

Seminario: Private Equity

Lezione 1

Milano, Ottobre 2025





INDICE

1. Presentazione del corso

2. Private Capital: Market Segments
3. Private Capital: Redfish Capital
4. Private Capital: Ruoli & Competenze

PRESENTAZIONE DEL CORSO

Informazioni Generali

- **14 Ore** suddivise in 7 lezioni da 2 Ore l'una (per un totale di **2 CFU**)
- Lezione **interattiva** e possibilità di **confronto**
- **Diversi Guest Lecturers**: esperti veterani del settore, del gruppo Redfish, 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.

PRESENTAZIONE DEL CORSO

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 DEL CORSO

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 Capital

- 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.

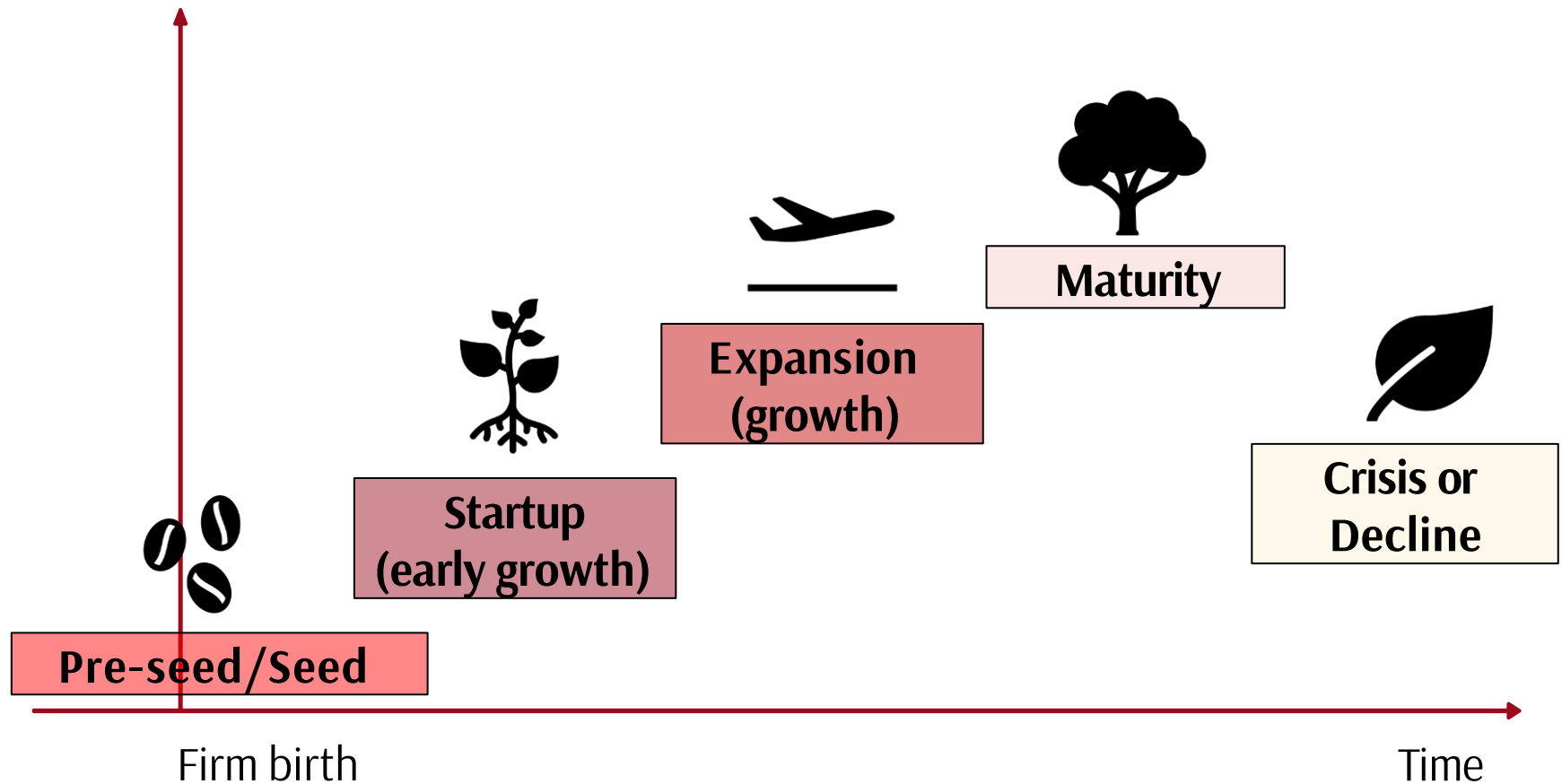


INDICE

1. Presentazione del corso
- 2. Private Capital: Market Segments**
3. Private Capital: Redfish Capital
4. Private Capital: Ruoli & Competenze

PRIVATE CAPITAL: MARKET SEGMENTS

Le fasi di un'azienda e le rispettive asset class



PRIVATE CAPITAL: MARKET SEGMENTS

Private Equity: Definizione

Private Equity

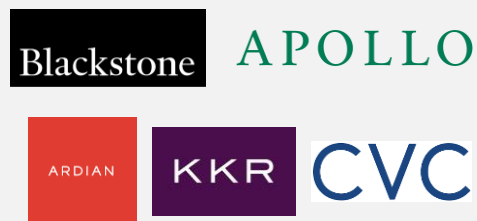
- I fondi di Private Equity si occupano di **raccogliere capitale da investitori** (privati o istituzionali) per acquisire **la proprietà di società private** (*non pubbliche*) e con il fine ultimo di **rivenderle dopo un periodo di circa 10 anni** generando un **profitto** per i propri investitori
- Rispetto agli altri verticali del Private Capital (Venture, Growth), il Private Equity investe principalmente in **aziende mature** e più sviluppate, caratterizzate da un **profilo di rischio minore e target di crescita minori**
- I private equity tendono inoltre ad acquisire generalmente **quote di maggioranza** nelle varie partecipate tramite operazioni di **acquisto quote**, acquisendone il controllo dai precedenti proprietari, finanziate in parte tramite equity proprio e **in parte tramite leva/debito (LBO: Leveraged Buy Out)**
- Una volta acquisita una partecipata, il Fondo di Private Equity punta a creare valore e stimolare la crescita dell'utile generato tramite le seguenti attività: ottimizzazioni della **Struttura dei Costi**, efficientamento della **Capital Structure**, **Managerializzazione** interna, implementazione di un sistema di **Controllo di Gestione**

