

INJCAP – INJECTION CAPITAL SPA

COMPANY PRESENTATION

Milano, Giugno 2013



1. L'INIZIATIVA
2. INVESTMENT OPPORTUNITY
3. I PROMOTORI
4. L'OPPORTUNITÀ
5. STRATEGIA DI INVESTIMENTO
6. GLI OPERATORI DEL SETTORE

1. L'Iniziativa



1. L'Iniziativa – «Investire nelle aziende ad alto potenziale nel momento in cui crescono»

I mercati dei capitali stanno attraversando attualmente una fase di transizione. Negli ultimi due anni in Italia si è assistito a sole due operazioni di IPO sull'MTA, Brunello Cucinelli S.p.A. nel 2012 e Salvatore Ferragamo S.p.A. nel 2011.

Se da una parte è vero che i mercati soffrono ancora della mancanza di liquidità, è però anche vero che le idee imprenditoriali e l'innovazione non hanno rallentato il loro passo.

Le buone opportunità di investimento hanno continuato a presentarsi e le risorse si sono trovate sui mercati "non convenzionali", come i mercati non regolamentati (AIM o MAC) e i *club deal* di *private equity*.

In questa ottica vede la sua nascita **Injection Capital, (INJCAP) investment company quotata**, promossa da **Leonardo Bruzzichesi**, professionista con un track record di successo più che decennale, con l'obiettivo di cogliere

le opportunità presenti nel mercato e allo stato trascurate dal panorama degli operatori tradizionali di *private equity*.

INJCAP si propone come un'**alternativa rapida, efficace e flessibile** per tutti gli investitori che investono senza rigide regole di *asset allocation*, ma valutando caso per caso le opportunità di investimento e che vogliono generare un **alpha** positivo investendo in un *asset class* quale il *private equity* che tipicamente riesce a generare **rendimenti elevati e non correlati col mercato**.

L'approccio di INJCAP prevede un intervento di minoranza (**Equity ticket € 2/4 mn**) in **PMI italiane, già redditizie e ad alto potenziale di crescita**, prevalentemente in **development capital**, ovvero, se necessario, in acquisto azioni/LBO. Inoltre, in misura minore e opportunistica **seed capital (equity ticket 100/200€k) in aziende internet** per finanziare la prima fase di avvio.

2. L'Investment Opportunity



2. Investment Opportunity

Management



Promotore con un ottimo track record più che decennale nel mondo del Private Equity (PE) che trasferisce in un segmento ora trascurato la sua professionalità ed esperienza

Posizionamento strategico



Posizionamento strategico peculiare su un segmento ad alta profittabilità scarsamente presidiato dagli operatori tradizionali di PE, che ora sono diventati più grandi ma che negli anni passati vi hanno operato con successo (a dimostrazione che i deal <5 mn € di equity ticket si sono sempre fatti e con successo)

Opportunità di mercato



Grande abbondanza di opportunità per la tradizionale conformazione del mercato italiano sbilanciato sulle PMI e per il momento storico particolarmente favorevole per *vintage year* e momentum istituzionale che favorisce le aziende con prodotti e servizi innovativi come volano di crescita dell'economia nazionale

Equity Ticket



Equity ticket adeguato e coerente con la tipologia di investimento. Investire 2-4 mn € in aziende con EBITDA di 2-3 mn € significa fornire a queste ultime il carburante necessario per la fase di crescita che le porterà ad essere ottimi target per altre aziende ovvero per il gran numero di fondi di middle market.

3. I Promotori



3.1 Il Promotore – Leonardo Bruzzichesi



Laureato presso l'Università degli studi di Roma "La Sapienza" in economia e commercio con 110 e lode e primo classificato presso la Chase Manhattan Analyst Training a New York.

Leonardo inizia la sua carriera un agente di cambio dove effettua, in qualità di buy side analyst, stock picking finalizzata alle gestioni patrimoniali attraverso analisi tecnica e fondamentale. Dal 1997 è nell'Investor Relation Team di Ina Assitalia dove è responsabile del monitoraggio del mercato borsistico.

Nel 1998 inizia a lavorare in Private Equity Partners (PEP) SGR a Milano, ove diventa partner nel 2002, con la completa responsabilità dell'origination ed execution di deal di private equity.

Le attività comprendono l'origination, attraverso contatti personali con operatori istituzionali ed imprenditori, l'analisi preliminare e il coordinamento del team in fase di due diligence, la strutturazione, la negoziazione diretta del deal e l'exit.

Esperienza maturata con i vari fondi gestiti da PEP: Chase Mittel Capital Fund II (72 mn €), JP Morgan Italian Fund III (200 mn €) e Private Equity Partners Fund IV (300 mn €). Inoltre, responsabile dell'ufficio di rappresentanza di Shanghai aperto nel 2005.

3.2 Track Record

Il promotore dell'iniziativa ha alle spalle un solido track record più che decennale nel segmento **expansion capital e LBO** con un **cash on cash medio di 2x** e un **IRR medio di quasi il 100%**

<u>Settore</u>	<u>Operazione</u>	<u>Investimento</u>	<u>Cash Multiple</u>	<u>IRR</u>
Vendita Diretta	Minoranza ed exit in IPO e sul mercato secondario.	1,0 Milioni 	15,66x	953,5%
Software integration	Minoranza. Exit in IPO e sul mercato secondario.	4,2 Milioni 	2,60x	99,1%
Impiantistica	Coinvestimento in maggioranza. Exit in IPO e sul mercato secondario.	3,5 Milioni 	2,63x	87,1%
Alimentari	Minoranza ed exit in IPO e sul mercato secondario.	9,7 Milioni	1,50x	21,4%
Impiantistica	Maggioranza in coinvestimento ed exit attraverso trade sale.	2,3 Milioni 	1,55x	46,0%

3.2 Track Record

<u>Settore</u>	<u>Operazione</u>	<u>Investimento</u>	<u>Cash Multiple</u>	<u>IRR</u>
White goods	Minoranza ed exit attraverso trade sale.	9,7 Milioni	1,47x	188,2%
Turismo	Minoranza ed exit attraverso esercizio di una put option.	1,3 Milioni	1,21x	4,5%
Farmaceutico	Investimento attraverso bond convertibile exit attraverso trade sale.	9,7 Milioni	1,69x	58,3%
Sistemi Pagamento	Minoranza ed exit attraverso esercizio di una put option.	2,5 Milioni	(0,77x)	(9,9%)
TLC	Minoranza e Write off.	1,1 Milioni	N/A	N/A

Performance complessiva

1,96x

96,8%

Micro deal performance

Analizzando solamente i micro deal (valore inferiore ai 5 mln), che saranno il focus principale di Injcap, si evidenzia come il track record evidenzi in questo comparto una performance significativamente superiore alla media.

2,69x

110,8%

4. L'Opportunità



4.1 L'Opportunità - Trend

Micro Deal, Growth e Venture: i segmenti meno coperti

Nel quinquennio 2007 – 2011, gli investimenti di Expansion Financing e di Venture Capital sono costantemente decresciuti, mentre gli investimenti in aziende mature (Buy-Out, Replacement Capital e Turnaround) hanno continuato a pesare mediamente per l'85% degli investimenti totali e sono cresciute del 60% nel 2011. Come si vedrà più avanti, tuttavia, la maggior parte degli operatori copre attualmente ancora la fascia mid e large, lasciando un sostanziale vuoto nel comparto di operatori specializzati in deal più piccoli (al di sotto dei 5 mn € di equity ticket) ed in particolare in quelli di expansion financing.

