

## COMUNICATO STAMPA

### **Innovative-RFK S.p.a.: lettera agli azionisti in merito ai risultati 2021**

*Milano, 05 Aprile 2022* – A seguito dell'approvazione dei risultati di Bilancio relativi all'esercizio 2021, Innovative-RFK comunica ai propri azionisti i principali risultati delle società partecipate, attraverso una lettera pubblicata sul sito dell'Emittente ed allegata al presente comunicato.

I risultati evidenziano come la crisi pandemica e le dinamiche esogene che hanno interessato i mercati pubblici in questi mesi non hanno impattato le performance delle società partecipate, a conferma di una strategia di investimento e di gestione ben riuscita in un contesto di mercato sempre più complicato.

A fine 2021 Innovative-RFK ha avuto un ritorno di oltre il 50% del capitale dalla quotazione, con un prezzo di € 1,80 per azione ed una capitalizzazione di € 18 mln rispetto ai € 9,6 mln investiti.

Per informazioni: [investor.relations@innovative-rfk.it](mailto:investor.relations@innovative-rfk.it)

# Innovative-RFK

## Lettera agli azionisti

Marzo, 2022

Carissimi Azionisti,

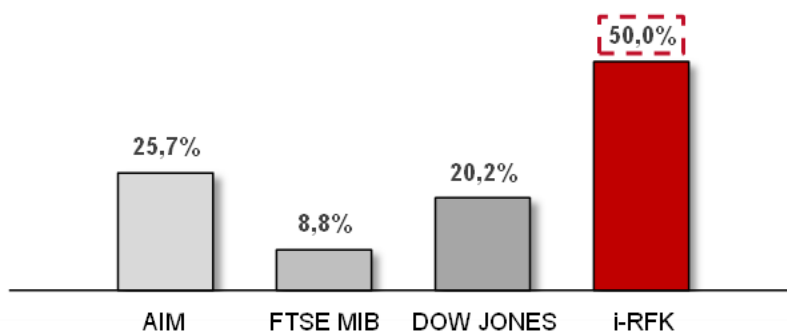
La crisi pandemica e le dinamiche esogene che hanno interessato i mercati pubblici in questi mesi non hanno impattato le performance delle nostre partecipate, a conferma di una strategia di investimento e di gestione ben riuscita in un contesto di mercato sempre più complicato.

Il focus di investimento su iniziative con una **forte componente di innovazione digitale** ha consentito una significativa resilienza rispetto al contesto macroeconomico, con alcune aziende che hanno addirittura **superato le aspettative** del budget 2021.

L'ottavo aumento di capitale reale della società, perfezionatosi in data 21 dicembre 2021, ci ha permesso di raggiungere un totale di € 11 milioni di capitale raccolto, di cui ad oggi € 10,5 milioni impiegati.

A fine 2021 Innovative-RFK ha avuto un **ritorno di oltre il 50%** del capitale dalla quotazione (Gennaio 2020), con un prezzo di **€1,80** ed una capitalizzazione di **€18 mln** rispetto ai €9,6 mln investiti. Il valore del NAV nello stesso periodo è passato da € 1,19 a € 2,04 per azione.

Rendimenti al 01/01/2022 dalla data di quotazione i-RFK (01/2020)



Nel corso dell'anno 2021 sono stati effettuati tre nuovi investimenti, atti a consolidare la strategia di crescita della Holding, sfruttando le opportunità connesse a nicchie di mercato con alto potenziale:

- **Red Raion Srl:** società attiva nel settore del *Content Generated Imagery (CGI)*
- **Sixth Sense Srl:** società leader nell'offerta di servizi di *Artificial Intelligence (AI)*
- **Zuclem Srl ("Poke Scuse"):** catena retail di *Pokè Bowl*, con circa 30 negozi attivi sul territorio nazionale