	Venture Capital	Growth Capital	Private Equity
Investment Stage	Seed, Start Up	Growth, Expansion	Buyout, Turnaround, MBO
Risk Profile	Higher	Mid	Lower
Yearly Growth	< 20%	10-20%	< 10%
Expected Return	> 30%	20% - 30%	15% - 20%
Investment Method	Aucap	Aucap	Acquisto Quote
Stake	Minoranze	Minoranze	Maggioranze

PRIVATE CAPITAL: MARKET SEGMENTS

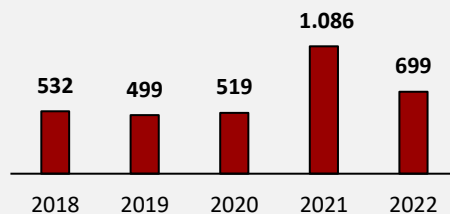
Private Equity: Market Overview

Market Overview (FY2022):
Operatori a livello globale

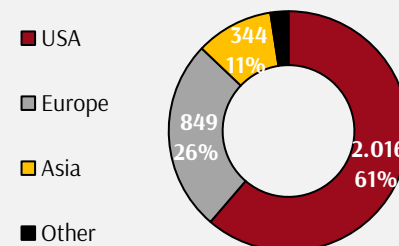


Private Equity Market: Global

Market Overview (FY2022):
PE Buyout Value (in B\$)



Market Overview (FY2022):
AUM per Region (in B\$)

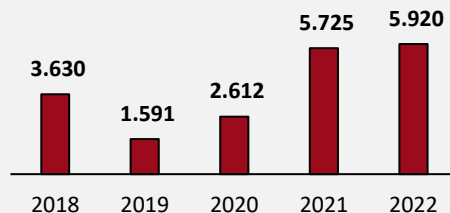


Market Overview (FY2022):
Operatori in Italia

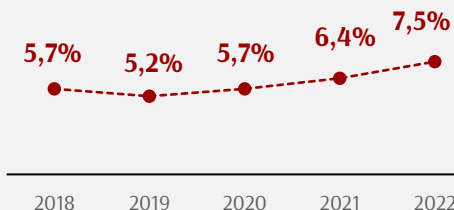


Private Equity Market: Italy

Market Overview (FY2022):
Capitali Raccolti dai PE (in M€)



Crescita riportata da aziende
controllate da PE in Italia
(FY2022)



Trend Attuali nel Private Equity

Maggiore Costo del
Debito

Multipli di Acquisto
Minori

Progetti di
Aggregazione (Add-On)

PRIVATE CAPITAL: MARKET SEGMENTS

Growth Capital: Definizione

Growth Capital

- La strategia perseguita dai fondi di Growth Capital si focalizza sull'**acquisizione di quote** di aziende che, seppur **giovani**, si presentano come **già avviate e strutturate**. Si tratta di imprese caratterizzate da una **crescita estremamente rapida** e in grado di generare un valore potenziale ancor più elevato
- La peculiarità della strategia degli investimenti di Growth Capital è riscontrabile nel loro **profilo di rischio-rendimento**. Da un lato, si ha la capacità di generare in media **rendimenti più elevati rispetto ai fondi di private equity tradizionali**; dall'altra parte essendo le aziende target in parte già affermate e mature, si riesce a **contenere maggiormente il profilo di rischio rispetto ai fondi di Venture Capital**
- I fondi di Growth Capital si focalizzano principalmente su **operazioni di minoranza in Aumento di capitale**, anche se vi è la possibilità di perseguire operazioni in acquisto quote, di maggioranza
- È possibile osservare come i settori di maggior rilevanza e in grado di catturare l'interesse dei fondi di Growth Capital risultino essere in linea con i **principali driver dell'attuale sviluppo economico-finanziario dei mercati**

	<u>Venture Capital</u>	<u>Growth Capital</u>	<u>Private Equity</u>
Investment Stage	Seed, Start Up	Growth, Expansion	Buyout, Turnaround, MBO
Risk Profile	Higher	Mid	Lower
Yearly Growth	< 20%	10-20%	< 10%
Expected Return	> 30%	20% - 30%	15% - 20%
Investment Method	Aucap	Aucap	Acquisto Quote
Stake	Minoranze	Minoranze	Maggioranze

PRIVATE CAPITAL: MARKET SEGMENTS

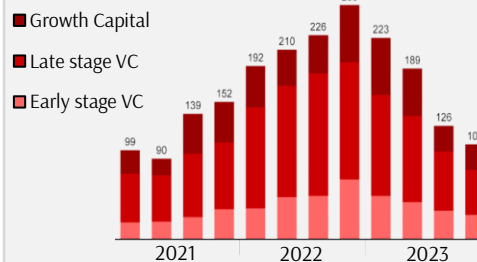
Growth Capital: Market Overview

Market Overview (FY2023): Operatori a livello globale

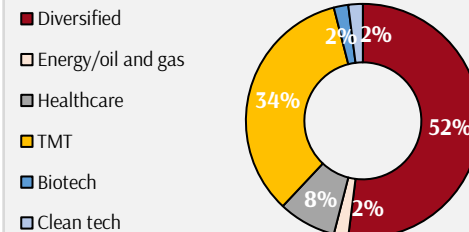


Growth Capital Market

Market Overview (FY2022): Global capital invested (\$B)



