### Rating



### Portfolio Partecipate



# 1. Holding Di Investimento – Esempio Maggioranza (2/3)

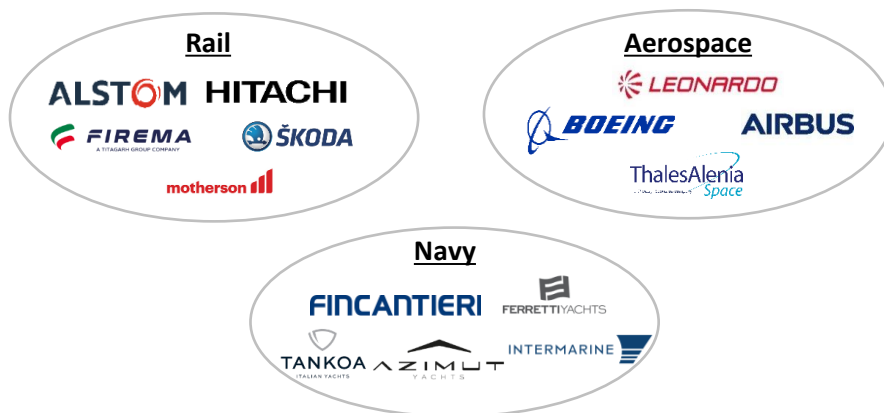
## MOVINTER Group

Il progetto Movinter è nato nell'aprile 2023, quando **RedFish LongTerm Capital S.p.A.** ha acquisito il **100% delle azioni**, diventando l'azionista di controllo e formalizzando una nuova era nello sviluppo della società.

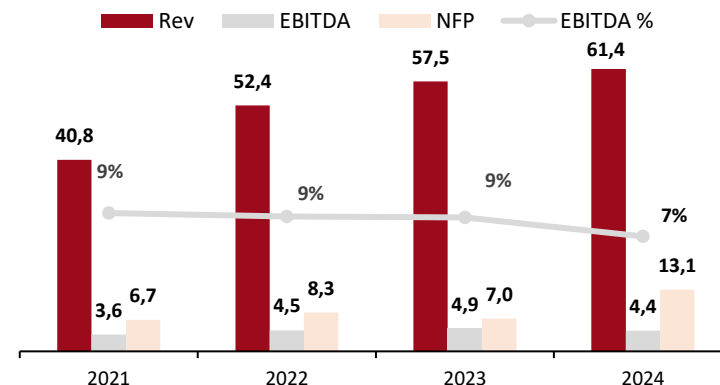
A partire da maggio 2024, il gruppo è attivo in **tutti i settori della carpenteria leggera** (come mega-rack, tetti, tubazioni pneumatiche, armadi, ecc.), pannelli isolanti e materiali di protezione passiva al fuoco, armadi elettrici e cablaggi, ed è in grado di offrire ai propri clienti un'ampia gamma di prodotti completi.

- **A dicembre 2023**, Movinter ha concluso il **primo add on** con l'acquisizione del **75% di Six Italia S.p.A.**, una società genovese leader nella protezione antincendio e insonorizzazione per i settori ferroviario e navale. I fondatori, mantengono la leadership operativa e strategica all'interno dell'azienda.
- **Nel giugno 2024** avviene il closing del **secondo add on** di **S.A.I.E.P S.r.l.**, un'azienda specializzata in cablaggi e quadri elettrici per il settore ferroviario. S.A.I.E.P ha una partecipazione del 90% in SAIEPMED SARL, una società in Tunisia che produce cablaggi.

### PRINCIPALI CLIENTI



### DATI FINANZIARI PRO FORMA – M€



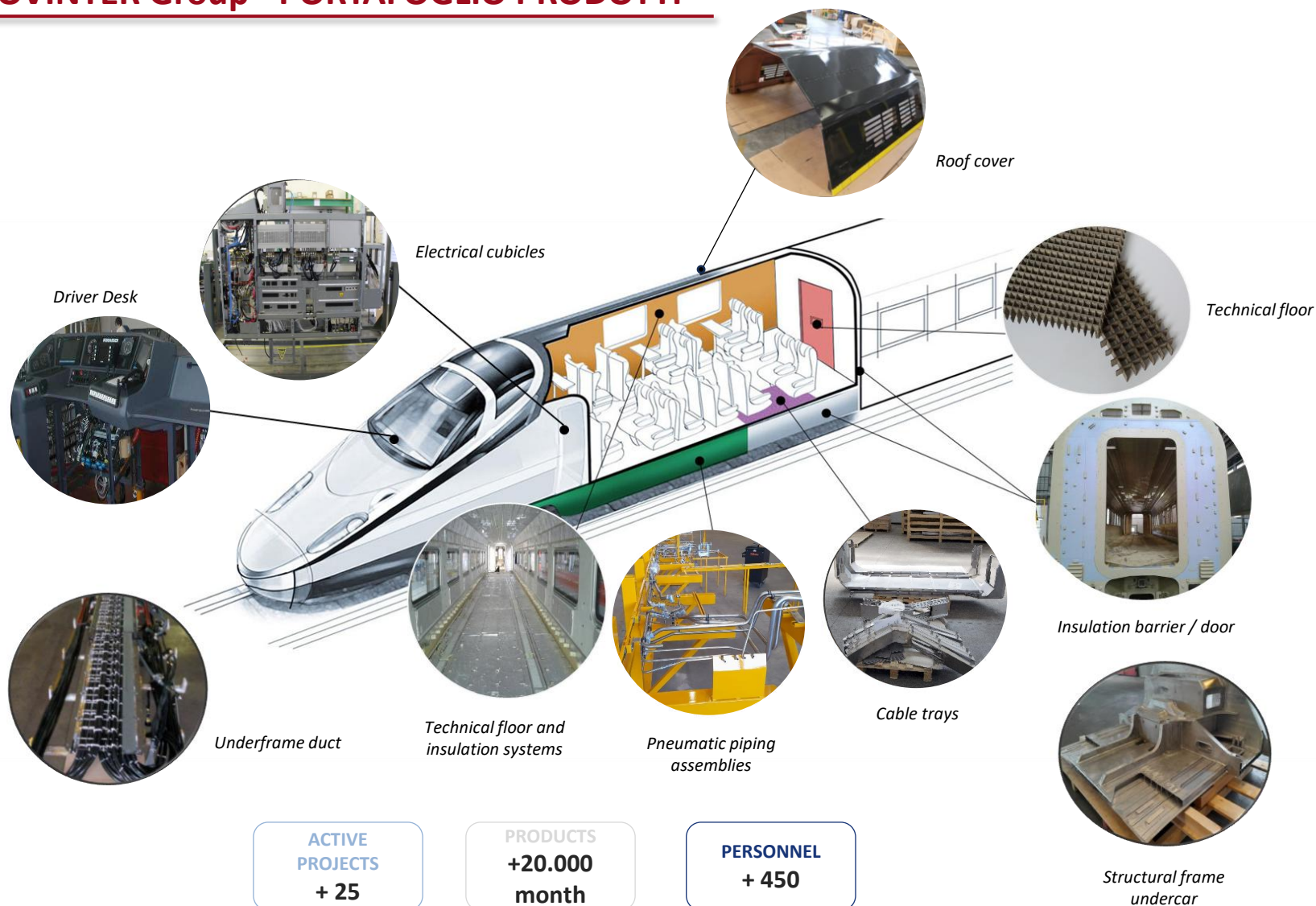
### AZIONARIATO & STRUTTURA DEL GRUPPO





# 1. Holding Di Investimento – Esempio Maggioranza (2/3)

## MOVINTER Group - PORTAFOGLIO PRODOTTI



# 1. Holding Di Investimento – Esempio Minoranza (3/3)

## TESI S.R.L.

Tesi S.r.l. è un'azienda in provincia di Salerno attiva da oltre 45 anni nel settore delle costruzioni meccaniche Tier-2 per il settore aerospaziale