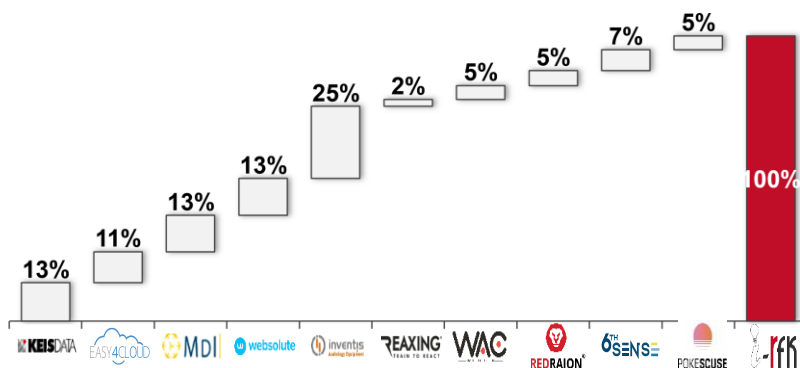
Il risultato di esercizio della holding **Innovative-RFK S.p.a.** chiude con un risultato negativo di € -343.353 rispetto al precedente esercizio che riportava un risultato negativo di € -274.885.

La principale componente che ha inciso sul risultato deriva dai limiti alla distribuzione dei dividendi da parte delle società partecipate nel corso dell'esercizio 2021 sui bilanci dell'anno 2020, anche a causa delle normative COVID che spesso hanno posto dei **limiti alla distribuzione dei dividendi** per quelle società che hanno sottoscritto dei finanziamenti con la garanzia di Medio Credito Centrale.

Questo nonostante gli eccellenti risultati delle società partecipate ma si è preferito adottare politiche orientate alla **prudenza**, alla luce del contesto complessivo.

A seguito delle recenti acquisizioni il capitale investito da i-RFK risulta pertanto così ripartito:

*Scomposizione del capitale investito al 31/01/2022*



Nelle pagine seguenti troverete, per ciascuna partecipata, alcune informazioni rilevanti riguardo all'andamento economico-finanziario ed alcuni fatti di rilievo che hanno caratterizzato l'anno appena trascorso.

Nel 2022 l'obiettivo sarà quello di perseguire l'ulteriore apprezzamento di valore delle partecipate attraverso un costante sostegno agli imprenditori in termini di condivisione della strategia di crescita, di continuo *fine-tuning* del piano industriale nonché di supporto operativo su eventuali tematiche di finanza straordinaria.

Nel corso dell'anno intendiamo inoltre proseguire nel piano di investimenti in aziende ad alta crescita ed elevata marginalità, caratterizzate da una sottostante significativa componente di innovazione tecnologica e scalabilità (*Software Saas, FinTech, B2B Tech*).

Cordiali Saluti

Antonello Carlucci

Co-CEO



Paolo Pescetto

Founder&CEO



Milano, Aprile 2022

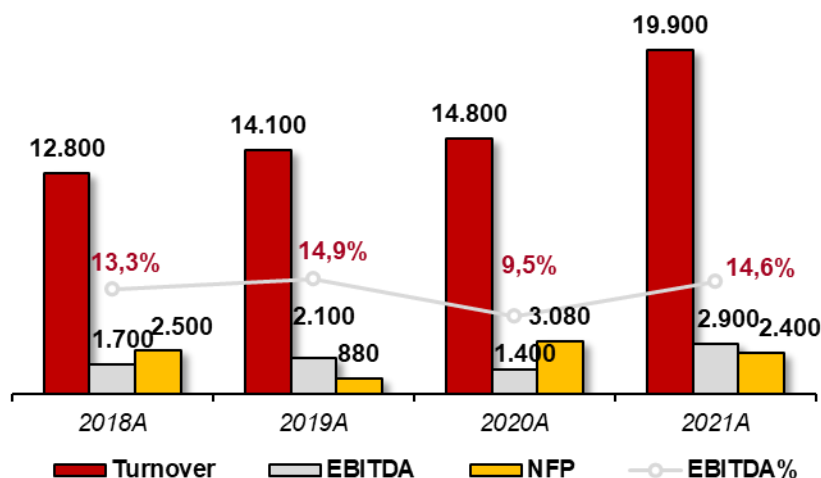
## Portfolio update - 2021

### Websolute SpA

**Websolute** è una **digital company e PMI Innovativa** con sede a Pesaro, attiva in progetti di digitalizzazione delle imprese italiane, capofila di un gruppo che comprende altre 7 società attive nel settore: Moca Interactive, DNA Family Network, XPlace, Ws Commerce, Ws Techlab, Shinteck e Ws More. Con l'ingresso di Innovative-RFK nel 2018, Websolute ha mostrato una crescita trasversale su tutti i mercati di riferimento anche grazie al perfezionamento di 7 acquisizioni, realizzate con il supporto di i-RFK. Nel Settembre 2019 il Gruppo Websolute è stato quotato sul mercato AIM Italia, generando già nel primo giorno di quotazione +53% sul prezzo di IPO. Nel 2020 perfezionato il raggiungimento del 100% di controllo nella controllata **Moca Interactive Srl**