Continua e crescente domanda di capitale di rischio

La crisi finanziaria continua a spingere gli imprenditori a ricercare un partner finanziario e le startup innovative continuano a svilupparsi. In particolare l'effetto della crisi finanziaria e la stretta sulle erogazioni bancarie hanno creato un contesto favorevole al mercato dei capitali privati, anche in considerazione del limitato numero di IPO sul mercato, con alta richiesta di capitali e multipli di ingresso generalmente più favorevoli, in particolare nel comparto expansion e venture.

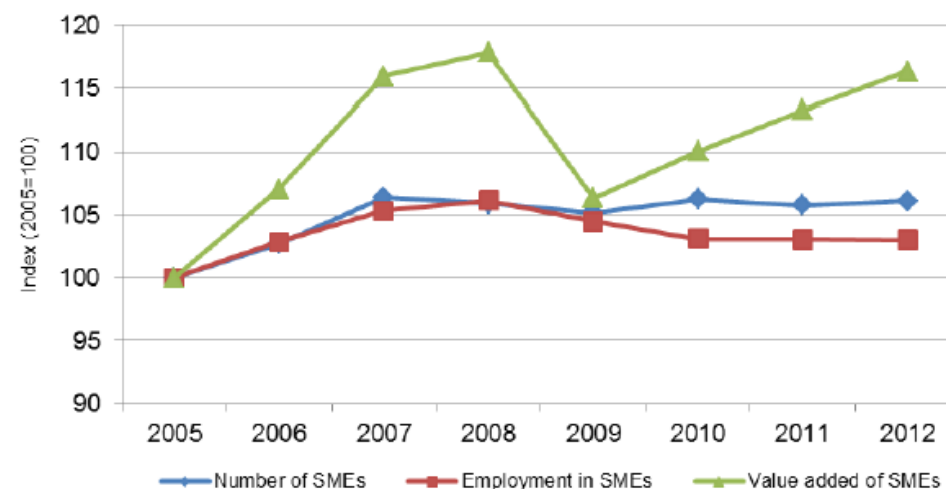


4.2 L'Opportunità – Le PMI

Le Piccole e Medie Imprese (PMI) rappresentano il tessuto connettivo dell'economia europea componendo oltre il 98% della rete imprenditoriale comunitaria.

Molte di loro hanno leadership a livello mondiale in prodotti di nicchia in numerosi settori (Macchinari, Alimentare, Moda...) e, nonostante la congiuntura economica sfavorevole, nel nostro paese, rispetto alle medie e grandi imprese, riescono ancora ad esprimere una crescita positiva con l'effetto di sostenere notevolmente il PIL italiano. (fonte: Ecorys)

- Nascono 350,000 nuove aziende ogni anno ma solo il 5% raggiunge una discreta visibilità internazionale
- Il sistema bancario pesa per oltre il 50% delle risorse finanziarie disponibili per la crescita di questo segmento (contro il 30% in Francia e Germania e il 13% in Inghilterra)
- Le banche non sono strutturate per assistere questo tipo di clientela avendo capacità manageriali estremamente sbilanciate verso il credito anziché verso la finanza straordinaria



Fonte: Ecorys; EU SMEs in 2012: at the crossroads

	Micro	Small	Medium	SMEs	Large	Total
Number of enterprises						
Number	19,143,521	1,357,533	226,573	20,727,627	43,654	20,771,281
%	92.2	6.5	1.1	99.8	0.2	100
Employment						
Number	38395819	26771287	22310205	87477311	42318854	129796165
%	29,6	20,6	17,2	67,4	32,6	100
Gross value added						
EUR Millions	1307360,7	1143935,7	1136243,5	3587540	2591731,5	6179271,4
%	21,2	18,5	18,4	58,1	41,9	100

Fonte: Ecorys; EU SMEs in 2012: at the crossroads

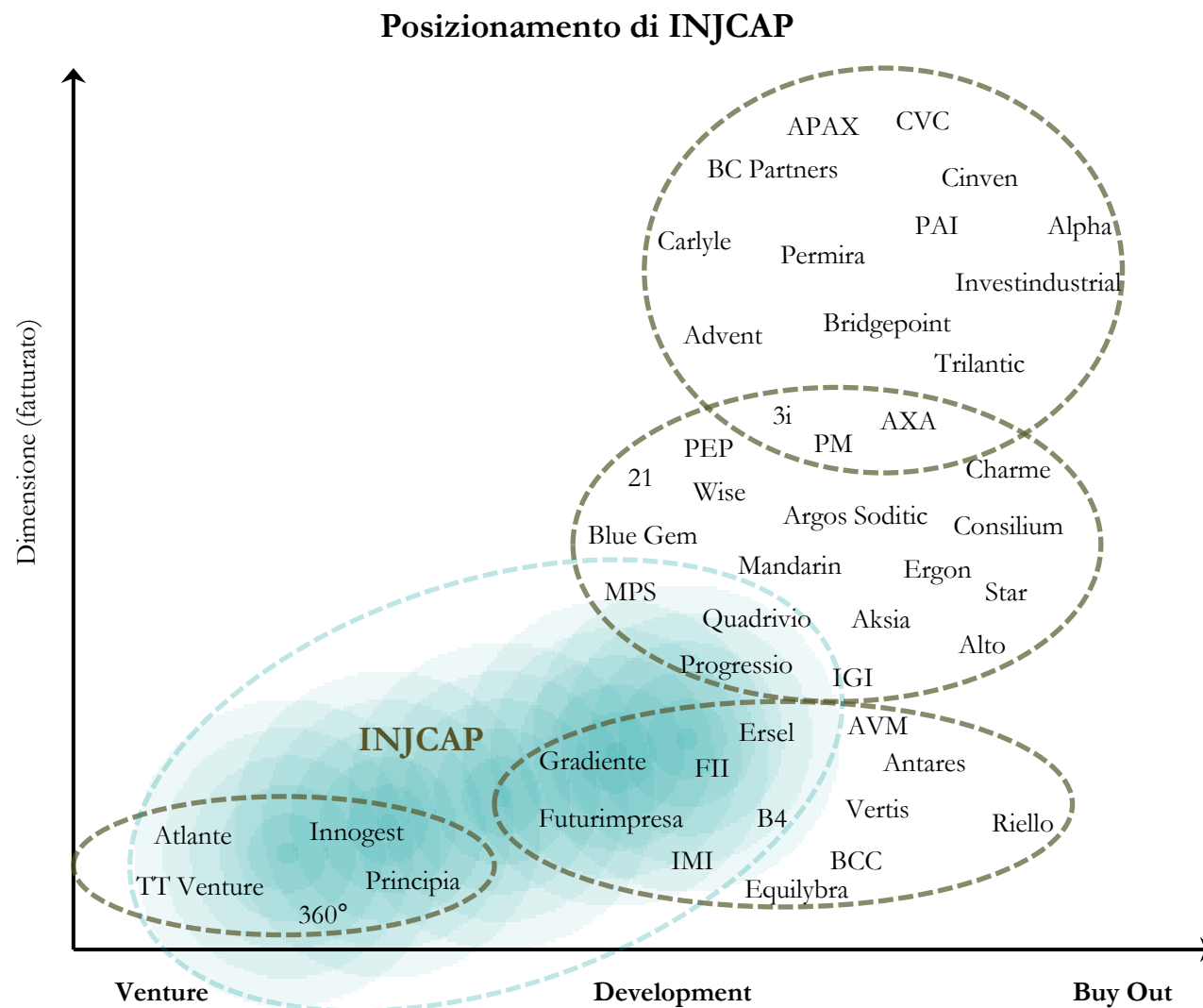
4.3 L'Opportunità – Il posizionamento

Contesto competitivo favorevole

Nonostante l'abbondanza di piccole e medie imprese, solo una minoranza degli investitori istituzionali investe in questo segmento, concentrandosi invece su aziende più mature.