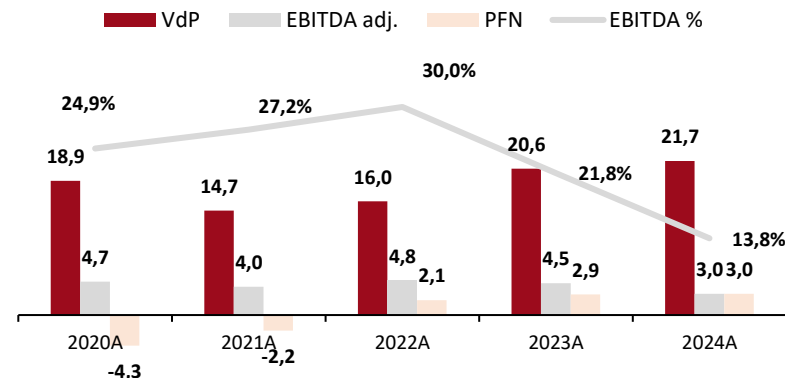
Il business model della Società si suddivide in **tre business Unit (Civil, Space e Defence)**, con il portfolio prodotti composto da componenti e assiemi aeronautici complessi per **trattamenti termici, saldatura e processi superficiali**, muniti inoltre delle tecnologie necessarie per la rimozione dei trucioli e la formatura della lamiera

La Società punta oggi ad **accrescere la propria massa critica in termini di Valore della Produzione organicamente e tramite linee esterne**, sfruttando l'ottima generazione di cassa interna e il trend di Consolidamento in atto nel mercato Aerospaziale

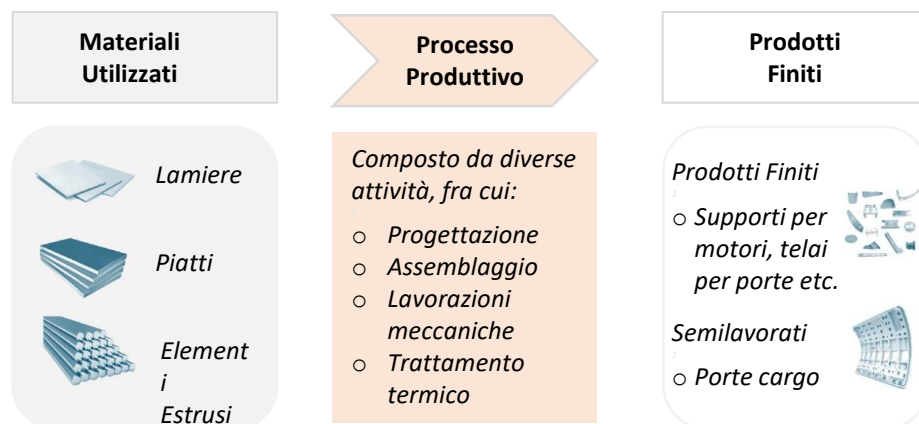
A Ottobre 2021 RFLTC ha co-investito con Invitalia Fondo Cresci al Sud acquisendo una **partecipazione del 20% a fronte di un investimento di 5,1 M€**, comprensiva del diritto di nomina di un membro del CdA e del Collegio Sindacale

Nel corso del 2023 RFLTC ha acquisito la quota del **20% appartenente ad Invitalia Fondo Cresci al Sud** in acquisto quote per 8,4 M€, oltre al **conferimento da parte della Holding della Famiglia Punzo** di una quota pari al 20%

### DATI FINANZIARI – M€



### BUSINESS MODEL



### COMPAGINE AZIONARIA

REDFISH  
LONGTERM CAPITAL

Holding Family Punzo

INVITALIA  
Cresci al Sud

quota: 20%

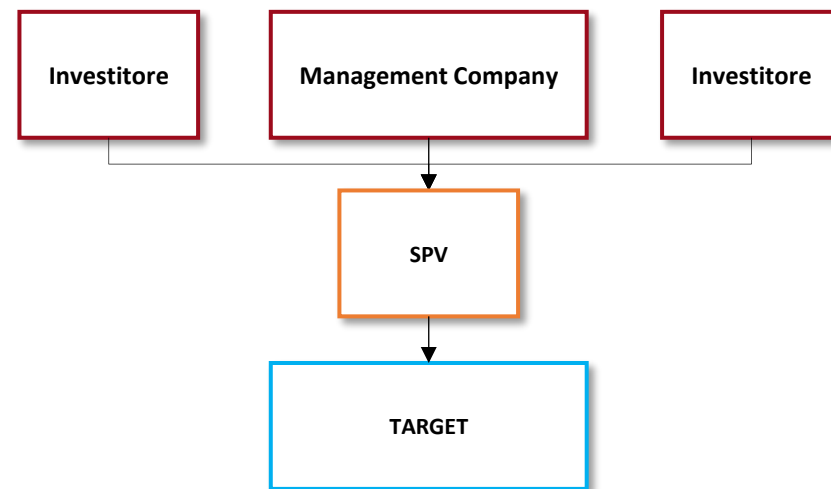
quota: 60%



quota: 20%



## 2. Club Deal

- I **club deal**, nacquero negli **Stati Uniti**, Il primo venne compiuto nel **1870** e fu finalizzato alla realizzazione di una linea ferroviaria in Pennsylvania. Già negli anni '20 del Novecento esistevano investitori che operavano su azioni e obbligazioni in **sindacati d'investimento**; questi ultimi hanno continuato a crescere, fino a rappresentare, nel periodo che va dal 1984 al 2007, una media del **63%** degli **investimenti di venture capital** nel mercato americano
- Il Club Deal è un'**associazione formata da investitori** che decidono di riunirsi per acquistare quote di partecipazioni e azioni di una **target**
- La struttura più diffusa di club deal è la **società a responsabilità limitata**. In tal caso, la società funge da veicolo di investimento (**cosiddetta SPV – Special Purpose Vehicle**) che raccoglie dagli investitori e talvolta dalle banche le risorse necessarie all'investimento e le investe nella società target, gestendo nel tempo l'asset fino alla fase di exit



	 <b>Holding Period Partecipate</b>	 <b>Liquidabilità azioni dei Soci e AuCap</b>	 <b>Settori e Partecipate</b>	 <b>Tipologia operazioni</b>	 <b>Vigilanza/ Autorizzazioni</b>
<b>Holding</b>	Lungo periodo senza Exit pre determinate	AuCap libero	Lo statuto identifica i settori	Statuto identifica Minoranze / Maggioranze o Debito	N.A.
<b>Club Deal</b>	3 / 5 anni con possibile exit pre determinata	Solo con cessione partecipazione	Mono Target	Minoranza o Maggioranza	N.A.
<b>OICR</b>	5/10 anni con Exit pre-determinata	No AuCap, fondo chiuso con rimborso a scadenza	Lo statuto identifica i settori	Statuto identifica Minoranze / Maggioranze o Debito	Banca d'Italia e Consob