#### Key Comments 2021

- Dall'ingresso di i-RFK nel capitale, il fatturato di Websolute è cresciuto del 88% e l'EBITDA del 250%. Il 2021 ha visto i **Ricavi** raggiungere i **€ 19,9M** con un **EBITDA** di **€ 2,9M**
- Gli andamenti 2021 dimostrano gli effetti positivi delle integrazioni delle **8 controllate** acquisite di cui 3 nel 2020 ed 1 nel 2021 (parco clienti, ampliamento della gamma offerta e ottimizzazione costi di gruppo)
- Completato in 2H2021 il programma acquisto azioni proprie per +500k (324.500 azioni pari al 3,34% del capitale sociale)



#### I clienti principali di Websolute



## Inventis Srl

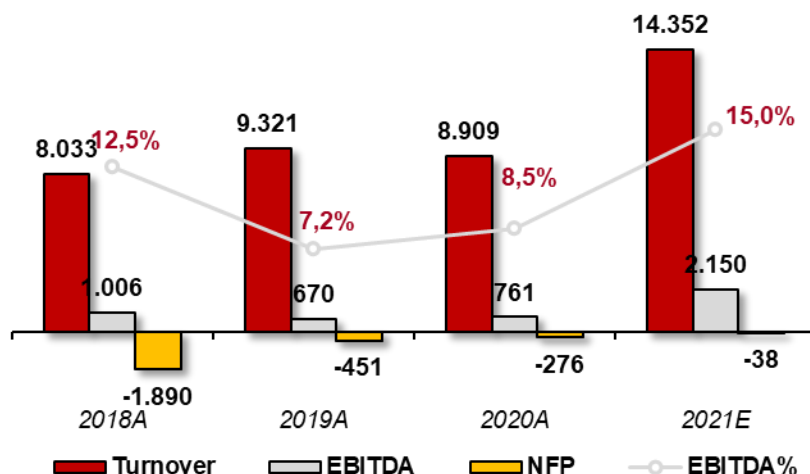
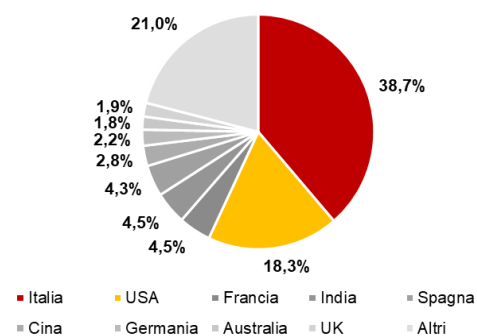
**Inventis** è un'azienda italiana che sviluppa e produce strumenti medici all'avanguardia dedicati alla diagnostica audiologica e alla video-endoscopia, commercializzati sotto il marchio Invisia. Grazie all'ingresso di Innovative-RFK, Inventis ha potuto contare su nuove risorse per lo sviluppo internazionale che gli ha consentito di aprire una filiale negli USA e di valutare ulteriori acquisizioni quali quella della società **Synapsys** con sede a Marsiglia, leader sul mercato francese per i prodotti diagnostici dell'equilibrio e per le soluzioni vestibolari.

### Key Comments 2021

- L'anno 2021 è segnato da un forte incremento delle vendite, molto superiore rispetto alle attese (+40% su 2020 ytd, +32% su 2019 ytd per Inventis Srl), a fronte di una crescita del mercato stimata attorno al 6-8% rispetto al 2019
- La forte crescita del Turnover è legato principalmente a due fattori a) le persistenti difficoltà del concorrente Natus e b) l'accelerazione del processo di internazionalizzazione di Inventis (i primi 5 mercati (Italia, USA, India, Francia, Spagna) hanno rappresentato il 65% dell'incremento di fatturato sul 2020)
- **L'EBITDA** nel 2021 ha registrato un forte incremento dovuto da una parte alla crescita dei volumi e dall'altra al contemporaneo incremento dell'efficienza della struttura grazie all'implementazione di processi di forte digitalizzazione (soprattutto R.&S. e Marketing)



