



ANCP

associazione nazionale consulenti patrimoniali



Il Venture Capital in Italia. Opportunità, fiscalità e casi di successo.

27 giugno 2023 dalle 14:30 alle 18:30
Hotel I Portici, via Indipendenza 69 Bologna*

PROGRAMMA

- 14:30** Ritrovo e welcome coffee
- 15:00** Saluto di benvenuto e introduzione dei lavori
a cura di Vito Ferito, Presidente ANCP della sezione di Bologna.
- 15:10** Panoramica sul mondo del venture capital
a cura di Antonella Grassigli, Business Angel dell'anno 2021.
- 15:55** Dematerializzazione delle quote srl
a cura del dott. Marco Cesari, Dottore Commercialista e Revisore Legale studio AIMG, Bologna.
- 16:15** Piattaforma Doorway e presentazione opportunità di investimento
a cura di Stefano Mascetti, Investment Manager Doorway.
- 16:45** Case study: Eggtronic
a cura di Igor Spinella, Founder & CEO.
- 17:10** Case Study: Levante Capital
a cura di Edoardo Agamennone, Managing Partner Levante SIS.
- 17:30** Fine lavori e aperitivo di networking

*a 5 minuti a piedi dalla stazione centrale di Bologna

Panoramica sul mondo del Venture Capital

Evento ANCP – 27 giugno 2023

Antonella Grassigli – CEO e Co-Founder Doorway
Dottore Commercialista e Revisore legale
Membro CPO e Commissione Finanza e Mercati Ordine dei
Dottori Commercialisti di Bologna

Aspetti generali del **Venture Capital**

- Il Venture Capital (VC) è una tipologia di investimento alternativo
- E' un investimento ad alto rischio ma allo stesso tempo in grado di generare potenziali ritorni economici importanti
- Questa classe di investimenti rientra nella categoria di strumenti finanziari alternativi a sostegno di **startup e imprese innovative** in fase di crescita esponenziale.

Alcuni Casi di Successo

Nel Mondo

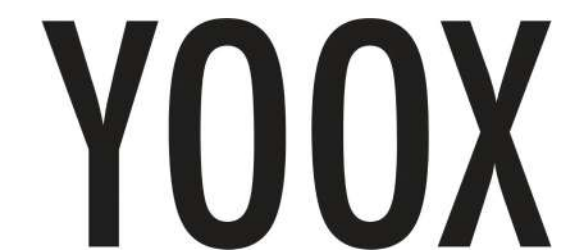
amazon

Google

Microsoft



In Italia

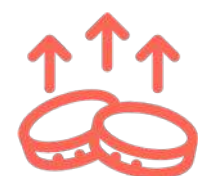
YOOX

La prima exit italiana,
valutata 5.3 miliardi di euro e
acquisita da Richemont

satispay

Il primo unicorno italiano,
con valutazione superiore a
un miliardo di euro

Perché investire in Venture Capital?



Potenziati ritorni elevati

Il Venture Capital ha sovraperformato tutte le principali categorie di investimenti negli ultimi anni:

Strategia	2020	1-year	3-year
Real estate	0.19%	2.67%	8.26%
Private debt	3.63%	-0.28%	4.68%
Private capital	6.84%	4.4%	9.49%
S&P 500	8.93%	7.51%	10.79%
Private Equity	9.81%	8.04%	11.82%
Venture Capital	10.50%	13.76%	15.85%

Fonte: Dealflower



Approccio diversificato

Il Venture Capital offre l'opportunità di integrare la diversificazione investendo in **società operanti su diversi settori, geografie e fasi di sviluppo**. Tuttavia, per ridurre il rischio e aumentare la probabilità di un rendimento più elevato, il portafoglio dovrebbe essere composto da più operazioni.