# 2. Club Deal – Esempio «POLIECO»

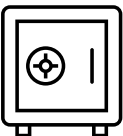
## DEAL VALUATION



Enterprise Value

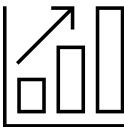
~ 180 M

Calcolato sull'EBITDA adjusted 2023



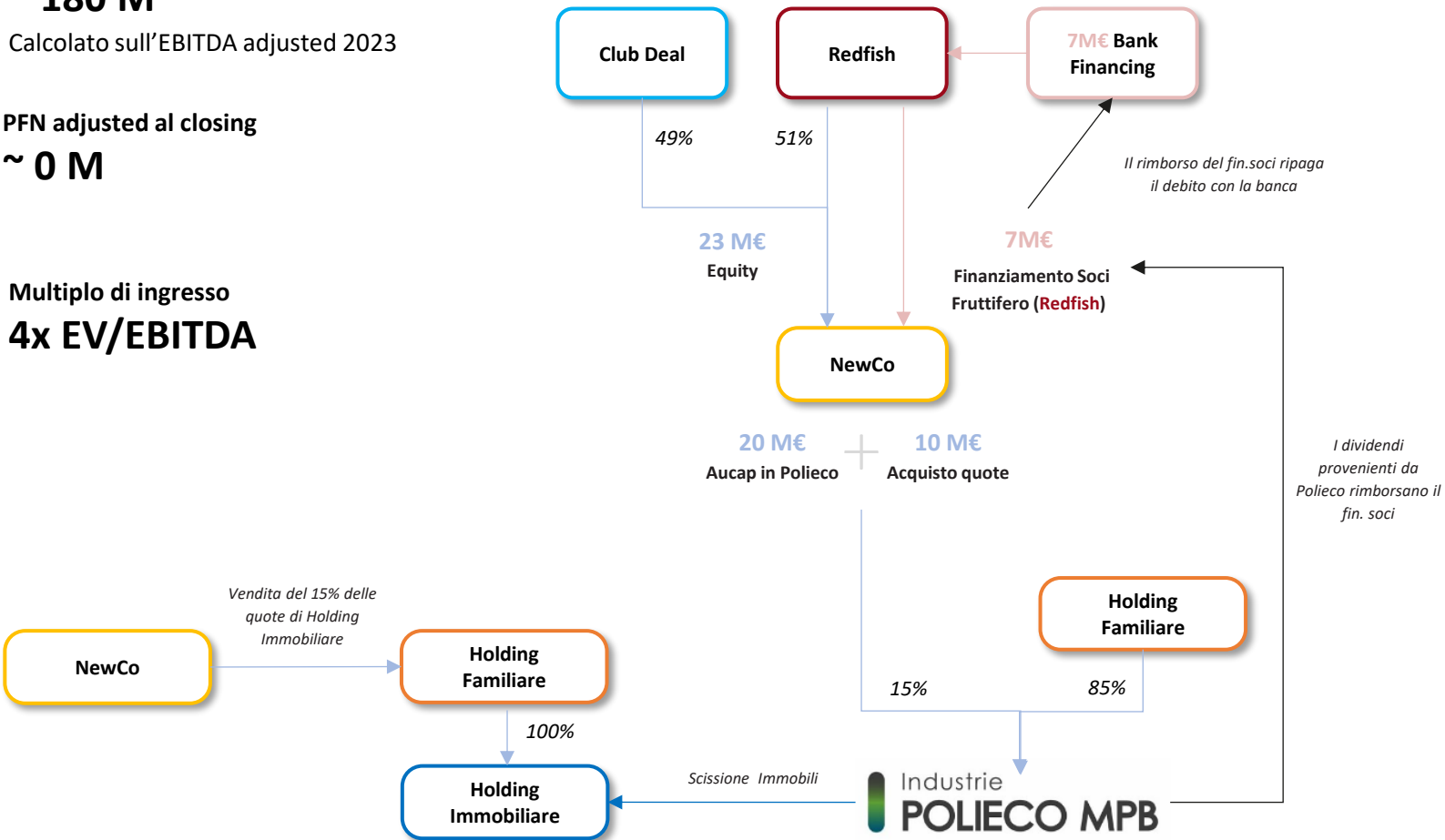
PFN adjusted al closing

~ 0 M



Multiplo di ingresso

4x EV/EBITDA



## 2. Club Deal – Esempio «Asco Filtri»

### STRUTTURA DELL'OPERAZIONE

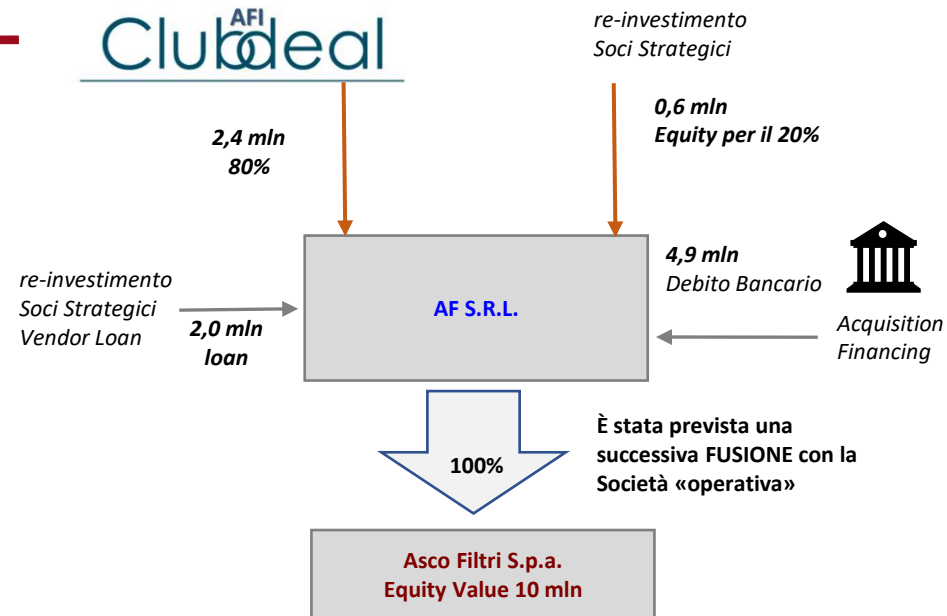
- ASCO Filtri è un'azienda **specializzata nella filtrazione di processo**, i cui innovativi filtri di processo trovano impiego in numerose applicazioni di filtrazione.
- L'azienda è in grado di progettare e fabbricare soluzioni di filtrazione per un'**ampia gamma di mercati**: dall' Oil & Gas al petrolchimico, dal trattamento delle acque alla chimica fine, dall'alimentare alle bevande, dal cosmetico al farmaceutico;
- L'operazione è stata finalizzata per il tramite di un **club deal**:



Equity Value: € 10 M



Acquisition financing: € 4,9 M



### EXIT

- ASCO Filtri è stata **ceduta a Novembre 2021 a Mott Corp.**, player industriale americano operante nel medesimo settore e con l'obiettivo di costruire una piattaforma leader nel mercato globale dei sistemi avanzati di filtrazione e controllo dei fluidi
- L'operazione di cessione delle quote di ASCO Filtri a Mott Corp. Ha visto un **raddoppio del valore della partecipazione**
- Il **multiplo** di valorizzazione della società è **passato da 5x a 7,5x**



100%



	Valore Investito lug-19	Valore di Vendita nov-21	MoM
Partecipazione in Asco Filtri	2.400.000 €	4.800.000 €	2x
Finanziamento socio	900.000 €	922.500 €	
	3.300.000 €	5.722.500 €	

## TIPOLOGIE DI OPERATORI SUL PRIVATE MARKET

### 2. Club Deal – Esempio «Abbrevia»

- In ottobre, **Innovative-RFK** insieme a un club deal di investitori privati ha **finalizzato**, attraverso il veicolo Bidco AML S.p.A. controllato da DigitalInfo S.r.l., l'**acquisizione del 100% del capitale di Abbrevia S.p.A.**
- I **due co-fondatori** Cosimo Cordaro e Stefano Mion **hanno reinvestito il 20%** ciascuno nel capitale sociale di DigitalInfo S.r.l..