### Il Breakdown dei ricavi di Inventis per geografia



## Web al chilo Srl

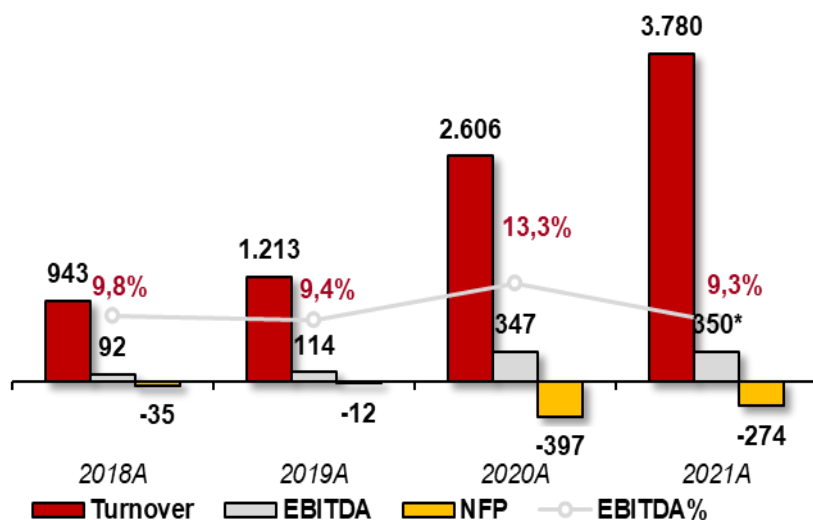
**Web al Chilo** è un'azienda con sede a Rovato, che **offre servizi avanzati di gestione, analisi e sviluppo dei canali di vendita su Amazon**, permettendo alle imprese di aumentare la visibilità e ottimizzare la strategia di vendita e advertising. In qualità di partner Amazon SPN1 e grazie alla pluriennale esperienza nello sviluppo di strategie di vendita, Web al Chilo permette ai propri clienti di posizionare i propri prodotti in cima alle classifiche di ricerca di Amazon e dei principali marketplace internazionali. Acquisita per il 20% nel dicembre 2020, i-RFK sta supportando l'azienda nello scouting di possibili operazioni di M&A e nel consolidamento della struttura manageriale per supportare la forte crescita.

### Key Comments 2021

- Il **Turnover** di Web al Chilo ammontava a € 2,6M nel 2020, ed ha registrato nel 2021 una crescita del **41% YoY**, con un CAGR complessivo 2018-2020 di oltre il **65%**, il che evidenzia la **costante crescita** della società sia in termini di clienti che di prodotti/servizi offerti
- I principali **driver** che hanno portato a tale incremento del fatturato sono la **forte crescita** delle divisioni **Shop (€ 1.416k)**, **Marketing e Analisi (€ 454K)**
- L'**EBITDA** al 2021 è di oltre il **9%**, con importanti investimenti nella struttura manageriale e nello sviluppo dei nuovi software per la gestione dei progetti



### I clienti principali di Web al chilo

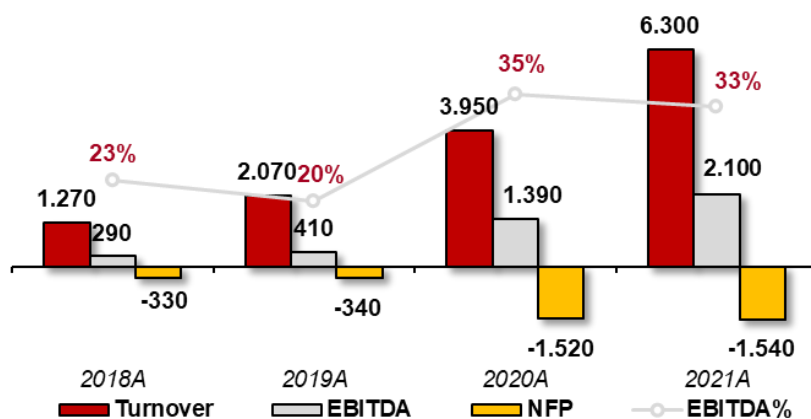


## Sixth Sense Srl

Acquisita per il 5% nel giugno 2021, **Sixth Sense** è uno spin-off dell'Università Scuola Sant'Anna di Pisa che sviluppa software e algoritmi per l'ottimizzazione dei processi e la predizione di trend di mercato emergenti, supportando i decision makers nel rispondere a domande chiave. Il team di **Sixth Sense**, sfrutta **competenze di analisi dei dati all'avanguardia** che vanno dal campo dell'AI, alla progettazione di sistemi hardware e software per soluzioni Big Data, deep machine learning, algoritmi e tecnologie predittive.