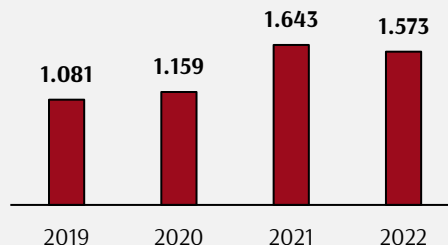
Market Overview (FY2022): GC Global capital raised by sector



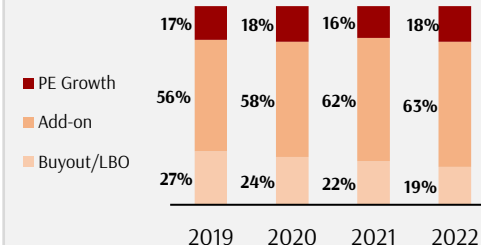
Market Overview (FY2023): Operatori in Italia



Market Overview (FY2022): GC deals count - US



Market Overview (FY2022): Share of PE deal count by type - US



Trend Attuali nel Growth Capital

Pochi player in Italia che coprono questo segmento

Progetti di aggregazione e creazione verticali

Aziende Innovative, in settori ad alta crescita

PRIVATE CAPITAL: MARKET SEGMENTS

Venture Capital: Definizione

Venture Capital

- Il **Venture capital** è una forma di investimento di medio-lungo termine in imprese non quotate ad alto potenziale di sviluppo e crescita (**high grow companies**) che si trovano nella fase di **start up**
- L'attività di venture capital non comporta unicamente l'apporto di **capitale di rischio**, ma riguarda anche una serie di attività connesse e strumentali alla realizzazione dell'idea imprenditoriale; fondamentale è l'**apporto professionale** dello stesso investitore nell'attività della società, di fatto questi partecipa alle **decisioni strategiche** dell'impresa apportando le proprie conoscenze ed esperienze professionali lasciando all'imprenditore e al management la gestione operativa
- L'investimento nel venture capital consegue **rendimenti** in modo **molto diverso** rispetto a un portafoglio liquido costruito in modo convenzionale. Un approccio di venture capital presuppone che probabilmente una piccola parte delle imprese investite realizzerà rendimenti molto elevati, i quali dovranno essere sufficientemente elevati per compensare i **bassi o nulli rendimenti** ottenuti altrove.

	<u>Venture Capital</u>	<u>Growth Capital</u>	<u>Private Equity</u>
Investment Stage	Seed, Start Up	Growth, Expansion	Buyout, Turnaround, MBO
Risk Profile	Higher	Mid	Lower
Yearly Growth	< 20%	10-20%	< 10%
Expected Return	> 30%	20% - 30%	15% - 20%
Investment Method	Aucap	Aucap	Acquisto Quote
Stake	Minoranze	Minoranze	Maggioranze

PRIVATE CAPITAL: MARKET SEGMENTS

Venture Capital: Market Overview

Market Overview (FY2022):
Operatori a livello globale

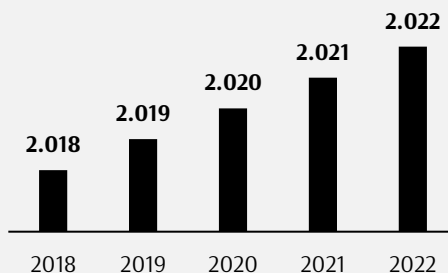
SEQUOIA 鼎 GGV CAPITAL

5Y CAPITAL 五源资本

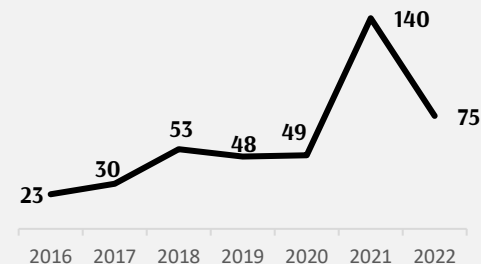
SUTTER HILL
VENTURES

Venture Capital Market

Market Overview:
European VC Deal Count(\$B)



Market Overview: (€Mld)
Investimenti Fintech - Mondo



Market Overview (FY2022):
Operatori in Italia

INNOGEST

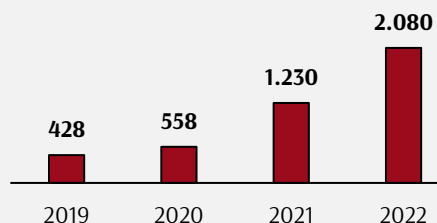
LV united
ventures



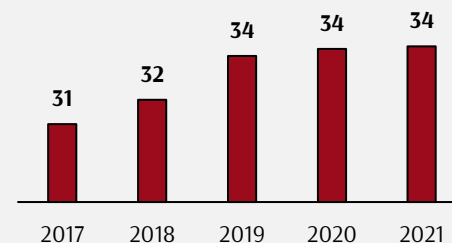
LVenture
GROUP



Market Overview: (€M)
Capitali Investiti - Italia



Market Overview: (€Mld)
Valore Prod. Farmaceutica - IT



Trend Attuali nel Venture Capital

FINTECH

LIFE SCIENCE - PHARMA

SOFTWARE AS A SERVICE



INDICE

1. Presentazione del corso
2. Private Capital: Market Segments
- 3. Private Capital: Redfish Capital**
4. Private Capital: Ruoli & Competenze


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 2023)

 VdP: 5,5 M€ EBITDA: -0,1 M€	 VdP: 2,0 M€ EBITDA: 0,7 M€
 VdP: 9,2 M€ EBITDA: 1,65 M€	 F.E*: 12,6 M€ EBT: 0,4 M€
 VdP: 3,8 M€ EBITDA: 1,3 M€	 VdP: 1 M€ EBITDA: 0,3 M€