Esiste quindi uno spazio libero per gli operatori focalizzati sulle società di piccole e medie dimensioni, con fatturati inferiori a 50 milioni di Euro

Come mostra il grafico accanto la massima concentrazione degli operatori ad oggi è nei segmenti buyout focalizzati su target di grandi dimensioni con fatturati superiori a 100 milioni di Euro operanti generalmente in settori maturi, con posizionamento consolidato, redditività stabile e prospettive di crescita limitate.



4.4 L'Opportunità – Un segmento non presidiato

- Dall'analisi precedentemente effettuata emerge che la maggioranza degli operatori presenti ad oggi in Italia è focalizzata su:
 - Operazioni di Middle Market. Avendo capitali in gestione in media da 100-150 mn € a 300-400, risulta naturale un equity ticket medio tra 15 e 50 mn €, minimo di 8-10. Salvo rare eccezioni è quasi sempre escluso un equity ticket al di sotto dei 5 mn €;
 - LBO. La prassi mostra come il focus sia quasi sempre sulla maggioranza. Le maggioranze, per gli operatori citati in precedenza sono più facili e appetibili per la tipologia di aziende (settori maturi per ricambio generazionale), per il maggior ammontare investito e per la maggiore propensione dell'imprenditore (che realizza immediatamente un cash in).
- Operazioni di minoranza ed expansion sono considerate solo in via residuale dagli operatori tradizionali, anche quando hanno caratteristiche intrinseche (multipli di entrata, tassi di crescita attesi, attrattività del settore) più interessanti di quelle abitualmente considerate, lasciando spazio in una nicchia altamente profittevole;
- Le operazioni con equity ticket inferiore a 5 mn €, nel nostro paese, sono spesso gestite dagli stessi intermediari abitualmente attivi nel middle market, per via di rapporti personali o di vicinanza territoriale con l'imprenditore, spesso sotto forma di club deal, ovvero tramite veicoli ad hoc, che raccolgono il capitale da parenti e amici, in ogni caso senza un approccio metodico e professionale all'attività di investimento.



Un investitore professionale in tale segmento opererebbe quindi un mercato del compratore, dove le opportunità di investimento sono di più dei capitali da investire e di conseguenza si può scegliere le migliori in termini di multipli di entrata e prospettive di crescita.

4.5 L'Opportunità – Il contesto

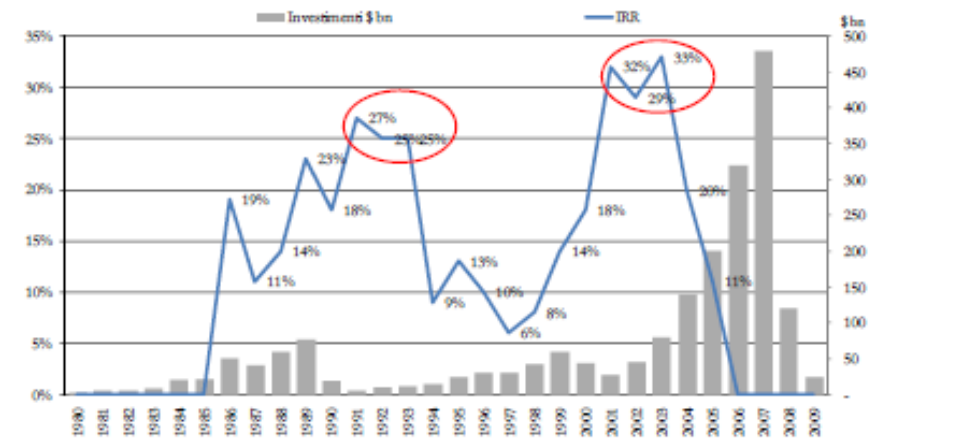
Tempistica

Gli anni post-recessione hanno storicamente rappresentato ottime occasioni di investimento. Infatti, l'attuale congiuntura economica è caratterizzata da una crisi della liquidità che porta a multipli pagati oggi sul mercato molto inferiori a quelli che si manifestavano nel periodo pre-recessione, a cui aggiungere l'ulteriore fattore di scarsità di concorrenza nel segmento dei Micro deal (inferiori a 5 mn € di equity ticket). In altre parole, il mercato dei micro deal è del compratore, che ha poca concorrenza e può scegliere tra molteplici opportunità.

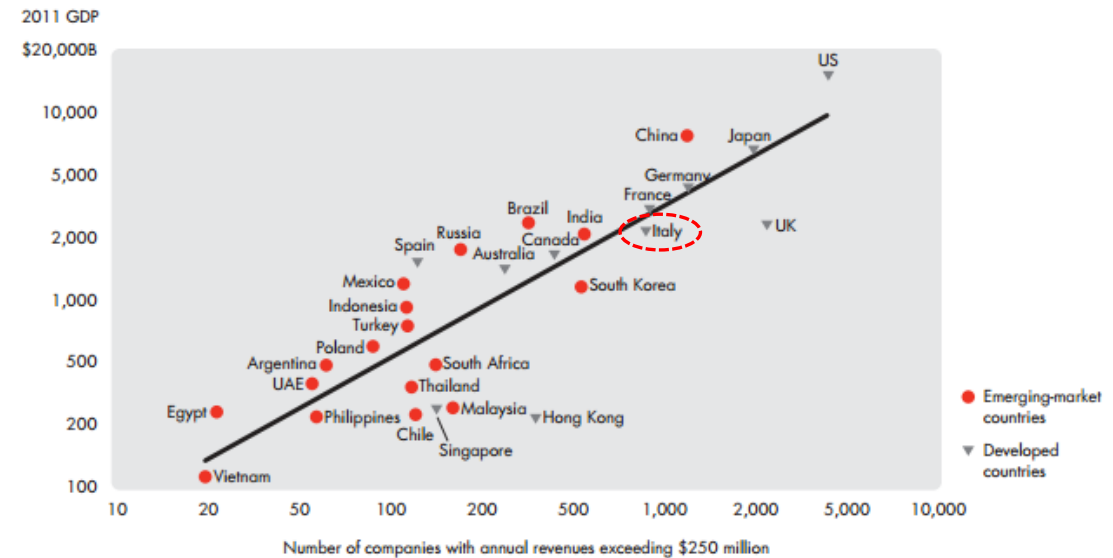
Paese attrattivo per il PE

L'Italia è, malgrado quello che si possa pensare, ancora tra i paesi più attrattivi per il *private equity*. L'attrattività è determinata da 1) la presenza di un ampio bacino di investimento e 2) un ampio e solido mercato degli *exit*. Queste condizioni sono entrambe presenti in Italia, infatti sono numerosissime le PMI e le startup innovative su cui investire ed allo stesso tempo sono numerose anche le imprese di grande dimensioni, nonché i fondi di PE middle market, che costituiscono un ampio bacino di potenziali acquirenti in fase di exit