### Key Comments 2021

- Il Turnover di Sixth Sense ammonta a € 6,3 M, ed ha registrato nel 2021 una crescita del **57%** rispetto al 2020, con un CAGR complessivo 2018-2021 superiore al **50%**, il che evidenzia la **forte espansione** della società sia in termini di clienti che di prodotti/servizi offerti
- I principali **driver** che hanno portato a tale incremento del fatturato sono l'**ampliamento** del **portfolio** clienti e la **crescita** dello **share of wallet** sui clienti esistenti
- L'EBITDA nel 2021 ha mostrato una forte crescita (**+50%**), dovuta principalmente al business e ad una struttura dei costi piuttosto snella, il che giustifica l'ottima marginalità della società (**33%**)



### I clienti principali di Sixth sense

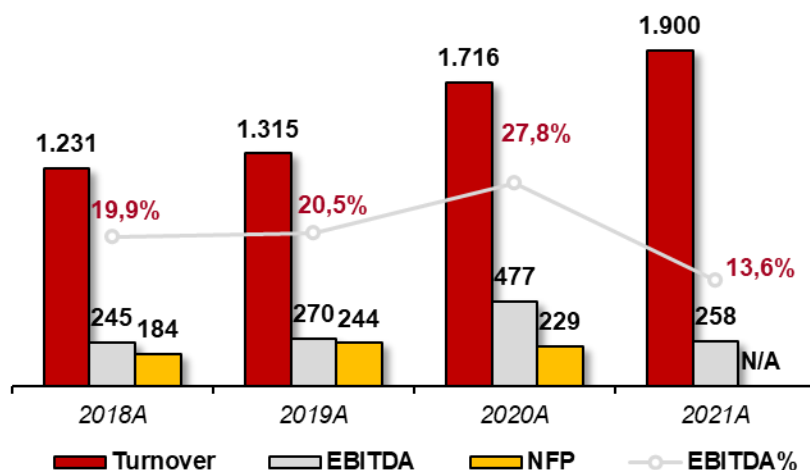


## Easy4cloud Srl

**Easy4Cloud** è una PMI Innovativa proprietaria di **EasyCall**, applicativo CRM in cloud per call center e contact center. Con l'ingresso di **Innovative-RFK**, nella seconda metà del 2017, la società ha consolidato il suo vantaggio competitivo e iniziato un percorso di **crescita** sul mercato italiano e di **internazionalizzazione**. Nel 2017 Easy4Cloud ha aperto la sua prima sede estera a **Londra** e due anni dopo, a settembre 2019, ha inaugurato una nuova filiale commerciale a **Malaga** con il fine di penetrare nel mercato Spagnolo e Sudamericano. All'inizio del 2020 la società ha finalizzato l'acquisizione di **Easy Social**, applicativo di **Social CRM**. Nel 2021 è stata anche aperta una sede negli **USA**

### Key Comments 2021

- Il **fatturato** di Easy4Cloud ammonta a € 1,9M nel 2021, ed ha registrato una crescita dell'11% YoY, con un CAGR complessivo 2018-2021 di oltre il 16%
- Il principale motore di questa crescita dei ricavi è stata l'espansione del portafoglio clienti sia in Italia sia attraverso l'apertura dei mercati esteri
- Nel 2021 la società ha registrato un **EBITDA** di circa il 14%, ed ha sostenuto nuovi investimenti in termini di struttura per l'ulteriore sviluppo internazionale
- Nel corso del 2021 è stato inoltre sviluppato il progetto «**Banche in Cloud**» ed è stata finalizzata l'**acquisizione della maggioranza** di Microbees Technology Ltd



