

**In rassegna**  
**LA FINANZA**  
**ITALIANA DEL 2019...**  
**DALLA A ALLA Z**

**Real Estate**  
PORTA VITTORIA,  
RINASCITA DI UN PROGETTO

**Trend**  
DUBLINO CHIAMA ITALIA

**Scenari**  
READY OR NOT...  
TUTTI I NUMERI DELLA  
RIVOLUZIONE FINTECH

**Monitor**  
LEGAL TECH ITALIANE:  
FENOMENO IN CRESCITA

**Brand hero**  
GIAN LUCA RANA  
RADDOPPIA CON  
IL SOGNO D'AMERICA

## Speciali

SAVE THE BRAND

FOODCOMMUNITY AWARDS

INHOUSECOMMUNITY  
AWARDS SVIZZERA



# INNOVATIVE-RFK PORTA SU EURONEXT IL PRIVATE EQUITY 4.0

Rush finale per la quotazione della società, prevista per il 27 dicembre, che fa leva sugli sgravi fiscali per chi investe in pmi innovative e che ha effettuato la raccolta tramite crowdfunding. Ne abbiamo parlato con Paolo Pescetto, fondatore e amministratore delegato



PAOLO PESCIETTO (AL CENTRO) E IL TEAM DI INNOVATIVE-RFK

# INNOVATIVE-RFK PORTA SU EURONEXT IL PRIVATE EQUITY 4.0

Rush finale per la quotazione, il 27 dicembre, della società di partecipazioni che fa leva sugli sgravi fiscali per chi investe in pmi innovative e che ha effettuato la raccolta tramite crowdfunding. Ne abbiamo parlato con Paolo Pescetto, fondatore e amministratore delegato

di massimo gaia

Private equity, crowdfunding, Borsa. Innovative-Rfk (I-Rfk) prova a coniugare questi tre mondi, apparentemente distanti. I-Rfk, come si legge sul sito, "è un'iniziativa per sfruttare in un modo agile e veloce la nuova opportunità legislativa legata alla finanziaria 2017, ovvero sgravi fiscali per chi investe in pmi innovative. La peculiarità di I-Rfk è aver effettuato la raccolta tramite una piattaforma di crowdfunding. E ora il passo successivo: il 27 dicembre approderà su Euronext, la piattaforma borsistica paneuropea che riunisce le piazze di Parigi, Amsterdam, Bruxelles, Dublino e Lisbona (vedi intervista).

I-Rfk, racconta **Paolo Pescetto**, fondatore e amministratore delegato della società, “nasce dall’esperienza di Red-Fish Kapital, che opera da diversi anni nel campo degli investimenti in private equity, anche nella forma del club deal, al fianco di investitori privati e istituzionali”.

Prima dell’esperienza come investitore con Red-Fish Kapital, Pescetto e il suo team, nel 2008, avevano fondato la società di consulenza Arkios Italy. Accumulato un bagaglio come consulente e orchestratore di club deal, Pescetto ha iniziato il viaggio nel mondo del corporate finance, dando vita, a inizio 2017, a I-Rfk, con l’idea di sfruttare le opportunità sul fronte della raccolta offerte dal crowdfunding. A novembre 2017 arrivano i primi tre investimenti in pmi e nella primavera 2018 entra in Websolute e Inventis, società di dimensione più elevata. Entrambe crescono tramite acquisizioni: Websolute compra sette società e vede il fatturato salire a 17 da 7 milioni, sbarcando su Aim il 30 settembre scorso.

Nel frattempo, però, il management di I-Rfk frena il progetto di raccolta tramite crowdfunding a causa dell’incertezza sull’interpretazione della normativa. E torna a focalizzarsi sui club deal, portando a cinque il portafoglio attuale delle partecipate. A luglio 2019 viene pubblicato il decreto attuativo, di conseguenza “riprendiamo in mano l’iniziativa”, forti del fatto che anche il regolamento Consob parla di “altre società che investono in aziende innovative”.

Tramite Crowdfundme, parte la raccolta: I-Rfk si pone un obiettivo minimo di 500mila euro e massimo di 2,5 milioni. Il risultato va oltre le attese: «Avremmo potuto raccogliere quasi 4 milioni», racconta Pescetto, «ma ci siamo attenuti al tetto di 2,5 milioni».

Il segreto di I-Rfk, secondo il fondatore, risiede nel fatto che «investe in pmi innovative che hanno già massa critica, ovvero un ebitda minimo di 500mila euro, e che sono cash positive». Società che possano essere quotate all’Aim, come possibile way out, in 18-24 mesi, con un equity value di 20-30 milioni.