Ritorni Medi IRR Netti per Anno



Fonte: Cambridge Associates, pooled Net IRR of Limited Partners per Vintage year al Dic. 31, 2006; Bain & Company Global Private Equity Report 2010
Nota: 'Periodi di Recessione' includono, oltre agli anni 1991 e 2001, i due anni seguenti in cui l'economia ha subito lo shock ed è ripartita

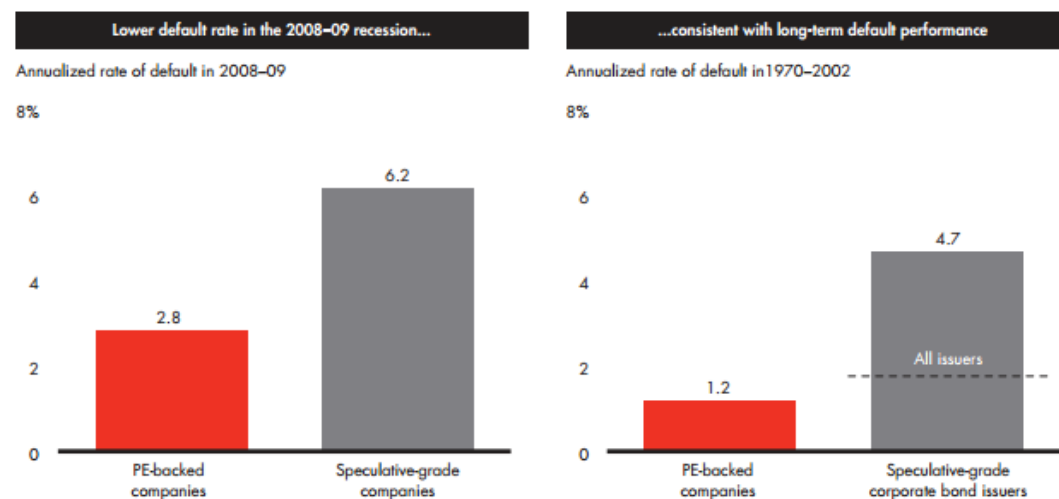


Sources: Dealogic; Economist Intelligence Unit; Capital IQ; Bain analysis

4.6 L'Opportunità – I ritorni del Private Equity

Basso rischio di default

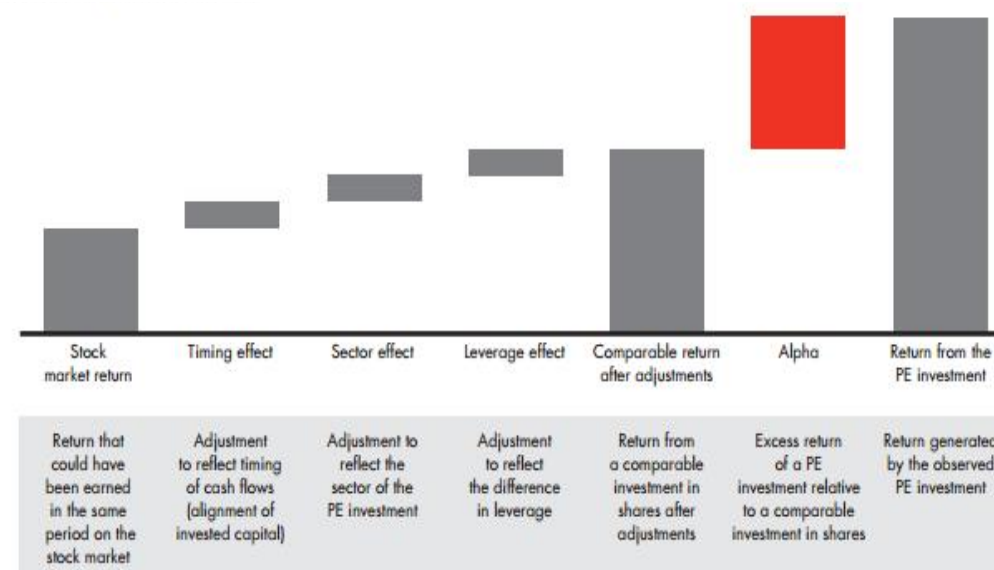
Le aziende sostenute da *private equity* sono caratterizzate da un default rate molto inferiore a quello di speculative-grade companies e bonds. Questo dato si spiega sia con lo stile di investimento attivo e l'azione di controllo delle società di private equity, sia col fatto che l'equity è il tipo di finanziamento meno oneroso ed è garanzia di stabilità per le aziende target.



Note: Default defined as missed payment or bankruptcy filing (excludes distressed exchanges)
 Sources: "The Credit Performance of Private Equity-Backed Companies in the 'Great Recession' of 2008–09," Jason M. Thomas, Private Equity Council, March 2010; "Leveraged Buyouts and Private Equity," Steven N. Kaplan and Per Stromberg, *Journal of Economic Perspectives*, Winter 2009

Alpha

La capacità del private equity di generare alpha positivi è inoppugnabile. Uno studio di Oliver Gottschalg (HEC Paris) ha messo a confronto i rendimenti di investimenti di private equity e quelli di investimenti in società quotate paragonabili. Questo *PE effect*, inoltre, è molto più forte ed evidente nei periodi di turbolenza economica.



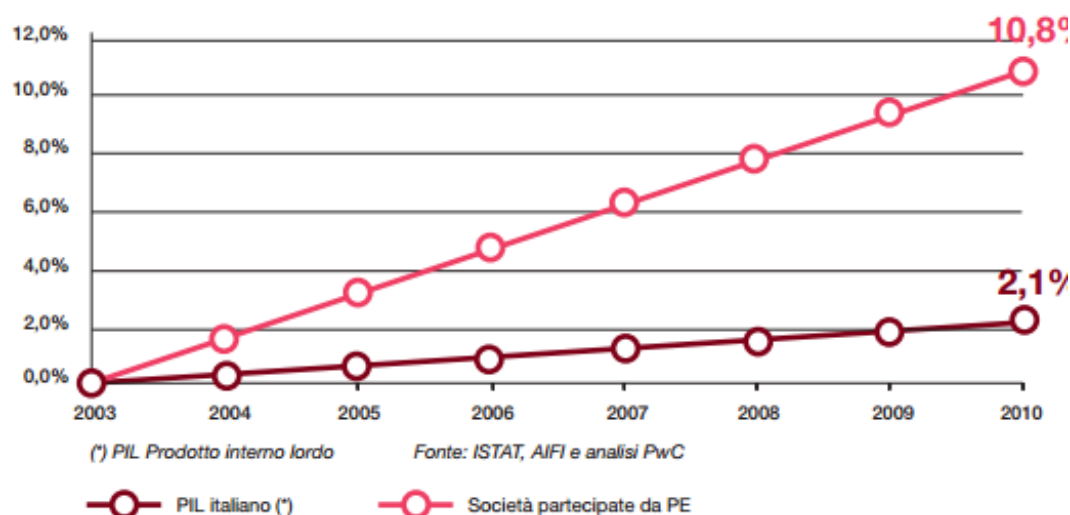
Source: "Private Equity Study: Finding Alpha 2.0," Oliver Gottschalg, HEC Paris; Golding Capital Partners, November 2011

4.7 L'Opportunità – Società PE/Venture backed

Da recenti studi si evince che nel contesto PMI il Private Equity ha un effetto positivo sulle aziende partecipate, che registrano performance di molto superiori a diversi benchmark. La crescita dei ricavi delle aziende partecipate dagli operatori di Private Equity e Venture Capital (10,8%) è stata significativamente più alta della crescita del PIL italiano (2,1%) ed è più di due volte superiore al campione di aziende italiane preso come benchmark (4,4%).