### I clienti principali di Easy4Cloud



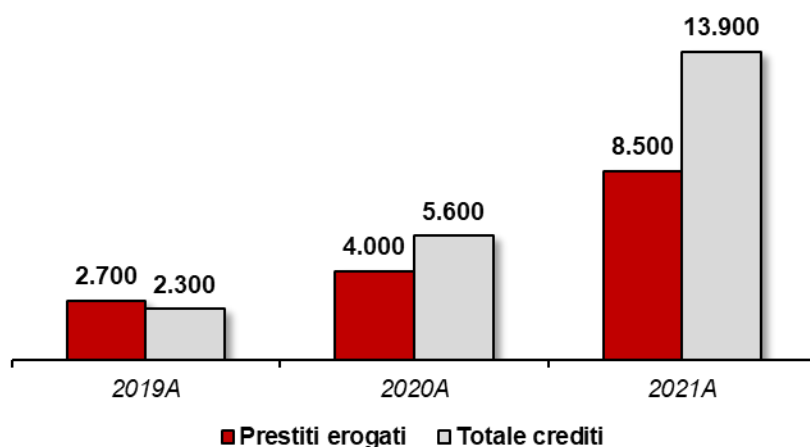


## Microcredito SpA

Costituita nel Dicembre 2017 grazie anche all'apporto del capitale di Innovative-RFK, che ne detiene attualmente il 28,5%, Microcredito di Impresa è una **start-up innovativa attiva nel settore del microcredito**. L'iniziativa si basa sulla normativa di Banca d'Italia che ha previsto la qualificazione di operatori finanziari specializzati in Microcredito (art. 111 del TUB), aprendo un mercato in prospettiva altamente redditizio e ad oggi a bassa concorrenza. La società è iscritta nell'elenco degli operatori di Microcredito presso Banca d'Italia dal 24 Luglio 2018 ed ha iniziato a erogare prestiti dal mese di Ottobre 2018. A soli tre anni dall'inizio dell'attività il totale dei prestiti erogati raggiungeva **€ 7M**, a cui si sono aggiunti nel 2021 ulteriori **€ 8,5M** di finanziamenti erogati.

### Key Comments 2021

- Erogate 286 pratiche contro 154 dell'anno precedente
- Capitale sociale € 5,2 milioni
- Ottenuto finanziamento del FEI per circa € 5M e prestiti bancari per circa € 6M
- Ampliata la rete dei tutor, raggiunta copertura nazionale
- EBT € 200K; primo dividendo



### Esempi di finanziamenti erogati



Finanziata con 35.000 € (erogati i primi 25.000)



Erogati 20.000 €



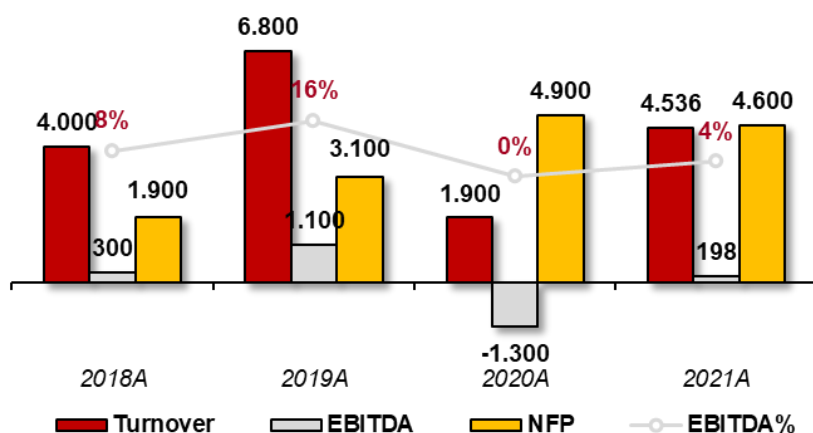
Erogati 25.000 €

## Reaxing SpA

**Reaxing** è una start-up innovativa italiana che sviluppa, produce e commercializza prodotti ed accessori innovativi nell'ambito dell'allenamento professionale, amatoriale e della rieducazione sportiva. Reaxing Training è il primo ed unico training method al mondo che prevede la somministrazione graduale e controllata di stimolazioni luminose, sonore e tattili che congiunte a perturbazioni motorie costringono l'atleta ad attivare **in maniera più rapida** reazioni neuromuscolari, migliorandone la **qualità dell'allenamento** e **aumentando le performance sportive** oltre che a quelle metaboliche. Tra i clienti principali di **Reaxing** sono presenti **fitness clubs** (e.g. *Virgin Active*), **corporate clubs** (e.g. *Med-Ex Ferrari*), **pro sport clubs** (e.g. *Juventus FC*).