E ora arriva la “fase due”, la quotazione in Borsa per «avere tutela regolamentare» e consentire agli investitori di liquidare le quote dopo tre anni. Gli investimenti hanno un orizzonte temporale di medio-lungo termine, come è nella natura del private equity, ma la quotazione consente al sottoscrittore di avere un titolo liquido. Stiamo parlando di un meccanismo simile a quello che si pone come obiettivo il Miv, il mercato delle società



PAOLO PESCIETTO



## AVREMMO POTUTO RACCOGLIERE QUASI 4 MILIONI, MA CI SIAMO ATTENUTI AL TETTO DI 2,5 MILIONI

di investimento di Borsa Italiana (ne abbiamo parlato [nel numero 127 di MAG](#)).

Pescetto ha un punto di riferimento preciso: Tamburi Investment Partners. E non si offende se lo si chiama “*Tamburino*”: «Perché dovrei? Non è una vergogna copiare un’eccellenza». Il modello Tamburi «funziona e piace. La società quotata è trasparente, gli investitori hanno tutte le informazioni possibili. E l’investimento è liquido». Il club deal piace agli investitori, che sono in gran parte imprenditori o ex imprenditori, «che guardano al vantaggio della defiscalizzazione». Perché Euronext e non Borsa Italiana? «Con una valutazione pre-money di 10 milioni non potevamo puntare al Mta», risponde Pescetto. «Dato che non ci rivolgiamo esclusivamente a investitori istituzionali non potevamo quotarci sul



## ABBIAMO PRESO INTEGRAE SIM COME LISTING SPONSOR, SEBBENE NON FOSSE NECESSARIO, PERCHÉ ENTRO UN ANNO PENSIAMO DI RENDERE PIÙ LIQUIDO IL TITOLO

Miv, e, peraltro, non avremmo comunque avuto una capitalizzazione sufficiente». Infine, «non potevamo quotarci su Aim perché il mercato non regolamentato non prevede l'ammissione di veicoli d'investimento».

Così, I-Rfk si è rivolta a Euronext, precisamente al mercato non regolamentato Access, quello che si può considerare l'entry level della piattaforma paneuropea, che ha il vantaggio di non prevedere un'Ipo, bensì «considera come raccolta valida ai fini della quotazione tutto ciò che il soggetto entrante ha fatto negli ultimi dodici mesi». In pratica, I-Rfk si quoterà grazie alla raccolta effettuata in crowdfunding, con «costi inferiori: nessun roadshow, un info-memo leggero».

Quotazione soft, dunque, ma con l'intenzione di compiere un percorso all'interno di Euronext. «Abbiamo preso Integrae Sim come listing sponsor, sebbene non fosse necessario, perché entro un anno pensiamo di rendere più liquido il titolo», anticipa Pescetto. La prospettiva è di passare a un altro mercato, Euronext Growth, più liquido, coinvolgendo «i fondi che investono su Aim», di modo da ottenere un maggiore allineamento della holding alle partecipate in portafoglio: la quotazione, infatti, avverrà a un valore pari all'ultimo aumento di capitale, che è inferiore del 30% rispetto al Nav previsto a fine anno calcolato sulla base del valore aggregato delle partecipate.

In attesa di quotarsi, I-Rfk prosegue nell'attività di investimento. Pescetto racconta di avere in cantiere due operazioni, una riguardante un'azienda di circa 3 milioni di fatturato che opera nell'addictive manufacturing (3D printing) e un secondo investimento in una società attiva nella telemedicina (fatturato di circa 5 milioni). Sono aziende familiari, «che ci vedono come un vero investitore di minoranza»; inoltre, grazie all'esperienza maturata nella consulenza e nel ruolo di investitore, I-Rfk si pone come partner strategico nei processi di internazionalizzazione e crescita per acquisizioni. La tempistica di queste operazioni «potrebbe essere entro fine anno», ma un altro vantaggio della quotazione

è di svincolare l'attività di investimento dalle chiusure di bilancio, «migliorando l'operatività della società di investimento».

Insomma, *mister Tamburino* va a Parigi per cercare di far decollare il meccanismo virtuoso che, tramite la quotazione, svincola la raccolta dagli investimenti, consentendo ai partner del veicolo quotato di attirare gli investitori, che gradiscono sempre più lo strumento dei club deal, e convincere ad accettare partner finanziari gli imprenditori, che viceversa non amano soci invadenti e, soprattutto, non vogliono vedersi imporre clausole che li costringano a vendere. Nasce il private equity 4.0.