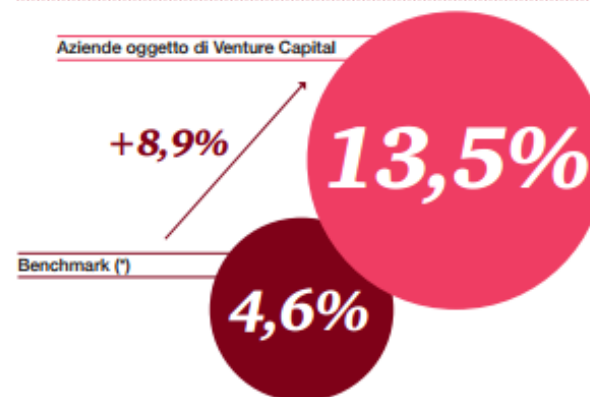
PIL italiano vs società partecipate da PE

CAGR % medio



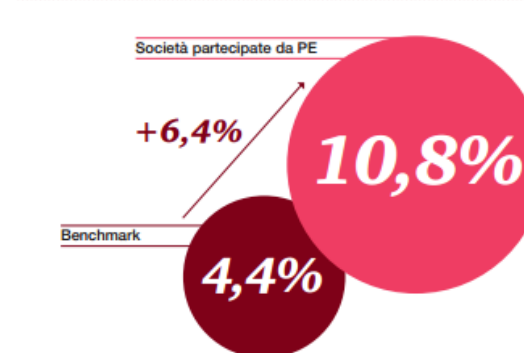
Crescita annua dei ricavi 2003 - 2010

CAGR % medio



Crescita dei ricavi 2003 - 2010

CAGR % medio



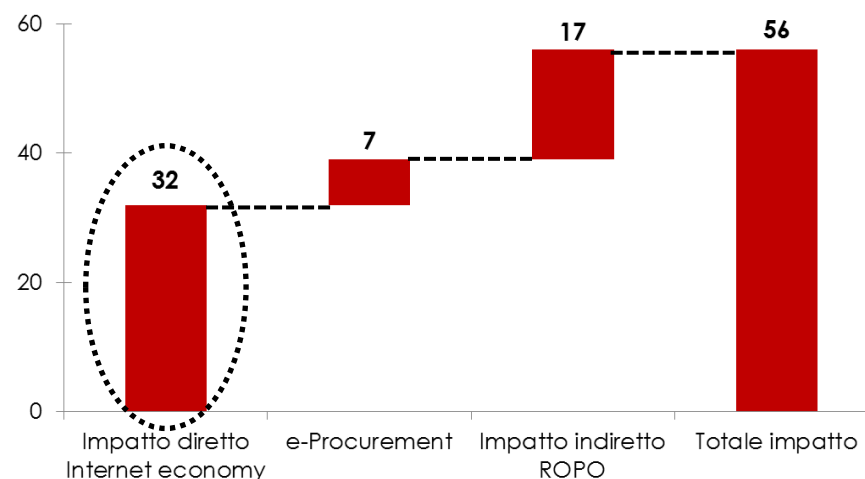
Fonte: PwC; L'impatto economico del Private Equity e del Venture Capital in Italia; 2012

4.8 L'Opportunità – Digital e Internet startups

Il settore Internet e digitale negli ultimi anni ha conosciuto un'importante crescita sia in Italia che all'Estero. Un recente studio di BCG afferma che il valore del PIL digitale in Italia, nel 2010 ha raggiunto una quota di 31,6 miliardi, rappresentando il 2% del PIL complessivo del nostro paese con un +8% sulla crescita complessiva del PIL Italiano.

L'impatto del settore internet e digitale, se analizzato nel suo complesso, raggiunge quota 56 miliardi includendo l'*e-procurement* e il ROPO (*Research Online Purchased Offline* - beni comprati in modo tradizionali con decisione di acquisto basata su informazioni reperite in Internet). Questi dati risultano, in ogni caso, molto inferiori rispetto a quelli relativi agli altri paesi Europei e mondiali. Se, infatti, il PIL digitale italiano si attesta al 2%, negli altri paesi Europei raggiunge quote tre volte più elevate e contribuisce quasi al 50% alla crescita dei relativi PIL. E' proprio questo «*digital divide*» da colmare ad offrire, nel nostro paese, elevati tassi di crescita e una enorme opportunità per gli operatori del settore.

Valore del settore Internet in Italia nel 2010
(dati in Miliardi di Euro)



Fonte: Elaborazione Integrae SIM su dati Boston Consulting Group, Report «Fattore Internet», Aprile 2011

Questo dato lascia ipotizzare come, in futuro, questo flusso di start-up possa occupare lo spazio di mercato venutosi a creare, e concretizzarsi in un importante numero di transazioni nel mercato sulla scia di quanto verificatosi nei paesi più avanzati diventando oggetto di interesse anche di acquirenti esteri.

5. Strategia di Investimento



5.1 Strategia di Investimento – *Assett allocation*

INJCAP è un'*Investment Company* avente le seguenti caratteristiche:

- dimensione obiettivo della raccolta: € 20-30mln;
- portafoglio suddiviso nelle seguenti asset class (orientativo, non obbligatorio):
 - **Expansion Financing**: 85-90% del portafoglio;
 - **Seed financing di Internet company**: 10-15% del portafoglio;

EXPANSION FINANCING

85-90% PORTAFOGLIO

- **Equity Ticket**: compresi in un range tra € 2mln ed € 4mln. Investimenti da effettuarsi prevalentemente in aumento di capitale per una quota del capitale pari a circa il 20-30% in aziende piccole ed a forte vocazione innovativa, *export oriented*, ad elevata crescita, con buoni tassi di redditività e con asset importanti in termini tecnologici, di



brand e quote di mercato.

Settori di riferimento (anche se non esclusivi): servizi innovativi & IT; macchinari; alimentare; beni di consumo; beni di lusso.