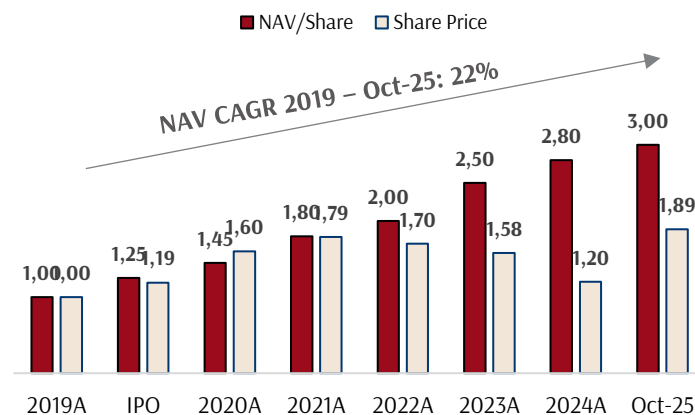
3. Exit realizzate

 VdP: 8,3 M€ EBITDA: 2,3 M€	 VdP: 21,5 M€ EBITDA: 4,0 M€
 VdP: 2,4 M€ EBITDA: 0,2 M€	 VdP: 8,2 M€ EBITDA: 1 M€

4. Focus Settoriale

Made in Italy	Pharma
Industria 4.0	Infrastrutture FTTH

Performance



Rating

[RESTRICTED USE ONLY]



modefinance

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	10095350962
Data costituzione	02/11/2017
Mercato di riferimento	Italia
Fatturato ordinario al 31/12/2019	195 mila euro

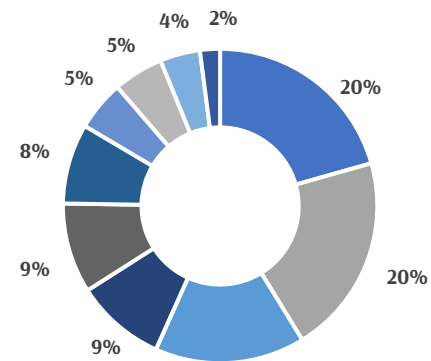
MODEFINANCE
CORPORATE CREDIT RATING



MODEFINANCE
RATING CLASS DEFINITION

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

Breakdown capitale investito



- Audio Technologies
- Easy4cloud
- Wac
- Reaxing
- Abbrevia
- KeisData
- Hyntelo
- MDI
- Websolute
- Redraion

INNOVATIVE-RFK

1

Entrata di i-RFK: una volta selezionata l'impresa, i-RFK **apporta nuovo capitale**, ottenendo una **quota societaria**

2

Sostegno alla crescita: i-RFK definisce insieme all'imprenditore un piano di sviluppo, che sarà poi sviluppato secondo gli accordi tra gli azionisti. La crescita delle aziende in cui investiamo può essere:




- **Organica:** miglioramento dell'operatività aziendale e ampliamento della sua struttura grazie all'introduzione di nuove competenze
- **Crescita esterna:** la crescita può avvenire anche attraverso l'acquisto di aziende che creano sinergie. Questa è un'area spesso trascurata, che crediamo diventerà fondamentale per il successo nei prossimi anni.
- **Internazionalizzazione:** in un mercato globale, un'azienda che produce in Italia può moltiplicare i propri profitti, se guidata da un team esperto, aprendosi ai mercati esteri.

3

Crescita del fatturato & EBITDA: l'attuazione del piano definito nei patti parasociali permette di far **crescere il fatturato e i margini**. Le aziende in cui abbiamo investito hanno generato **>30% CAGR** di fatturato dal nostro ingresso

4

Exit: l'obiettivo di i-RFK è la valorizzazione delle partecipate e la monetizzazione attraverso diverse opzioni *a)* la crescita degli utili e quindi dei **dividendi** distribuiti, *b)* la **quotazione** dell'azienda su un mercato pubblico (IPO), *c)* la **vendita** ad un player industriale o finanziario.








Nome	Descrizione del business	Quota	Fatturato 2022	EBITDA 2022*
 websolute	Digital company e PMI Innovativa attiva in progetti di digitalizzazione delle imprese italiane	12,2%	€ 21,5M	€ 4,0M (18,6%)
 abbrevia	Abbrevia è una società italiana attiva nel settore delle informazioni commerciali e delle investigazioni	53%	€ 9,2M	€ 1,65M (18%)
 REAXING [®] TRAIN TO REACT	PMI Innovativa che progetta e produce attrezzature sportive ad alta tecnologia	3,6%	€ 5,5M	€ -0,1M (-3%)
 hyntelo	PMI Innovativa che sviluppa software e algoritmi per l'ottimizzazione dei processi e la predizione di trend di mercato emergenti	5,0%	€ 8,3M	€ 2,3M (28%)
 WAC WEB - AL - CHILO	PMI Innovativa che offre servizi e prodotti avanzati di gestione, analisi e sviluppo dei canali di vendita su Amazon.	30,0%	€ 5,5M	€ 650k (12%)
 audio [®] TECHNOLOGIES	Azienda che sviluppa bio-materiali, matrici di derivazione animale, protesi e nuove tecnologie per la chirurgia otorinolaringoiatrica (ORL)	51,8%	€ 3,7M	€ 1,3M (35%)
 EASY4CLOUD	PMI Innovativa proprietaria di EasyCall, applicativo CRM in cloud per call center e contact center	26,8%	€ 2,0M	€ 684k (35%)
 KEISDATA	PMI Innovativa che ha sviluppato una piattaforma informatica di taglia enterprise denominata KRC che consente alle aziende di affrontare e vincere la sfida della gestione delle conformità normative	29,6%	€ 1,0M	€ 300k (30%)

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

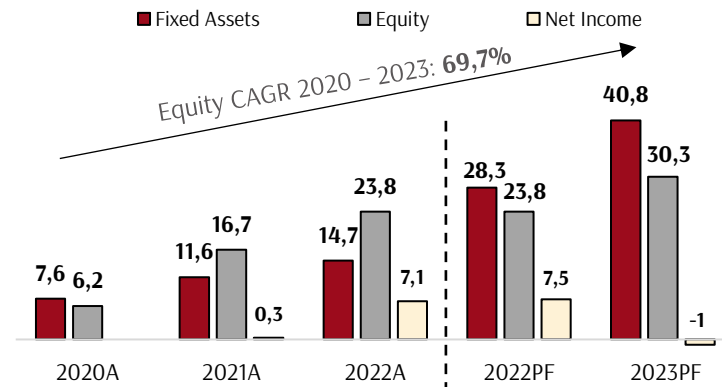
(Dati al 2023)