#### DEAL VALUATION



Enterprise Value

**~8,2 M**

Calcolato sull'EBITDA adj. 2022



PFN adjusted at closing

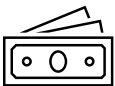
**~(0,3) M**



Equity Value

**~8,5 M**

#### FUNDING



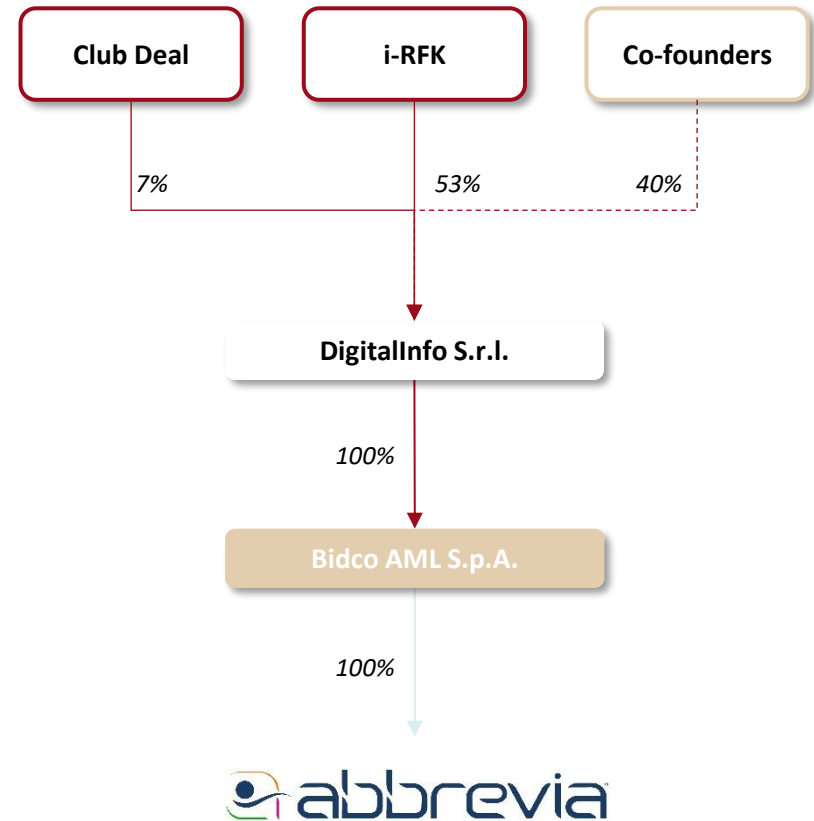
Acquisition financing

**~3 M**



Equity

**~3,2 M**



Nel calcolo, i costi dell'operazione (~417k) e la liquidità già presente nel veicolo (~50k) sono stati aggiunti all'Equity Value (~8,5M€).

## 2. Club Deal – Esempio «Audio Technologies»

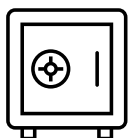
### DEAL VALUATION



Enterprise Value

~11,8 M

Calcolato sull'EBITDA adjusted 2021



PFN adjusted al closing

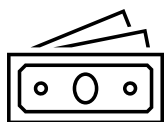
~(0,4) M



Equity Value

~12,2 M

### FONTI DI FINANZIAMENTO PER ACQUISTO 65%



Acquisition financing

~3,5 M

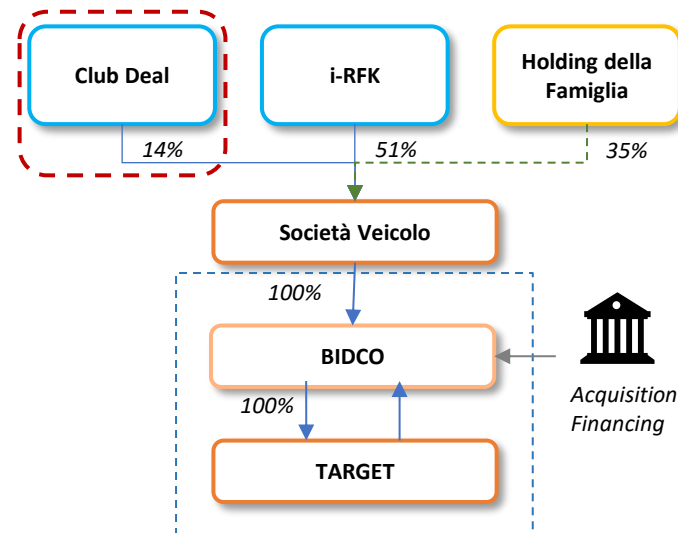
Vendor loan

~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»








### 3. Fondi/OICR

- **OICR** è l'acronimo che sta per **Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio**. Si tratta infatti di veicoli di investimento che riuniscono i capitali di più soggetti investendoli come un patrimonio unico
- Questi fondi collettivi sono **gestiti da Società di Gestione del Risparmio (SGR)**
- Secondo la normativa esistono quattro categorie di Organismo di Investimento Collettivo del Risparmio:
  - Fondi comuni di investimento **aperti**
  - Fondi comuni di investimento **chiusi**
  - Società di investimento a capitale variabile (**SICAV**)
  - Società di investimento a capitale fisso (**SICAF**)

#### Alcuni esempi specifici:

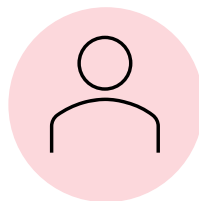
- **ELTIF** è l'acronimo del termine inglese **European Long Term Investment Fund**, ossia fondo di investimento europeo a lungo termine. Si tratta di organismi chiusi con una data di scadenza prestabilita, simili ai fondi di private equity, e sono stati lanciati dall'Unione europea nel 2015
- Il **Reserved Alternative Investment Fund** o **RAIF** offre una soluzione molto attraente per implementare strategie di investimento alternative che possono essere sfruttate da investitori locali e stranieri
- Il **Search fund** è un veicolo di investimento tramite cui il promotore raccoglie capitali da investitori per identificare e acquisire una singola azienda, con l'obiettivo di gestirla e farla crescere, simile a Club Deal
- Il **Pledge Funds** sono piattaforme di investimento simili alle Holding

	 <b>Holding Period Partecipate</b>	 <b>Liquidabilità azioni dei Soci e AuCap</b>	 <b>Settori e Partecipate</b>	 <b>Tipologia operazioni</b>	 <b>Vigilanza/ Autorizzazioni</b>
<b>Holding</b>	Lungo periodo senza Exit pre determinate	AuCap libero	Lo statuto identifica i settori	Statuto identifica Minoranze / Maggioranze o Debito	N.A.
<b>Club Deal</b>	3 / 5 anni con possibile exit pre determinata	Solo con cessione partecipazione	Mono Target	Minoranza o Maggioranza	N.A.
<b>OICR</b>	5/10 anni con Exit pre-determinata	No AuCap, fondo chiuso con rimborso a scadenza	Lo statuto identifica i settori	Statuto identifica Minoranze / Maggioranze o Debito	Banca d'Italia e Consob

### 3. Fondi/OICR – Esempio «Vertis»

#### INVESTITORI

Una pluralità di individui investe il proprio capitale in Fondi d'investimento appositamente costituiti, con la finalità di ottenere un rendimento