- **Deal Flow**: caratterizzato, da una parte, da un gran numero di aziende rientranti nelle caratteristiche su indicate cui si aggiunge, dall'altra, un ridotto numero di operatori professionali cui rivolgersi

➤ **Exit**:

- vendita a fondi di *middle market* ;
- Trade sale a soggetti industriali;
- IPO su mercati regolamentati e non (AIM Italia);

5.1 Strategia di Investimento – *Asset allocation*

SEED FINANCING

10-15% PORTAFOGLIO

➤ **Equity Ticket.** identificabile in circa € 100-200k per una quota compresa tra il 20 ed il 30%. Investimenti da effettuarsi esclusivamente in AuCap allo scopo di finanziare il processo di crescita dell'azienda nell'ottica tipica del *Venture Capital*. Lo schema da seguire è quello del *preferred equity* (ovvero in caso di vendita i primi incassi sono destinati in via preferenziale al VC, il quale vede espandersi la sua percentuale iniziale perché ciò avvenga). Settori di riferimento: aziende internet nella fase immediatamente successiva alla costituzione.

➤ **Deal Flow.** caratterizzato sia dalla presenza di un gran numero di iniziative in fase di start-up, sia da pochi soggetti operanti in qualità di *Venture Capitalist*.

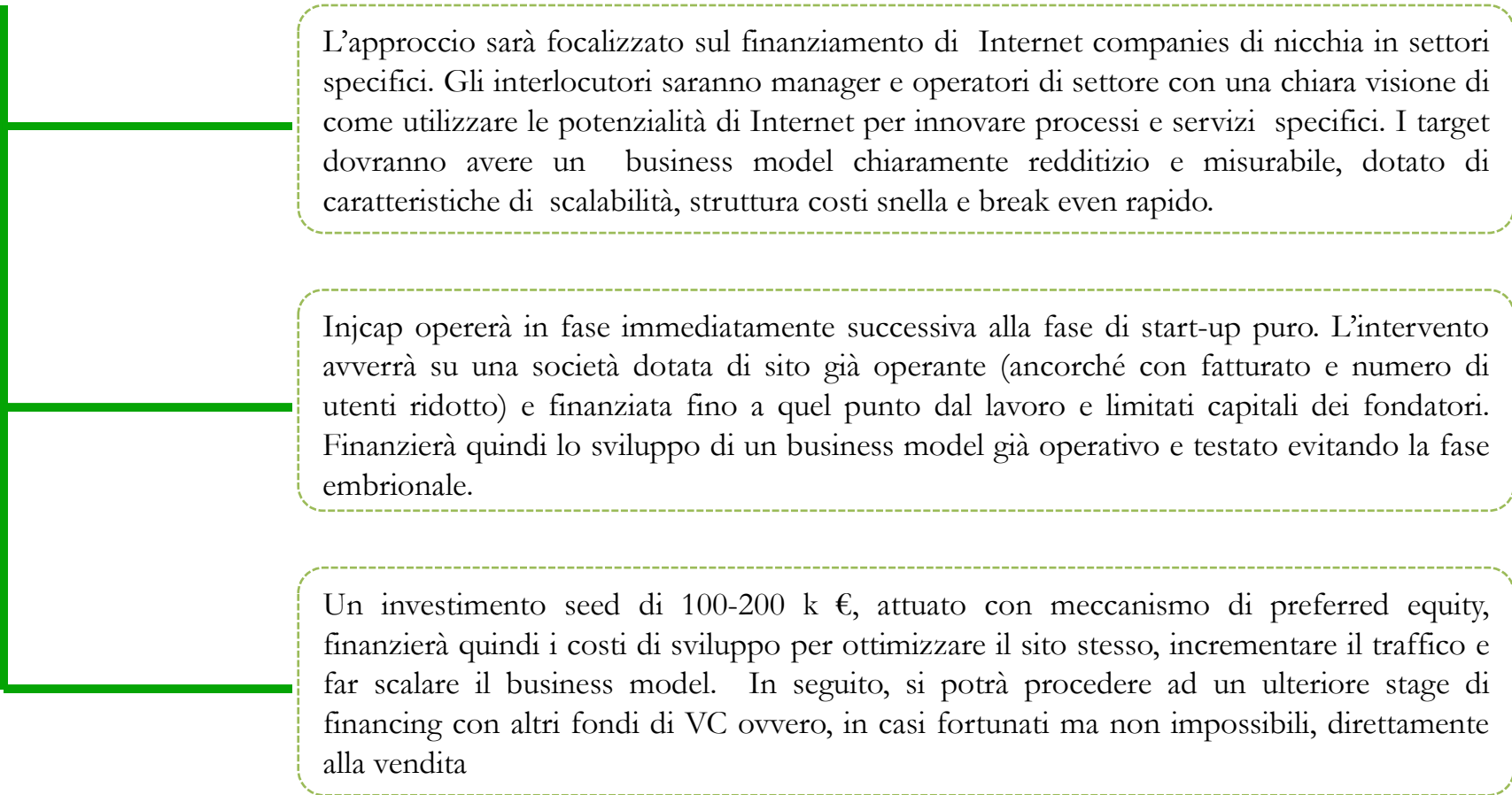
➤ **Exit.** vista la dimensione e la tipologia delle aziende oggetto dell'investimento è da attribuirsi prevalentemente ad opportunità di *trade sale* industriale.

➤ **Downside limitato.** Con il meccanismo della *preferred equity* e visto l'ammontare esiguo degli investimenti, è sufficiente che la società valga in *trade sale* qualche centinaio di migliaia di € (che sono poi i costi di sviluppo fino a quel momento), perché il VC recuperi l'investimento. È quindi probabile che, pur non raggiungendo i risultati sperati, una società internet valga per qualcuno i costi di sviluppo che altrimenti dovrebbe comunque sostenere esternamente, mentre viceversa una operazione particolarmente fortunata può ripagare tutti gli investimenti, come tipico delle operazioni di VC



5.2 Strategia di Investimento – Start up digitali

- L'avvio di una startup nel settore internet e digitale, oggi, ha un costo relativamente limitato rispetto a 10 anni fa. L'investimento necessario ammonta a qualche centinaia di migliaia di Euro, come dimostrato da alcune tra le operazioni di successo nel settore come Bravofly, Onebip, Viamente, Jobrapido, che hanno raggiunto importanti redditività in breve tempo e dopo investimenti complessivi (coperti dagli stessi fondatori e da *business angels*) limitati, nell'ordine delle centinaia di migliaia di €.



L'approccio sarà focalizzato sul finanziamento di Internet companies di nicchia in settori specifici. Gli interlocutori saranno manager e operatori di settore con una chiara visione di come utilizzare le potenzialità di Internet per innovare processi e servizi specifici. I target dovranno avere un business model chiaramente redditizio e misurabile, dotato di caratteristiche di scalabilità, struttura costi snella e break even rapido.

Injcap opererà in fase immediatamente successiva alla fase di start-up puro. L'intervento avverrà su una società dotata di sito già operante (ancorché con fatturato e numero di utenti ridotto) e finanziata fino a quel punto dal lavoro e limitati capitali dei fondatori. Financierà quindi lo sviluppo di un business model già operativo e testato evitando la fase embrionale.