### Key Comments 2021

- Il Turnover di Reaxing ammonta a **€ 4,5M** registrando nel 2021 una crescita del **136%** rispetto all'anno precedente, dovuta principalmente alla riapertura delle varie palestre e centri sportivi nella seconda metà del 2021
- Nel 2021 l'EBITDA è tornato ad essere positivo attestandosi a c.a. **€ 200K**

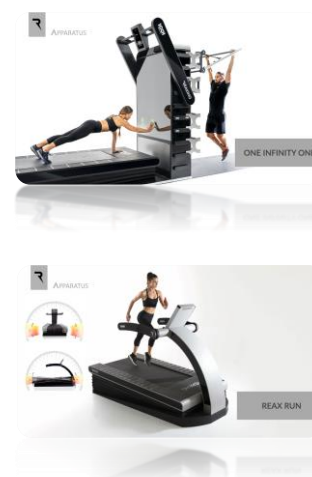


**REAXING®**  
TRAIN TO REACT

### I clienti principali di Reaxing



### I prodotti offerti Reaxing

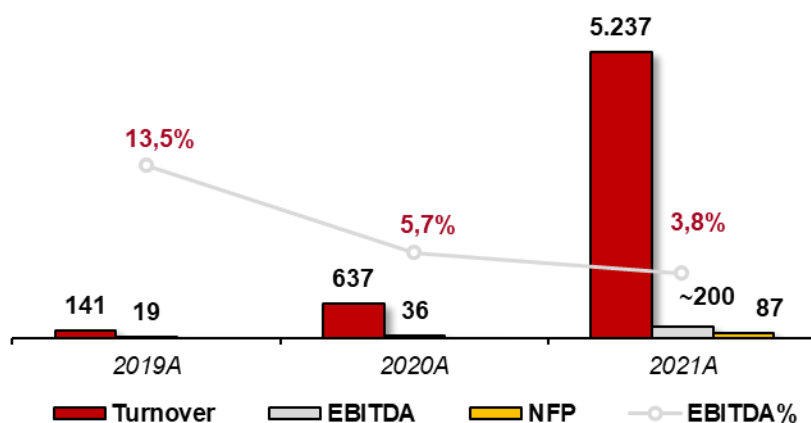


## Zuclem Srl (Poke Scuse)

**Zuclem Srl** è una realtà attiva dal maggio 2019 nel settore della ristorazione operante principalmente nel nord Italia tramite il trademark «Poke Scuse». Prima Pokeria in Veneto, la mission dell'azienda è rivoluzionare il mondo dei fast-food, **promovendo uno stile di vita sano ed equilibrato, low cost** e alla portata di tutti. Nel mese di Gennaio 2022 la holding di partecipazioni innovative-RFK ha perfezionato un **aumento di capitale entrando nella compagine sociale di Zuclem Srl** al fine di supportarne l'ulteriore sviluppo. Ad oggi, la società è attiva sul territorio nazionale con oltre **30 negozi**, sia diretti che in franchising, con l'obiettivo di aprirne altri 30 nel **2022**.

### Key Comments 2021

- La società ha chiuso l'anno con un fatturato di oltre € 5 milioni ed una marginalità in linea con l'anno precedente
- Nel corso del 2021 sono stati aperti ulteriori 9 punti vendita diretti in location premium nelle principali città del Centro e del Nord Italia



POKESCUSE

### Prodotti offerti Zuclem

POKEBOWL



ESTRATTI



ALTRO

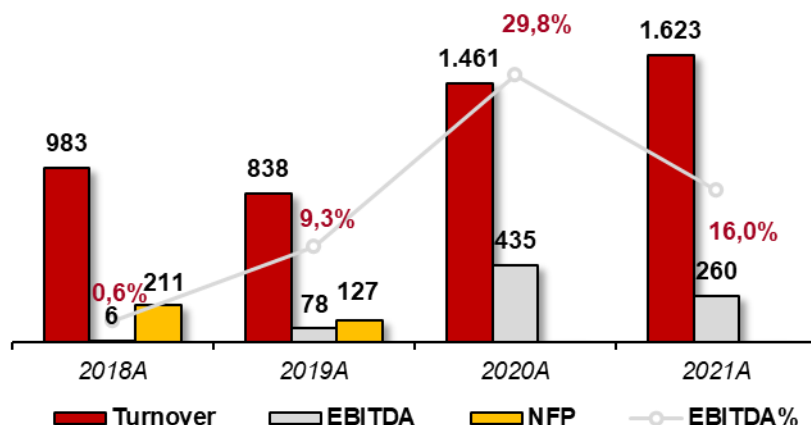


## Red Raion Srl

**Red Raion Srl**, PMI innovativa attiva a livello mondiale nel campo dell'entertainment, è specializzata nella produzione di film di animazione in CGI (Computer Generated Imagery) per attrazioni digitali all'interno di parchi divertimento, come cinema esperienziale 5D, Dome, Virtual reality e Flying Theater. La quota di Innovative-RFK nel capitale sociale di Red Raion è del **20%**.