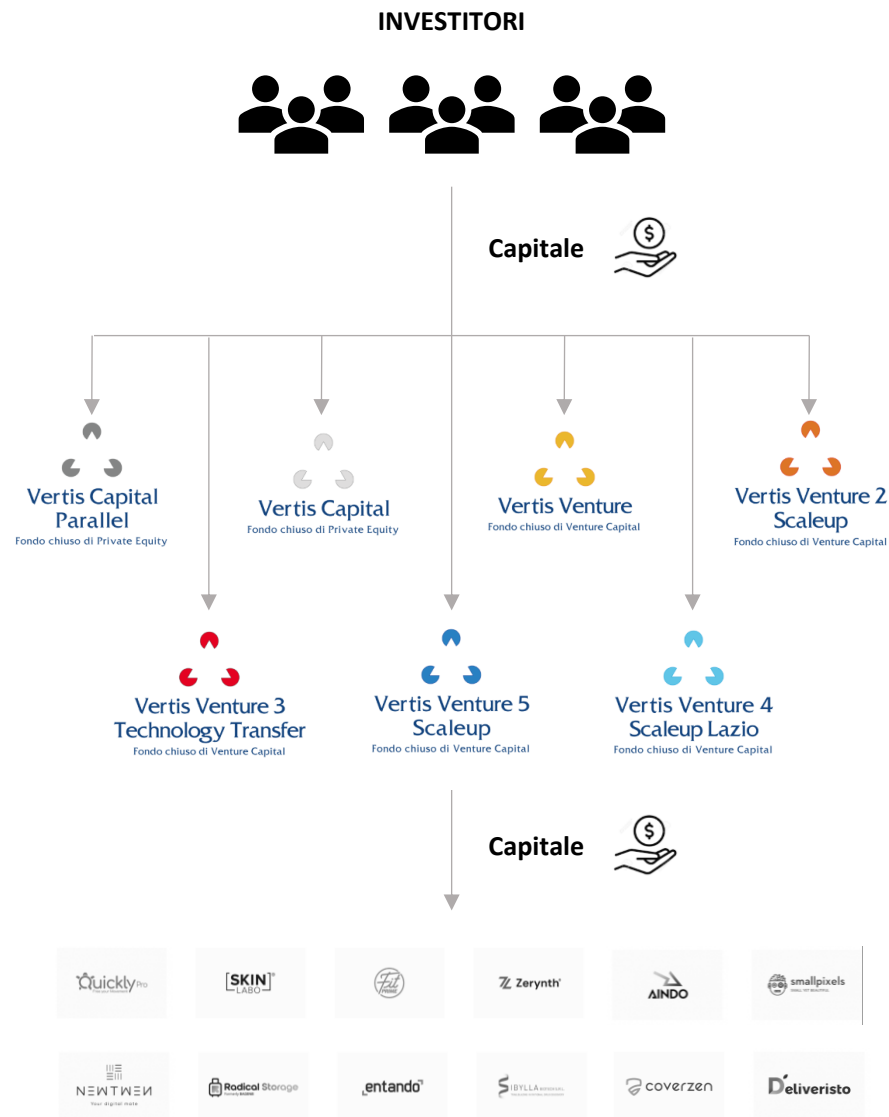
#### SGR

Costituisce e gestisce i Fondi d'investimento. Vertis SGR opera attraverso sei Fondi d'investimento mobiliari chiusi, riservati a investitori qualificati



#### SOCIETÀ TARGET

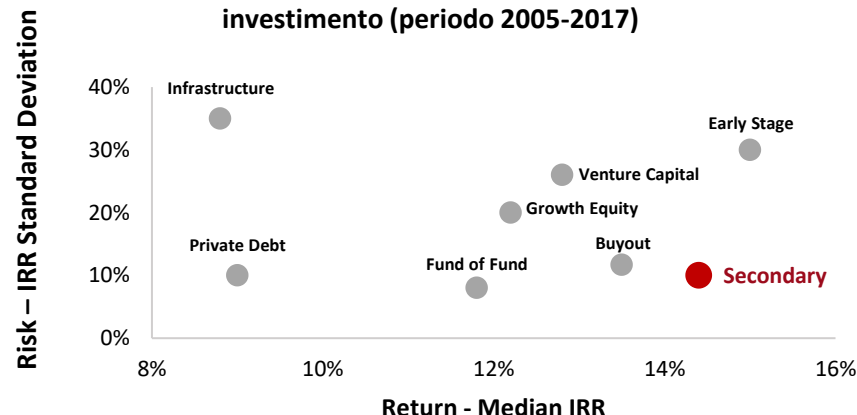
I fondi di Vertis SGR assumono partecipazioni in progetti di ricerca, spin-off, startup e PMI, ponendosi come riferimento per gli investimenti nel Made in Italy innovativo.



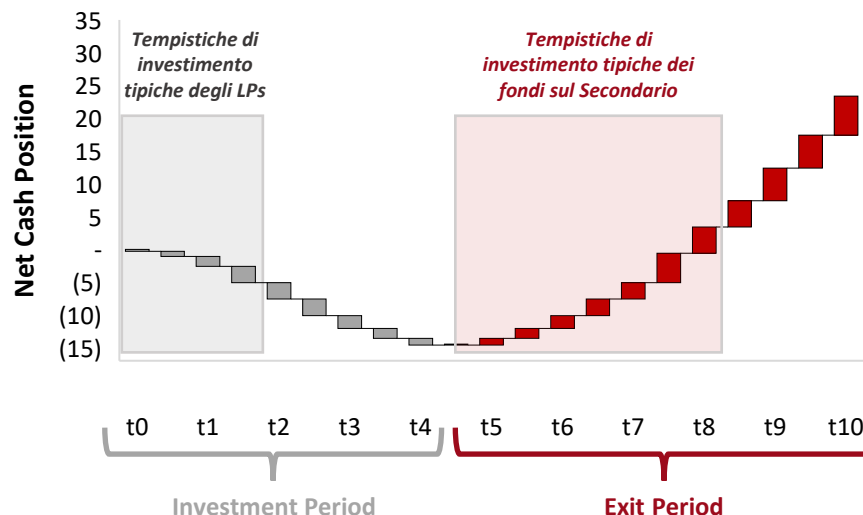
### 3. Fondi/OICR – Secondary Investments

- In USA il settore dei Secondary Investments presenta un **Risk/Return Profile molto appetibile per gli investitori con un IRR medio pari a 14,4%** registrato nell'intervallo 2005-2017, a fronte di un livello di rischio generalmente più contenuto rispetto agli altri verticali di investimento nel mercato del Private Capital
- In Italia ci sono solo 2 player che dichiarano un **IRR medio > 50%**, con tale profilo rischio/rendimento che è riconducibile principalmente alla **natura opportunistica** di tali investimenti, la quale permette spesso di acquisire quote di Fondi a **sconto rispetto ai relativi NAV**, sfruttando la **natura illiquida** dei Private Markets
- In particolare, nel corso del 2021 si è registrato uno **sconto medio del 10%** (*Private Markets - Media*) applicato sul NAV delle quote cedute in transazioni sul mercato secondario US, percentuale che tende ad **aumentare nei periodi di crisi economica** (i.e. sconto medio del 40% sul NAV nel periodo 2008-09)
- In aggiunta, il Secondary Private Market permette di avere un **maggior livello di visibilità sugli investimenti** effettuati dal fondo, il quale ha spesso già investito gran parte del proprio capitale al momento dell'entry, garantendo quindi un **pay back period** meno esteso
- Infine gli investitori potranno **ridurre l'impatto dei costi sostenuti per le management fee** applicate dal fondo sulla performance del proprio investimento, in quanto tali costi tendono a venir caricati dai GPs durante il periodo di investimento del fondo e non durante la fase di disinvestimento

Rapporto Rischio/Ritorno medio delle diverse strategie di investimento (periodo 2005-2017)



Flussi di cassa standard in un investimento nel Secondario



<sup>1</sup> Fonte: Lazard – Secondary Market Report 2022; IFI – Private Equity Secondary Market Report (2021); Jefferies Global Secondary Market Review (July 2021)