Un investimento seed di 100-200 k €, attuato con meccanismo di preferred equity, financierà quindi i costi di sviluppo per ottimizzare il sito stesso, incrementare il traffico e far scalare il business model. In seguito, si potrà procedere ad un ulteriore stage di financing con altri fondi di VC ovvero, in casi fortunati ma non impossibili, direttamente alla vendita

5.3 Strategia di Investimento – Investment Company vs Fondo

AZIONI QUOTATE, LIQUIDABILI E APPROCCIO «CASH IN»

L'investment company prevede azioni quotate e liquidabili, contro, nel caso di un fondo tradizionale, quote bloccate per 10 anni. Il titolo, inoltre, avrebbe, almeno inizialmente caratteristiche stabili e difensive perché l'unico asset è rappresentato dalla cassa. In ogni caso, come un fondo di PE, approccio cash oriented: operazioni con chiare prospettive e clausole di exit, obbligo di distribuzione delle plusvalenze e incentivi al management basati sui dividendi e non sul prezzo per azione. Infine, nessuna tematica valutativa perché, eccetto le spese iniziali, il prezzo di IPO è pari al nominale senza nessun avviamento..

ASSENZA DI TEMPISTICHE PREDEFINITE

Il modello basato sull'investment company, rispetto al fondo tradizionale, non ha scadenze prefissate. Un fondo tradizionale invece per rispettare le tempistiche che prevedono raccolta ogni 5/6 anni e altrettanti per investire, rischia di trovarsi nella condizione di dovere chiudere obbligatoriamente i deal anche se le condizioni di mercato e le opportunità non lo suggerirebbero. In tal senso l'investment company, grazie alla sua flessibilità, può realmente cogliere le opportunità quando esse si presentano nel mercato potendo agire o attendere in base alle condizioni macroeconomiche ed esogene.

CONTINUITÀ

Il capitale dell'investment company è autoalimentato, in maniera da avere sempre soldi da investire e quindi credibilità verso intermediari e aziende. Il modello qui presentato prevede che all'exit, il capitale sia mantenuto, e la plusvalenza sia obbligatoriamente distribuita agli azionisti: in tal modo è garantito il cash in agli azionisti senza precludere la disponibilità di risorse da investire e la presenza sul mercato.

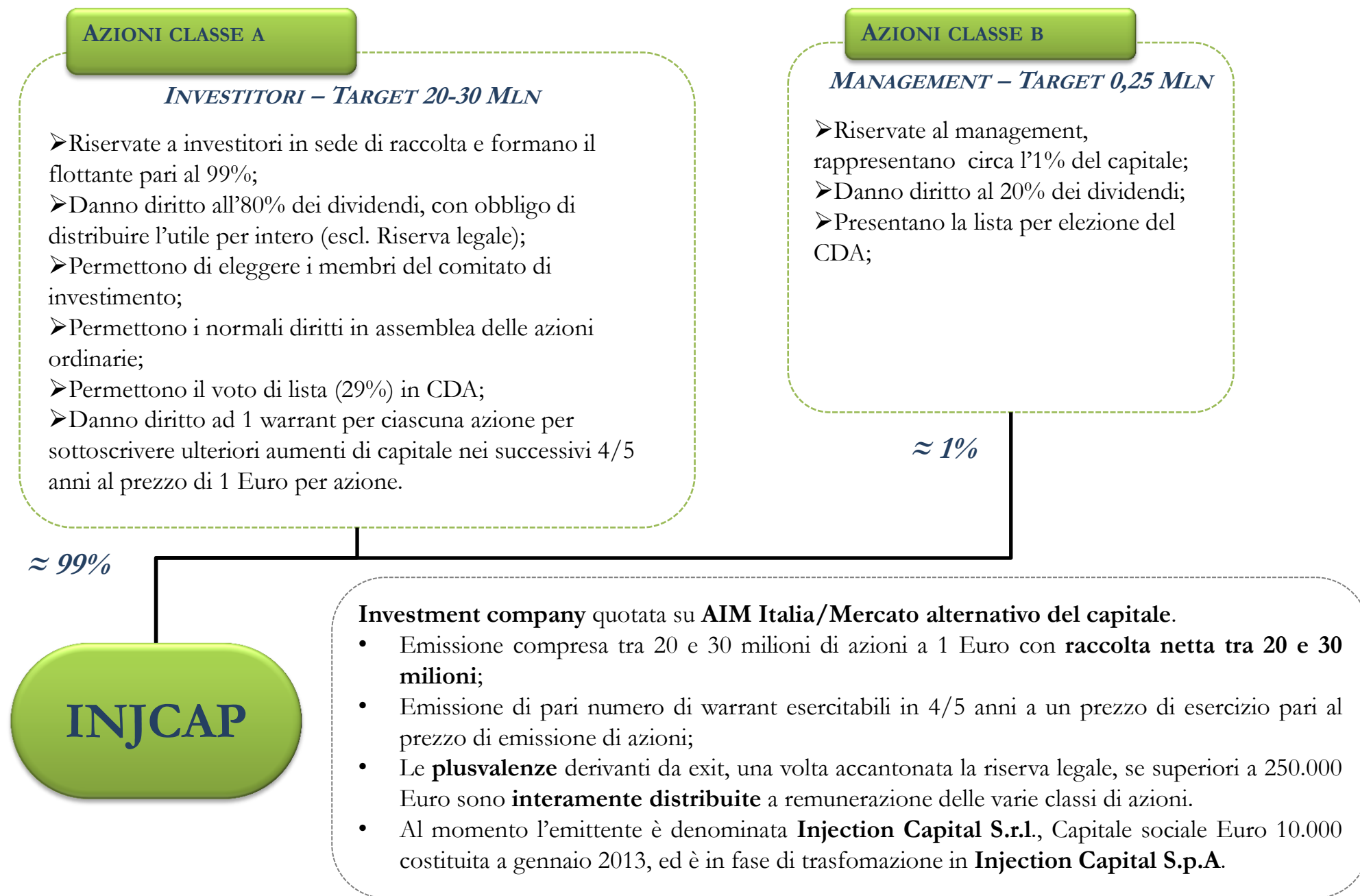
TRASPARENZA

La quotazione e l'impostazione del veicolo prevedono una costante trasparenza sulla cassa e la gestione, rendendo l'investment company seria, affidabile e conseguentemente appealing presso imprenditori e intermediari: costi, ritorni, fonti e impieghi sono palesemente desumibili dalla costante comunicazione al mercato.

6. Struttura e organizzazione



6.1 Struttura della holding



6.2 Struttura organizzativa

COMITATO DI INVESTIMENTO

- Il comitato di investimento è espressione diretta dei sottoscrittori delle azioni di Classe A;
- composto da un numero variabile di membri sulla base della composizione della compagine degli investitori;
- formato da esponenti del mondo industriale, dell'imprenditoria con comprovata esperienza ed autorevolezza;
- al suo interno saranno rappresentate varie competenze ed esperienze in un approccio organico nell'approvazione degli investimenti.