 VdP: 22,6 M€ EBITDA: 3,2 M€	 VdP: 57,5 M€ EBITDA: 4,9 M€
 VdP: 20,6 M€ EBITDA: 5,4 M€	 VdP: 200 M€ EBITDA: 45 M€
 VdP: 66,6 M€ EBITDA: 3,4 M€	 VdP: 10 M€ EBITDA: 1,5 M€
 VdP: 67 M€ EBITDA: 8,4 M€	

3. Focus Settoriale

Meccanica di Precisione	ICT
Ferroviario	Oil & Gas
Aerospace	Telco
Food	Idrotermosanitario

Performance

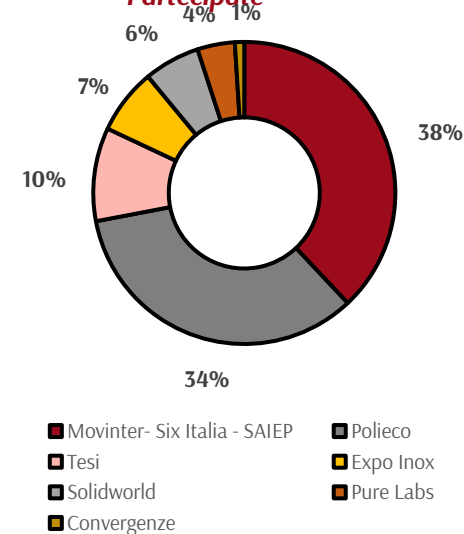


Rating

A3-	REDFISH LONGTERM CAPITAL S.P.A.
ANALISTI	REDFISH LONGTERM CAPITAL S.P.A.
SEGNALAZIONE	Via Francesco Crispi 16, 00122 Roma, Italia
Attività principale	Attività: asset holding, impiego: rete, attività gestionale (ATTICO 76.10)
Proprietari del gruppo	SAIEP S.R.L. (55,14%), BANCA VALDARINA SOCIETÀ COOPERATIVA PER AZIONI (12,07%), OMAR HOLDING S.P.A. (8,39%), ARI 000 (8,39%)
Registrazione	Roma (presente)
Stato	Attiva
Sito Internet	http://redfishcapital.it
Partita IVA	11708600967
Data costituzione	13/03/2020
Mercato di riferimento	Globali
Società controllate	CAMP CONSULTING S.R.L. (100%), RPTICI S.R.L. (100%), RPTIC S.R.L. (100%), RPTIC S.R.L. (100%), RPTIC S.R.L. (100%)
Ultimo bilancio disponibile	Bilancio approvato a 31/12/2021
Processi da partecipazioni	1,8 milioni di Euro a 31/12/2021

moderfinance

Portfolio Partecipate



REDFISH LONG TERM CAPITAL

1

- **Cosa fa RFLTC: REDFISH LONGTERM CAPITAL**, è una Holding di Partecipazioni industriali che mira all'aumento del valore patrimoniale delle Società partecipate con orizzonte di lungo periodo.
La Holding opera per la creazione di valore tramite managerializzazione e sviluppo internazionale M&A, apportando, oltre ai capitali, valore attraverso competenze ed esperienze in ambito strategico, di business e finanziario



2

- **Potenziali Partecipate:** Le Società di interesse di RFLTC non rientrano in uno specifico settore essendo la Holding di tipo generalista con particolare preferenza in aziende che presentano i seguenti presupposti
 - a) Un EBITDA maggiore di 2M€, marginalità attesa > 10% e uno storico in crescita
 - b) Posizionamento in una nicchia di mercato con prodotti specifici e know-how tecnologici
 - c) Aziende sia a conduzione familiare con un forte commitment post acquisizione sia che necessitano di un intervento per mancanza di cambio generazionale con il proseguimento dei manager in carica per dare continuità
- RFLTC guarda con particolare interesse i seguenti settori: i) meccanica di precisione, ii) ferroviario, iii) aerospace, iv) food – made in Italy, v) ICT e vi) Telco



3

- **Ingresso di RFLTC:** una volta selezionata la Potenziale Partecipata, RFLTC può acquisire una quota di minoranza o di maggioranza operando sia con Aumento di Capitale sia Acquisto Quote, lasciando all'imprenditore il mantenimento del controllo della sua Società. In caso di acquisizione di quote di minoranza RFLTC esercita comunque una forte influenza sulla governance della partecipata











4

- **Piano di Sviluppo:** RFLTC definisce insieme all'imprenditore e al management un piano di sviluppo, che sarà poi implementato secondo gli accordi tra i Soci. Lo sviluppo delle aziende in cui investe RFLTC generalmente si basa sulle seguenti direttrici:
 - a) **Organica:** miglioramento dell'operatività aziendale e dell'efficienza di processo, con inserimento di nuove competenze strategiche derivanti dal network di RFLTC;
 - b) **Crescita esterna:** RFLTC si occupa dell'individuazione e strutturazione di potenziali società da acquisire per la Partecipata con l'obiettivo di espandersi su nuovi mercati (anche esteri) complementari e prodotti;
 - c) **Efficientamento finanziario:** grazie al network di RFLTC con primari istituti di credito, uno degli obiettivi è migliorare l'accesso al credito e la struttura di gestione finanziaria
 - d) **Valorizzazione:** l'obiettivo di strutturazione delle partecipate ha anche lo scopo di presentarle al mercato dei capitali (ad oggi due partecipate hanno completato questo percorso) al fine di accelerarne il percorso di crescita
 - e) **Sinergie:** sfruttare le competenze trasversali delle Società partecipate al fine di realizzare sinergie su prodotti, mercati e competenze tecniche