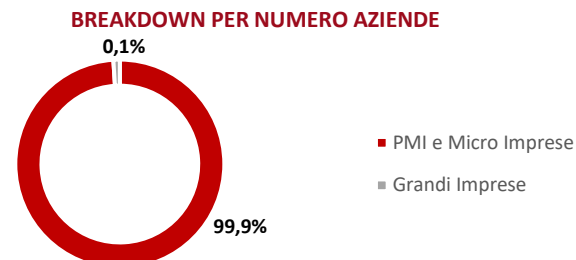


# INDICE

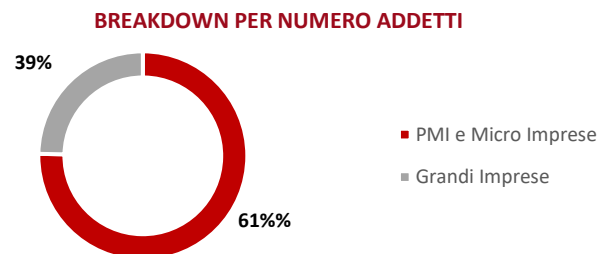
1. Tipologie di Operatori sul Private Market
- 2. Il Private Equity a sostegno delle PMI**

# Tessuto Imprenditoriale Italiano

- Delle **4,4 milioni** di imprese che costituiscono il **tessuto imprenditoriale italiano**, il **95%** è rappresentato dal **comparto microimprese**, ossia realtà con **meno di 10 addetti**. Seguono le **piccole medie imprese (PMI)**, che hanno **tra i 10 ed i 249 addetti** e pesano il **4,9%** sul totale, ed infine le **grandi** con oltre **250 addetti**, che valgono il residuale **0,1%**.



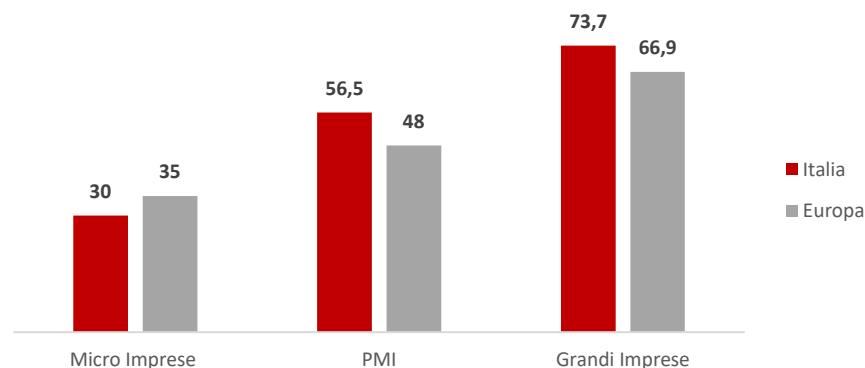
- La **distribuzione** degli **occupati** tra i diversi comparti dimensionali riflette la distribuzione dimensionale di imprese, con una maggior quota di occupati nelle fasce di imprese più piccole. In Italia, le imprese **sotto ai 10 addetti** cubano infatti il **45% degli occupati**, Le **PMI occupano il 21%** del totale mercato, valore simile al **20%** della **media UE**.



- Guardando invece alle **performance di PMI**, l'Italia si attesta al **sopra della media europea**: le nostre piccole medie imprese generano un valore aggiunto di **56,5mila euro** per addetto, sensibilmente superiore ai 48mila euro della media europea, mentre per le grandi imprese si parla di **73,7mila euro** per addetto, contro i **66,9** mila dei 27 Paesi UE nel loro complesso.

Le **imprese sotto ai 10 addetti** invece , che abbiamo visto essere molto rilevanti nel nostro tessuto imprenditoriale, hanno una produttività considerevolmente inferiore alle controparti europee: generano in media un valore aggiunto di **30mila euro per addetto**, contro i **35mila europei**.

**VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO (€K)**



## Criticita' nelle Pmi

- Come si evince dalla slide precedente **le PMI** e le micro imprese ricoprono un **ruolo fondamentale** nel **tessuto industriale** ed economico Italiano, tuttavia date le dimensioni ridotte, queste società riscontrano diverse problematiche nella gestione del business, i **Private Equity** che **approcciano** queste società molte volte **colmano queste lacune**, generando quindi **valore**

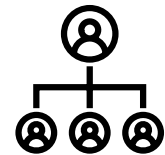
### Scarsa attenzione alla finanza

Il **Sole 24 Ore** ha svolto un **indagine** su **1.500 PMI**, indagando sulla gestione di diverse aree di business, solo il **40%** degli **intervistati** sa in quale mese dell'anno **raggiungerà il break-even point**, meno del **30%** ha un **business plan** scritto per il raggiungimento del budget e meno del **23%** **calcola il ROI** dei propri investimenti. Sul piano dell'organizzazione aziendale, invece, i dati più interessanti su cui andare a lavorare riguardano la mancanza di procedure definite sia delle mansioni, come degli obiettivi dei singoli dipendenti; solo il **27%** **dichiara** inoltre di avere delle **metriche scritte** per la **valutazione** del lavoro svolto dai propri addetti e meno del 40% conta su collaboratori in grado di lavorare in modo autonomo.



### Carenza di leadership efficiente

Emerge che solo il **25%** delle Pmi dispone di **obiettivi chiari e misurabili** per i propri addetti; le stesse valutazioni sull'operato, condotte dalla metà del campione, non vengono tracciate e rese note. Questi aspetti, uniti alla mancanza di sistemi di incentivazione noti e chiari a tutti, concorrono a rendere il dipendente meno partecipe al successo dell'azienda e oggi, in tempo di **great resignation**, in cui è sempre più il lavoratore a scegliere l'azienda e non il contrario, rende molto difficile per l'impresa trattenere le risorse migliori.