### Key Comments 2021

- Il **Turnover** di Red Raion ammonta a circa € 1,6M nel 2020, ed ha registrato nel 2021 una crescita del **20%** YoY, con un CAGR complessivo 2018-2021 di oltre il **21%**
- I principali **driver** che hanno portato a tale incremento del fatturato sono l'**ampliamento** del **portfolio** dei clienti e la vasta gamma di **servizi offerti**
- Nel corso del 2021 la società ha consolidato la rete di vendita impiegando 10 Content Experts distribuiti a livello globale



**REDRAION®**

### I clienti principali di Red Raion



## Keisdata Srl

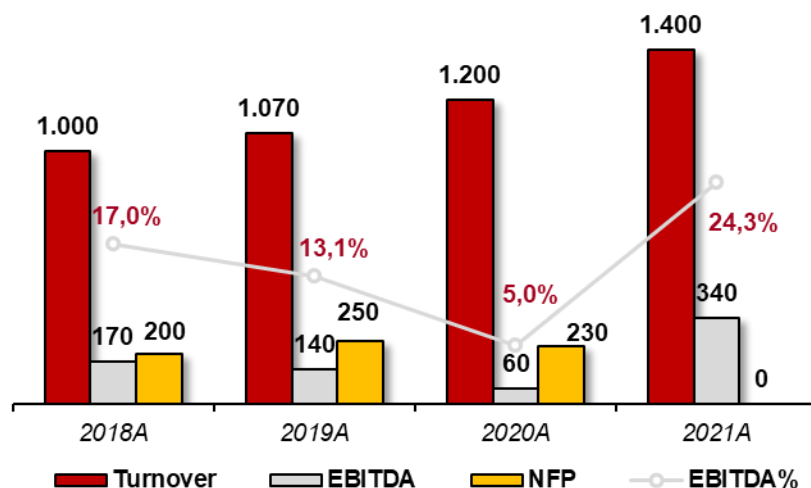
Keisdata, è una PMI Innovativa che ha sviluppato una **soluzione** per affrontare la **gestione della conformità normativa** e dei **rischi aziendali** delle imprese. Il Fatturato registra una crescita costante anno su anno e nel 2021 ha raggiunto i € **1.4M** con una **marginalità di oltre il 24%**. I principali drivers alla base della crescita sono il potenziamento delle partnership ed industriali che hanno abilitato nuove opportunità di sviluppo di moduli di interesse per il mercato ed il generale aggiornamento dei moduli di riferimento di Keisdata.

### Key Comments 2021

- Potenziamento delle **partnership** cd industriali abilitando nuove opportunità di sviluppo di moduli di interesse per il mercato (ISO 27001 – Sicurezza delle Informazioni, Internal Audit)
- Generale aggiornamento dei moduli di riferimento di Keisdata - tra cui ISO 45001 (Sistemi di gestione per la salute e sicurezza sul lavoro) e 14001 (Sistema di gestione ambiente) e i moduli di Enterprise Risk Management (ERM), 231 e Whistleblowing – che hanno permesso un approccio integrato e maggiormente completo rispetto alle esigenze dei Clienti
- **Iniziative marketing** come webinar, partnership con l'Associazione Nazionale dei Risk Manager (ANRA), nuovo sito che hanno permesso una maggior visibilità sul mercato



### I clienti principali di Keisdata



## **Per maggiori informazioni**

### **Paolo Pescetto**

*Founder & CEO*

paolo.pescetto@innovative-rfk.it

### **Antonello Carlucci**

*Co-CEO*

antonello.carlucci@innovative-rfk.it

#### *Disclaimer*

*Le informazioni contenute nella presente hanno carattere puramente informativo e illustrativo. Il documento non costituisce in alcun modo né sollecitazione del pubblico risparmio né indicazioni per eventuali acquisti*