REDFISH LONG TERM CAPITAL

Name	Business description	Investment Date	Invested	Ownership	Turnover 2023	EBITDA 2023	NFP 2023	Strategy
 MATICMIND	Matic Mind is an Italian company specializing in IT consulting and digital transformation services. They offer solutions that integrate technology and business strategy to drive innovation and efficiency.	09/2020	€ 5,1M	4,2%	€ 448,5M	€ 51,3M	€ 166M	Divested IRR 54%
 Movinter	Movinter S.p.A. , based in Genoa and operating in Cairo Montenotte, is active in the supply of components and assemblies for the railway industry, with specialization in light carpentry and piping.	04/2023	€ 12M	100%	€ 57,54M	€ 4,9M	€ 7,0M	Long term, growth through add-on (2 add-on already completed)
 tesi	Tesi S.r.l. is a company in the province of Salerno that has been active for more than 45 years in the field of Tier-2 complex mechanical assemblies for the aerospace industry	10/2021	€ 5,5M	20%	€ 20,6M	€ 5,4M	€ 5,6M	Longterm growth through add-on
 SolidWorld GROUP	Solid World S.p.a. is a group consisting of 10 companies operating in the field of 3D technologies along the entire digital process, helping to design and manufacture products more efficiently under the Industry 4.0	01/2022	€ 2,1M	8,8%	€66,6M	€ 3,4M	€ 15,4M	Listed on EGM Lockup ended
 PURELabs	PureLabs S.p.A. , founded in December 2022, is an Italian company that carries out activities of acquisition, management and integration of clinical diagnostic centers ,	01/2024	€ 4M	26%	€ 10M	€ 1,5M	€ 3,5M	Buy & Build
 Convergenze	Convergenze S.p.A. is a multi utility headquartered in Capaccio Paestum (SA) that has been active in Italy for more than 15 years in the provision of Internet and voice services and, since 2015, of energy and natural gas	06/2020	€ 1,1M	9,5%	€ 22,6M	€ 3,2M	€5,6M	Listed on EGM Lockup ended
 EXPO INOX	Expo inox S.p.A. , an industrial holding company heading the Group of the same name, is a player active in the research, design, development and marketing of stainless-steel machined products for the smoke handling market	11/2022	€ 6M	20%	€ 67M	€ 8,4M	€ 14,2M	Longterm growth through add-on.
 POLIECO GROUP	Founded in 1977, Polieco Group is a company based in Cazzago S.Martino (BS) , operating as the leader in Italy in the design and production of double-wall corrugated polyethylene piping systems.	06/2024	€ 18M	15%	€200	€45M	€ 0,2 M	IPO

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

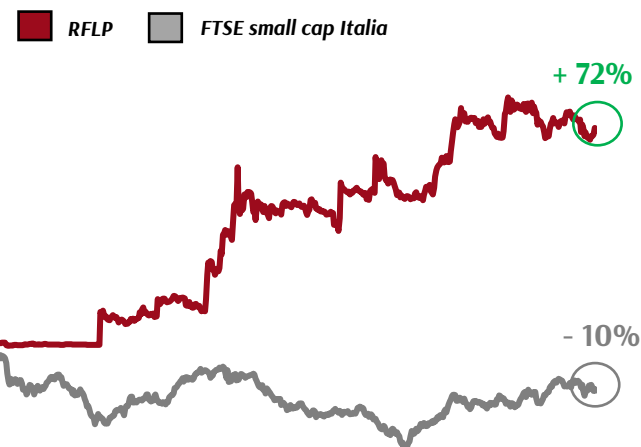
(Dati al 2023)

PALINGEO Pubblicazioni Finanziarie Economiche	VdP: € 59 M EBITDA: € 13 M	Sicily by Car	VdP: € 136 M EBITDA: € 47 M
IMD	VdP: € 38,7 M EBITDA: € 2,8 M	Bitfire TECNOLOGIA ITALIANA	VdP: € 42 M EBITDA: € 8,8 M
ESF VoTrends	VdP: € 16,7 M EBITDA: € 6,2 M	ICAPE The power of prediction	VdP: € 219,6 M EBITDA: € 14,5 M
rewaygroup	VdP: € 91 M EBITDA: € 16,2 M	TL TECHNOLOGIA	VdP: € 73 M EBITDA: € 5 M
SolidWorld GROUP	VdP: € 57,7 M EBITDA: € 3,8 M	slav	VdP: € 33,9 M EBITDA: € 5,9 M
FAE TECHNOLOGY	VdP: € 75 M EBITDA: € 7,6 M	SACCHERIA FRANCESCHETTI	VdP: € 23,2 M EBITDA: € 2,4 M