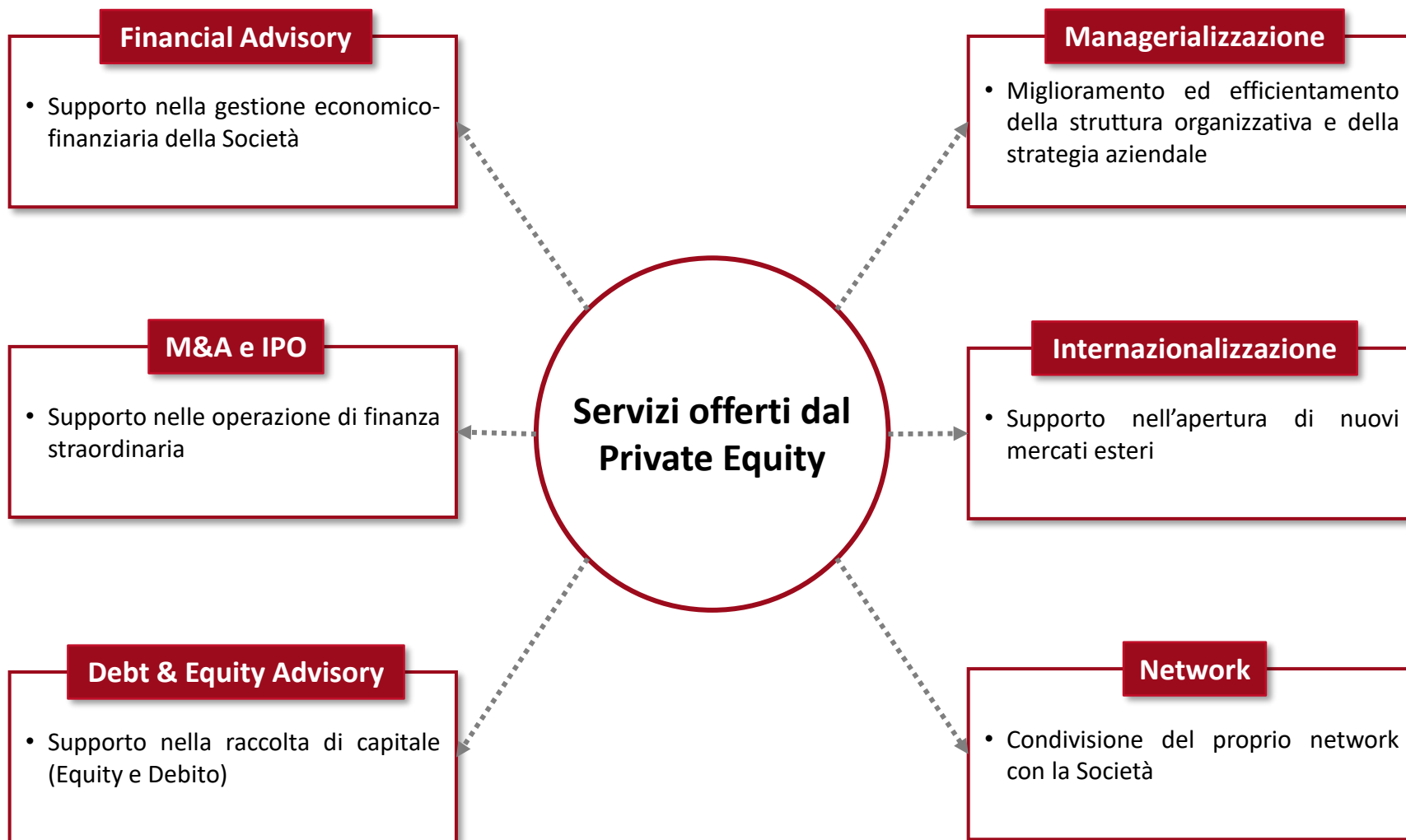


### Scarsa organizzazione

Emerge inoltre in modo chiaro una **scarsa propensione a sistematizzare e organizzare i processi**; troppo spesso le numeriche dell'azienda sono sconosciute e monitorate di rado, con il rischio di non adottare misure correttive per tempo rispetto alla strategia di business iniziale

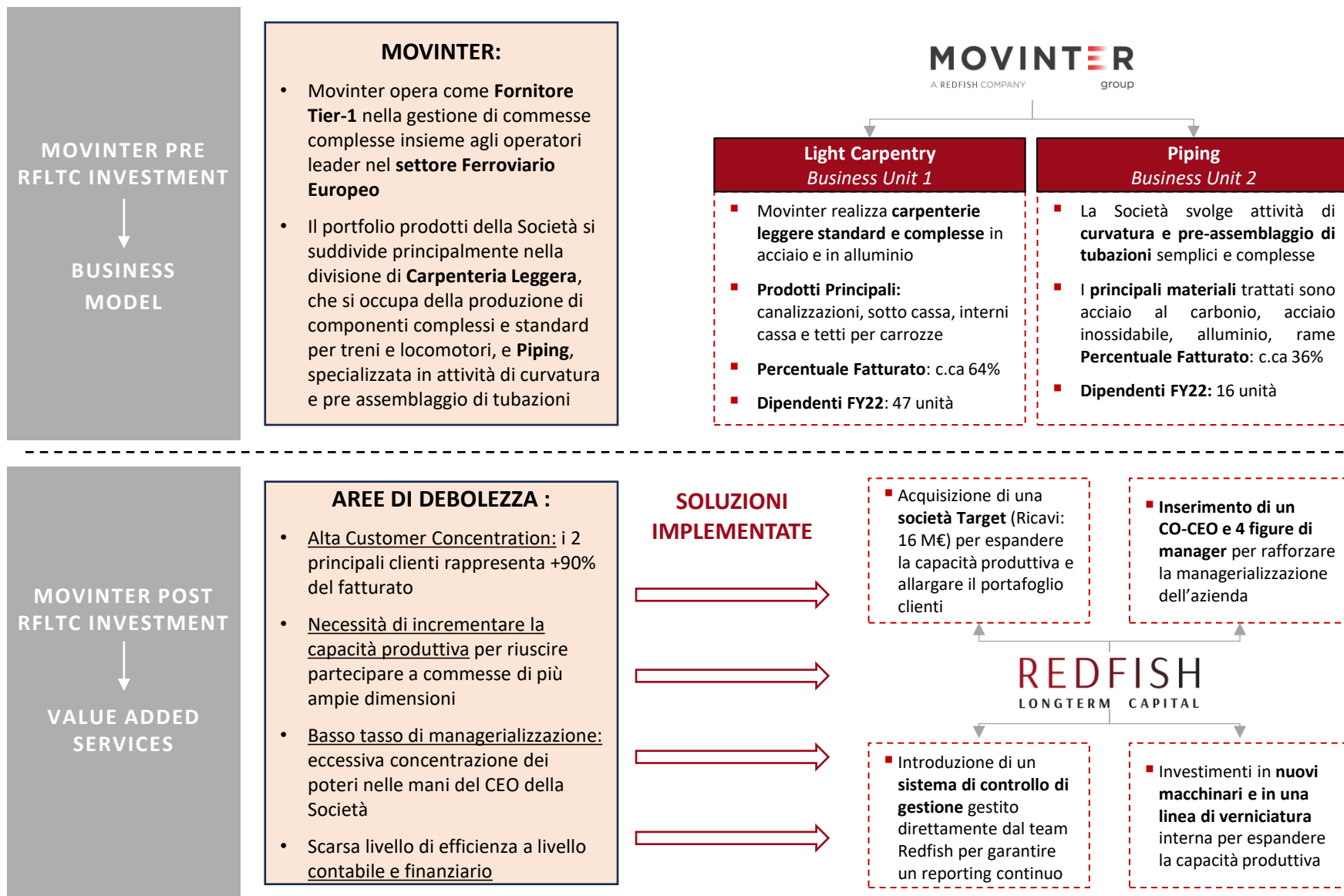


## Servizi A Valore Aggiunto Offerti Dai Pe





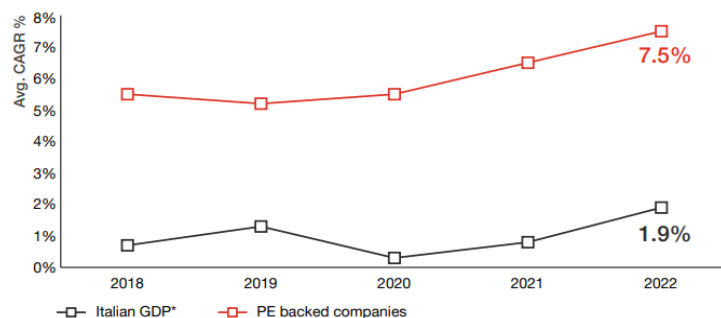
# Servizi a valore aggiunto offerti dai PE – Caso Movinter



# Impatto del PE sulla performance delle PMI in cui investe

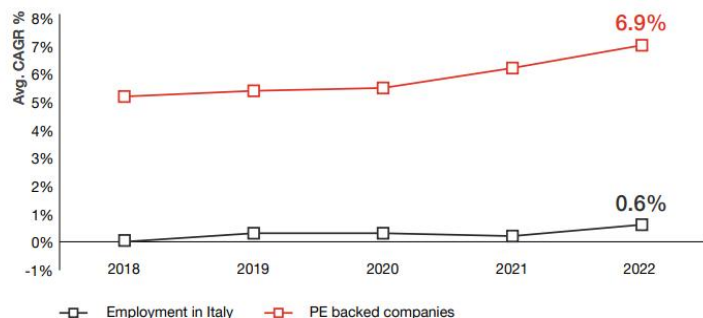
- Le PMI italiane di proprietà dei fondi di Private Equity tendono a riportare performance di crescita a livello di fatturato e di occupazione maggiori rispetto al resto del mercato, sfruttando il know how finanziario e manageriale garantito dall'investitore che spesso va a supplire alle mancanze delle PMI stesse

- Trend of PE backed companies revenues vs Italian GDP



Source: ISTAT, AIFI and PwC analysis - (\*) GDP CAGR % referred to the period 2012-2022.