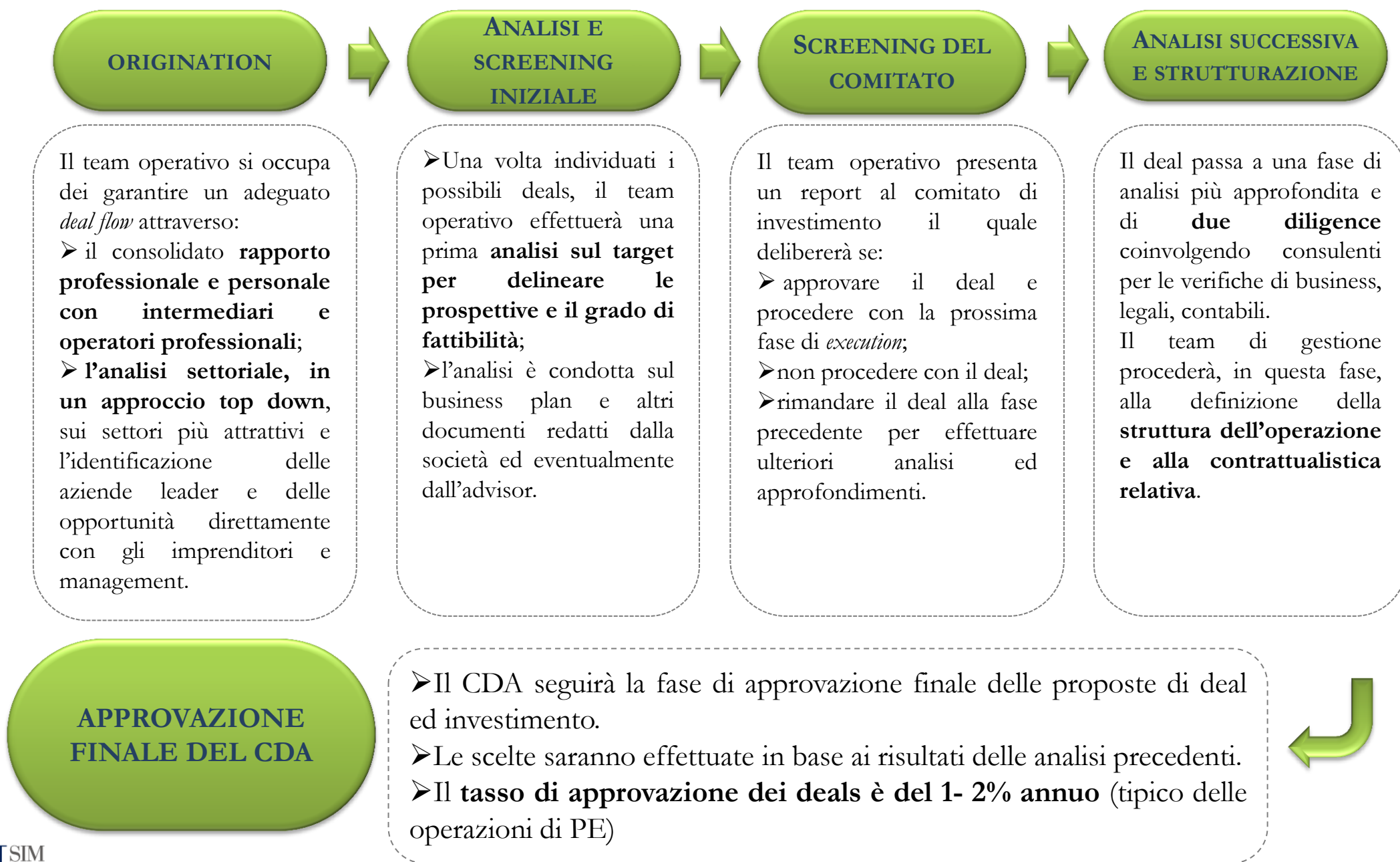
CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

- Composto da 3 membri espressione delle azioni di Classe A e B ed eletto sulla base di liste;
- Responsabilità nell'approvazione degli investimenti e ogni aspetto operativo sulle partecipate;
- Formato da:
 - CEO, senior *fully committed* e figura centrale nella raccolta e nell'attività di investimento;
 - 1 membro con esperienza nel private equity e/o industriale, apporta contributo strategico e relazionale pur non essendo coinvolto a tempo pieno;
 - 1 membro indipendente scelto tra ex imprenditori/manager con esperienza o professori universitari.

TEAM OPERATIVO

- Composto dal CEO e da altri 2 investment manager con esperienza nel private equity, coinvolti full time sui deal nella parte di *origination* ed execution;
- il team può avvalersi di altre figure senior o junior nella gestione e analisi di specifici deal attraverso collaborazioni e compensi variabili per mantenere snella la struttura dei costi;
- Il team operativo si occuperà dell'*origination*, dell'analisi preliminare, della strutturazione, della *due diligence*, della strutturazione del deal e della gestione di *signing* e *closing* con il CDA attraverso il CEO.
- Il team operativo sarà remunerato con una componente fissa, una variabile e i dividendi delle azioni B;

6.3 Processo di investimento



6.4 Consulenti principali

EMITTENTE

INJCAP

Injection Capital S.p.A.

NOMAD / GLOBAL
COORDINATOR

**I^{SIM}
NTEGRÆ**

ADVISOR LEGALE

PROF. AVV. ANDREA VICARI

AVV. LORENZO CLARIS APPIANI

SOCIETA' DI
REVISIONE

BDO

7. I numeri



7. Struttura economica

L'approccio di Injcap prevede una **struttura di costi semplice e trasparente, senza il carico di management fee percentuali** ma attraverso la presentazione di puntuali costi rappresentati nel bilancio della holding. I **costi di transazione, saranno ribaltati o incorporati sulle partecipate** con particolare attenzione a **parametrare i compensi di advisor e collaboratori alla dimensione del deal ai fini di contenerli**.

Di seguito è rappresentata la struttura economica del veicolo di investimento:

FEE ATTIVE

Le fee sono limitate e relative all'attività effettuata sulle partecipate comprendente **monitoring fee, emolumenti CDA e fee su operazioni straordinarie**.

COSTI DI STRUTTURA

Injcap punta a **limitare l'impatto dei costi di struttura in modo da non drenare cassa dall'attività di investimento**. La presente struttura ipotizza Un CEO operativo full time e 2 risorse senior direttamente coinvolte nei deal. I costi di struttura sono trasparenti e nell'approccio di Injcap intendono sostituire le management fee utilizzate dai fondi di private equity tradizionali. Altre voci di costo oltre al personale sono essenzialmente di natura amministrativa e generale (affitto, utilities, servizi amministrativi e vari).

INTERESSI ATTIVI

I costi sono all'inizio tendenzialmente coperti dagli interessi attivi sulla liquidità, che viene investita nelle operazioni gradualmente in più anni (idealmente impiegandone 3-4 mn € per anno, ovvero 1-2 deal), per essere poi sempre gradualmente ricostituita in seguito ai *cash-in* degli exit.

PLUSVALENZE E TASSE

Le plusvalenze nette saranno tassate, in accordo con le leggi italiane, ad un **regime di participation exemption** (1,4%) in considerazione del fatto che l'investimento sarà iscritto tra le immobilizzazioni finanziarie, avrà un **holding period superiore a 12 mesi, le partecipate non saranno localizzate in paradisi fiscali ed eserciteranno attività commerciale**.

UTILE E DIVIDENDI

L'intero **utile netto**, una volta accantonato il 5% a riserva legale, **sarà interamente distribuito** alle varie categorie di azioni sulla base delle specifiche presentate in precedenza. Non avverrà distribuzione se l'utile sarà inferiore a 250.000 Euro, per evitare distribuzioni poco significative o legate a gestione di tesoreria.