3. Focus Settoriale

Energy	Luxury
IoT	Semiconductors
Industrials	Renewables

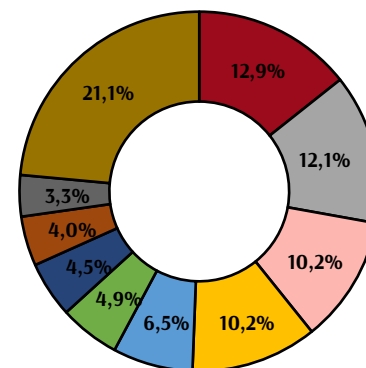
Performance



16.12.2021

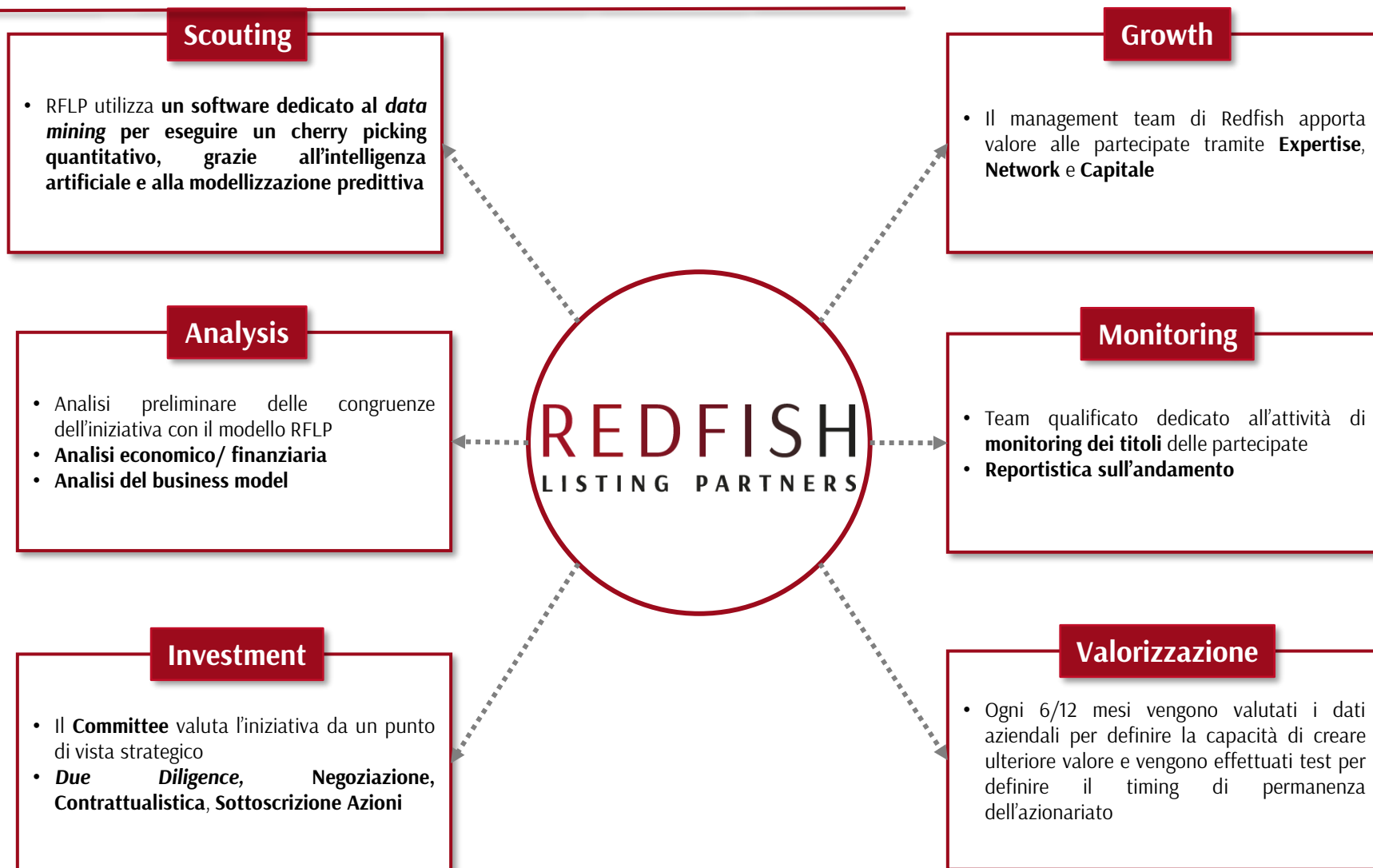
30.06.2024

Portfolio Composition



■ PALINGEO ■ FAE ■ S3D ■ ReWay ■ I-RFK ■ EXECUS ■ ESF ■ IMD ■ SAC ■ Others

REDFISH LISTING PARTNERS – INVESTMENT SELECTION



REDFISH LISTING PARTNERS – STRATEGIA

- **RFLP** è un Asset Class di investimento che ambisce a **completare l'offerta dei prodotti RedFish** per quanto concerne il profilo di rischio e la tipologia di Strategia Operativa adottata;
- **Gli investimenti avvengono principalmente in fase di nuove emissioni (IPO)** e pre IPO, ma anche in sede di nuovi aumenti di capitale di aziende già quotate sia in capitale di rischio che ibrido (es.: bond convertibili);
- Il veicolo di investimento si caratterizza per una **gestione attiva ed uno scouting analitico per mezzo di un software di intelligenza artificiale proprietario** che modella il mercato delle IPO e individua fattori comuni determinanti nell'andamento dei titoli post quotazione con orizzonte temporale di ritorno di 6/12 mesi;
- RFLP è inoltre in grado di sfruttare anche le **sinergie con le Holding RedFish** quotate, utilizzando un Approccio Proattivo di **lungo periodo** nella Creazione di Valore, potendo valorizzare gradualmente le posizioni con active management delle partecipate, nomina di membri nel CdA e supporto strategico/advisory;

Expertise

Grazie all'esperienza del *board Redfish*, è possibile imprimere un'accelerata ai principali *growth factors* delle Società Partecipate, massimizzando il profitto

Diversificazione

Investimenti eseguiti in tranche aventi concentrazione bassa al fine di beneficiare dell'effetto di diversificazione per mitigare i rischi

REDFISH
LISTING PARTNERS

Strategia di Investimento

La comprovata capacità dei veicoli Redfish attivi sui segmenti *mid-cap* di generare valore a seguito del listing, offre l'opportunità di sfruttare i premi in fase di quotazione grazie ai warrant, nonché alle scontistiche tipiche delle strutture di debito convertendo e *bridge financing*