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



Source: ISTAT, AIFI and PwC analysis

Il tasso di crescita del PIL italiano è stato modesto durante il periodo, partendo da circa lo 0,5% nel 2018 e raggiungendo l'1,9% nel 2022. Si nota una crescita piuttosto lenta e irregolare, con un calo nel 2020, seguito da una leggera ripresa nei due anni successivi.

Le aziende finanziate da fondi di Private Equity hanno registrato una crescita molto più significativa e stabile, iniziando intorno al 5,5% nel 2018 e aumentando progressivamente fino al 7,5% nel 2022. Anche durante il 2020, anno di crisi economica globale, il tasso di crescita è rimasto superiore al 5%.

Il grafico mostra il trend di crescita annuale composto (CAGR) dell'occupazione nelle aziende italiane e in quelle sostenute da fondi di private equity (PE) tra il 2018 e il 2022. La crescita dell'occupazione complessiva in Italia si mantiene costantemente bassa, con un valore di crescita media di circa lo 0,6% nel 2022.

La crescita dell'occupazione nelle aziende supportate da fondi di private equity, che registra una crescita decisamente superiore rispetto alla media italiana. Nel 2022, questa crescita ha raggiunto il 6,9%.

# Impatto del PE sulla performance delle PMI in cui investe – Caso Movinter

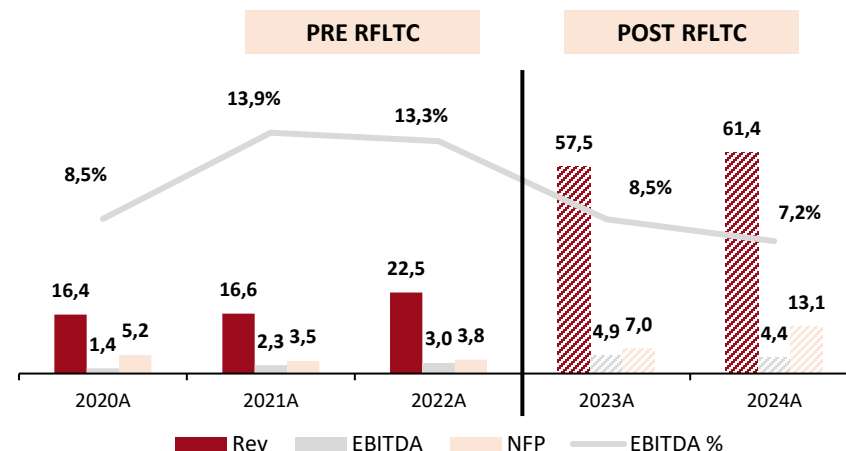
## MOVINTER S.R.L.

A partite dall'acquisizione di Movinter conclusa a Marzo 2023, RedFish punta a realizzare un **progetto di aggregazione sul Ferroviario**, in cui riunire sotto Movinter una serie di **società Add On** di dimensioni più contenuti per andare ad incrementare i volumi del Gruppo e stimolarne la crescita

In particolare tramite l'acquisizione della maggioranza in un società Add On attiva nella fabbricazione di **elementi per l'isolamento termoacustico con applicazioni nel ferroviario e navale** (fatturato 16 M€), Movinter ha raggiunto un fatturato aggregato pari a 61,4 M€ nell'esercizio 2024

Adizionalmente, nel corso del primo anno dall'investimento di Red Fish, Movinter ha **ampliato la propria forza lavoro di lavoro aggregata** fino ad un totale di 217 unità, oltre a raggiungere un **impianto produttivo complessivo della dimensione di circa 21.300 mq**

### DATI FINANZIARI – M€



### FORZA LAVORO - # Dipendenti



Dipendenti  
99



Dipendenti  
217

### IMPIANTI PRODUTTIVI – MQ



Metri Quadri  
13.000



Metri Quadri  
21.300

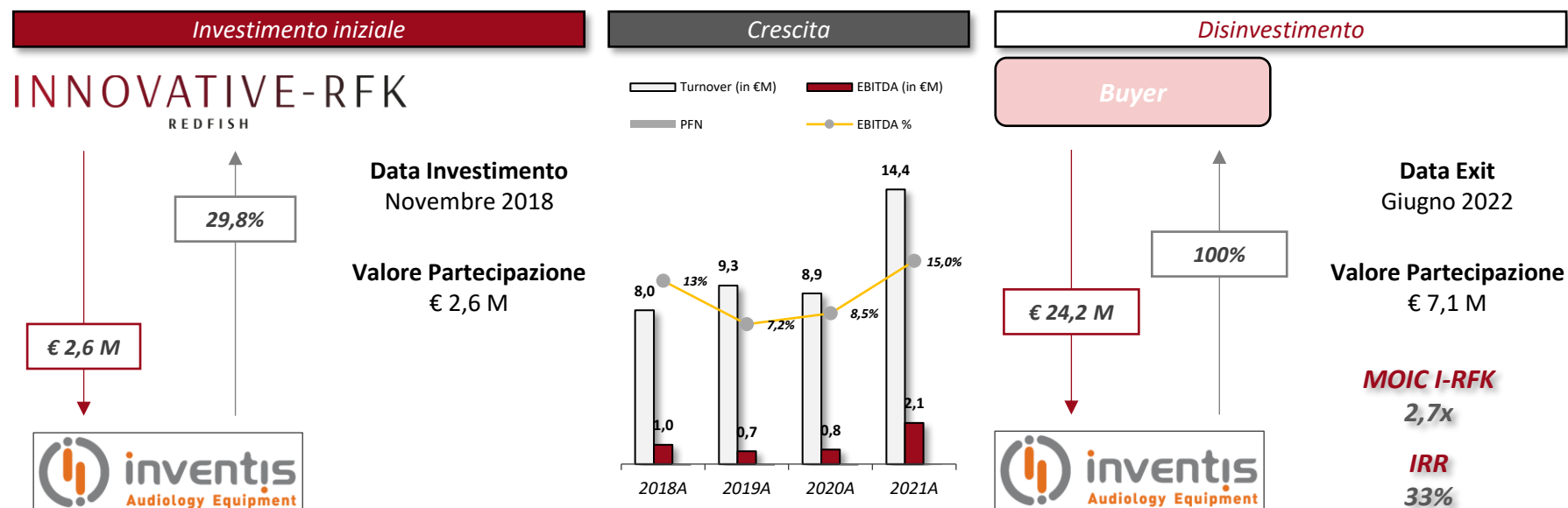
# Exit Del PE Dalle PMI In Cui Investe – Caso Inventis

## Exit strategy

- Il momento dell'exit risulta essere una fase centrale per il PE, in quanto **capitalizza il supporto alla crescita offerto** alla PMI. Il PE deve:
  - **Individuare il momento ideale per disinvestire**, in base ai vincoli di holding period, andamento della PMI, offerta ricevuta etc..
  - **Scegliere il canale ottimale di disinvestimento**, che può avvenire ad esempio per il tramite di vendita ad un altro player industriale (M&A), IPO, Cessione ad altro operatore di Private Equity (Secondary), Riacquisto quote da parte dell'imprenditore

## Il caso Inventis

- Nel Novembre **2018**, I-RFK ha acquisito una quota di **Inventis**, azienda italiana che sviluppa e produce strumenti medici dedicati alla diagnostica audiologica e alla video-endoscopia. 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
- Nel periodo **2018 - 2021** Inventis 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 Inventis a **Giugno 2022 ad un competitor industriale del settore**



# Grazie per l'attenzione!

**Paolo Pescetto**

[paolo.pescetto@redfishkapital.it](mailto:paolo.pescetto@redfishkapital.it)