INDICE

1. Presentazione del corso
2. Private Capital: Market Segments
3. Private Capital: Redfish Capital

4. Private Capital: Ruoli & Competenze

PRIVATE CAPITAL: RUOLI & COMPETENZE

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%

Ruoli Chiavi nel Private Equity e Rispettive Responsabilità

- **PARTNER:**

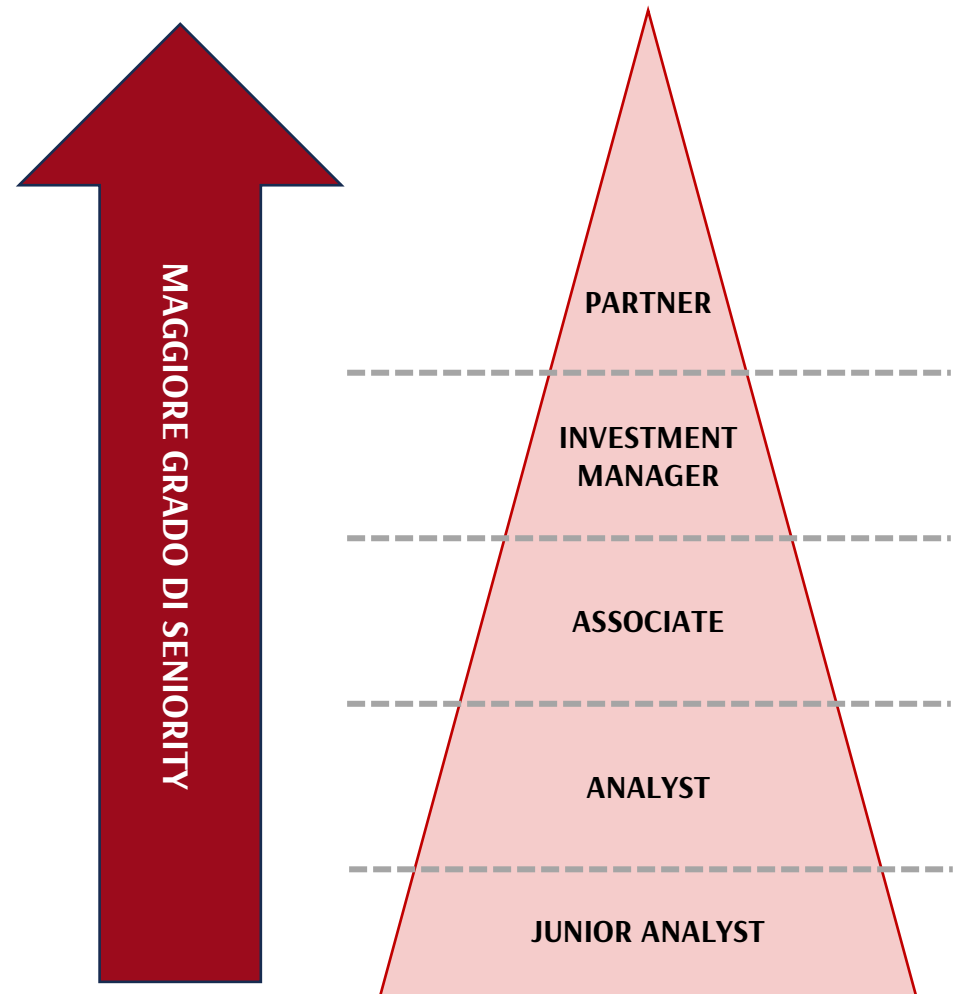
- Rappresentano le **figure leader** nei fondi di Private Equity e si occupano principalmente delle attività di **raccolta di capitale**, oltre a sfruttare il loro **network di conoscenze in ambito finanziario e industriale** per individuare nuovi possibili aziende Target per il Fondo. A seconda del tipo di Fondo, vi sono poi **Partner operativi** che si occupano direttamente della gestione delle società in portafoglio, ricoprendo ruoli all'interno dei **Consigli di Amministrazione** delle partecipate

- **INVESTMENT MANAGER & ASSOCIATE:**

- Figure **responsabili delle decisioni di investimento** per conto della società di private equity. Spesso Investment Manager e Associati si differenziano principalmente per il loro **livello di esperienza**. In genere, tali figure si avvalgono di un **team di analisti** che li aiutano nelle varie attività. Si occupano della ricerca di potenziali investimenti, delle negoziazioni con le controparti e della supervisione delle performance delle società in portafoglio. Infine Investment Manager e Associati sono anche coinvolti con **ruoli direzionali quali CFO** nella gestione delle società controllate dai fondi stesse

- **ANALYST:**

- I **private equity analyst** si occupano principalmente di implementare **ricerche analitiche di mercato** per individuare eventuali nuove target seguendo le indicazioni di Partner e Investment Manager, oltre ad effettuare tutte le **attività di Financial Analysis e di Valuation** che sono richieste durante le fase di Due Diligence. Una volta che una società è stata acquistata e rientra già nel portfolio del fondo, gli analisti sono coinvolti inoltre nel **monitoraggio delle performance finanziaria e di business** della Società tramite attività di controllo di Gestione



Competenze richieste



- **CAPACITÀ DI ANALISI, COMPRENSIONE E RICLASSIFICA DEI BILANCI:**

- Una delle competenze fondamentali richieste è quella relativa alla capacità di analisi, comprensione e relativa riclassifica dei bilanci delle società, per poterle analizzare e studiare, oltre che delle principali metriche economiche e finanziarie.



- **UTILIZZO DI EXCEL:**

- Strumento ormai indispensabile per poter svolgere tutte le attività di analisi numerica e sviluppo e costruzione dei modelli di valutazione delle società



- **UTILIZZO DEI DATABASE (Es. Aida, Orbis etc.):**

- L'utilizzo di database come Aida, Orbis etc.. permette di saper reperire informazioni finanziarie e societarie utili sulle aziende oggetto di analisi



- **UTILIZZO DI POWERPOINT:**

- Le analisi numeriche e finanziarie precedentemente esposte devono essere poi trasportate ed esposte in una presentazione powerpoint chiara e facilmente fruibile



- **SOFT SKILLS:**

- Le soft skills sono caratteristiche importanti anche in questo ambito in quanto permettono di migliorare la resa del proprio lavoro (es. comunicazione efficace, comprensione dei problemi, capacità di negoziazione, gestione del tempo etc..)

Grazie per l'attenzione!

Paolo Pescetto

paolo.pescetto@redfishkapital.it