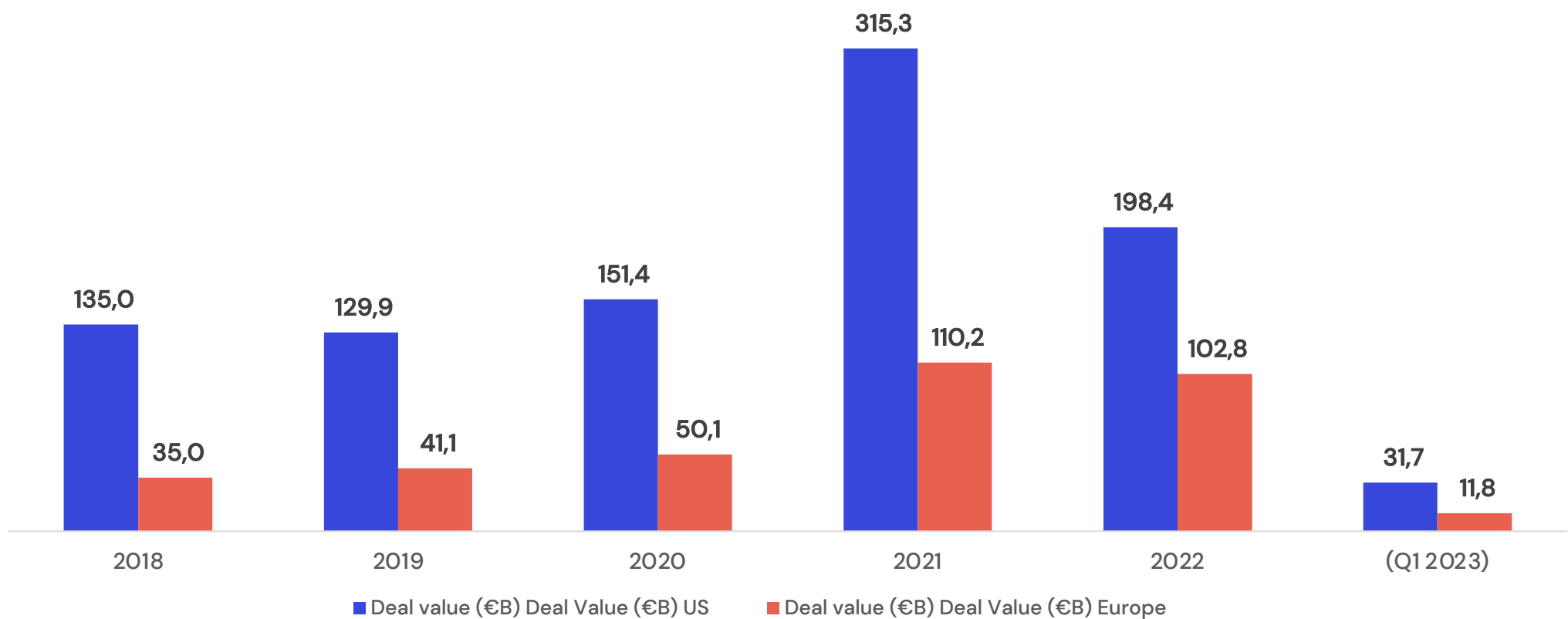
Benefici fiscali



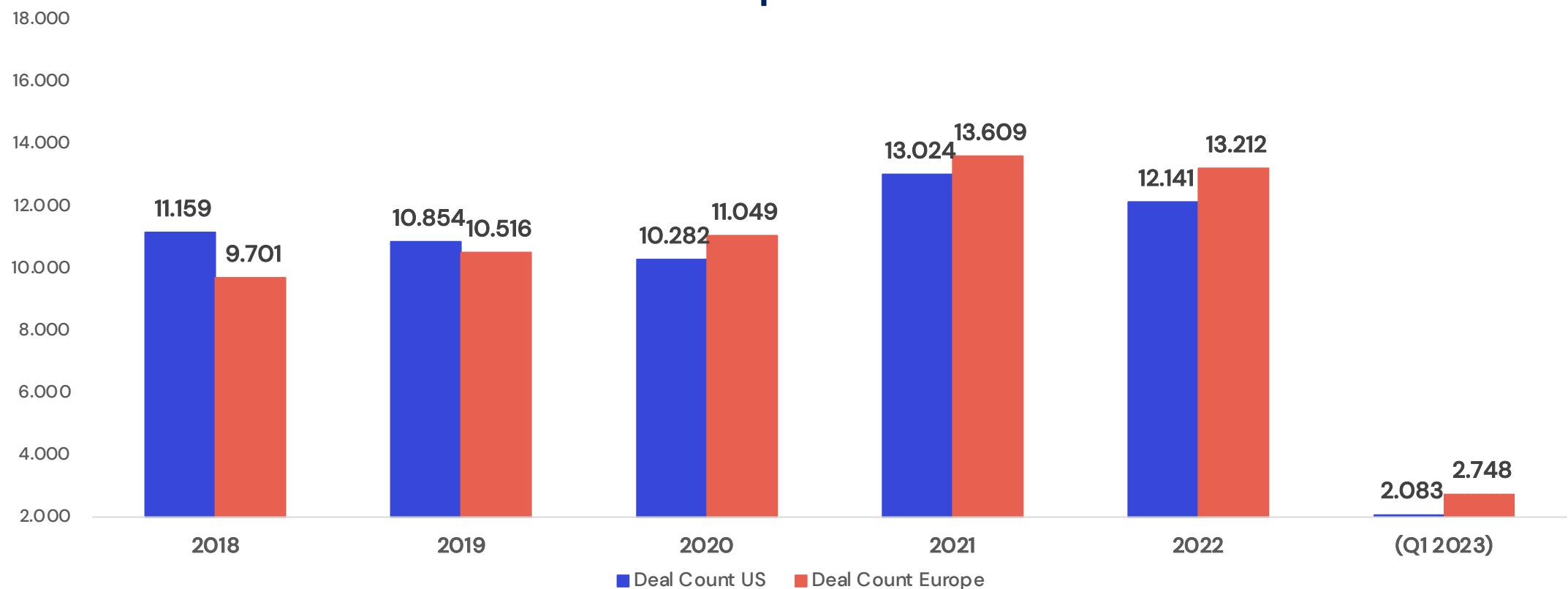
- La maggior parte dei paesi europei prevede una detrazione fiscale per gli investimenti in startup e scaleup.
- In Italia le misure sono due: Detrazione fiscale del 30% sugli investimenti qualificati per persone fisiche e Deduzione del 30% per persone giuridiche.
- PIR alternativo che consente la costruzione di un portafoglio su attività illiquide con vantaggi fiscali (es. nessuna imposta sulle plusvalenze, nessuna imposta di successione, detrazione sulle minusvalenze).

Scenario Venture Capital: US vs Europa

US and Europe VC Deal Activity

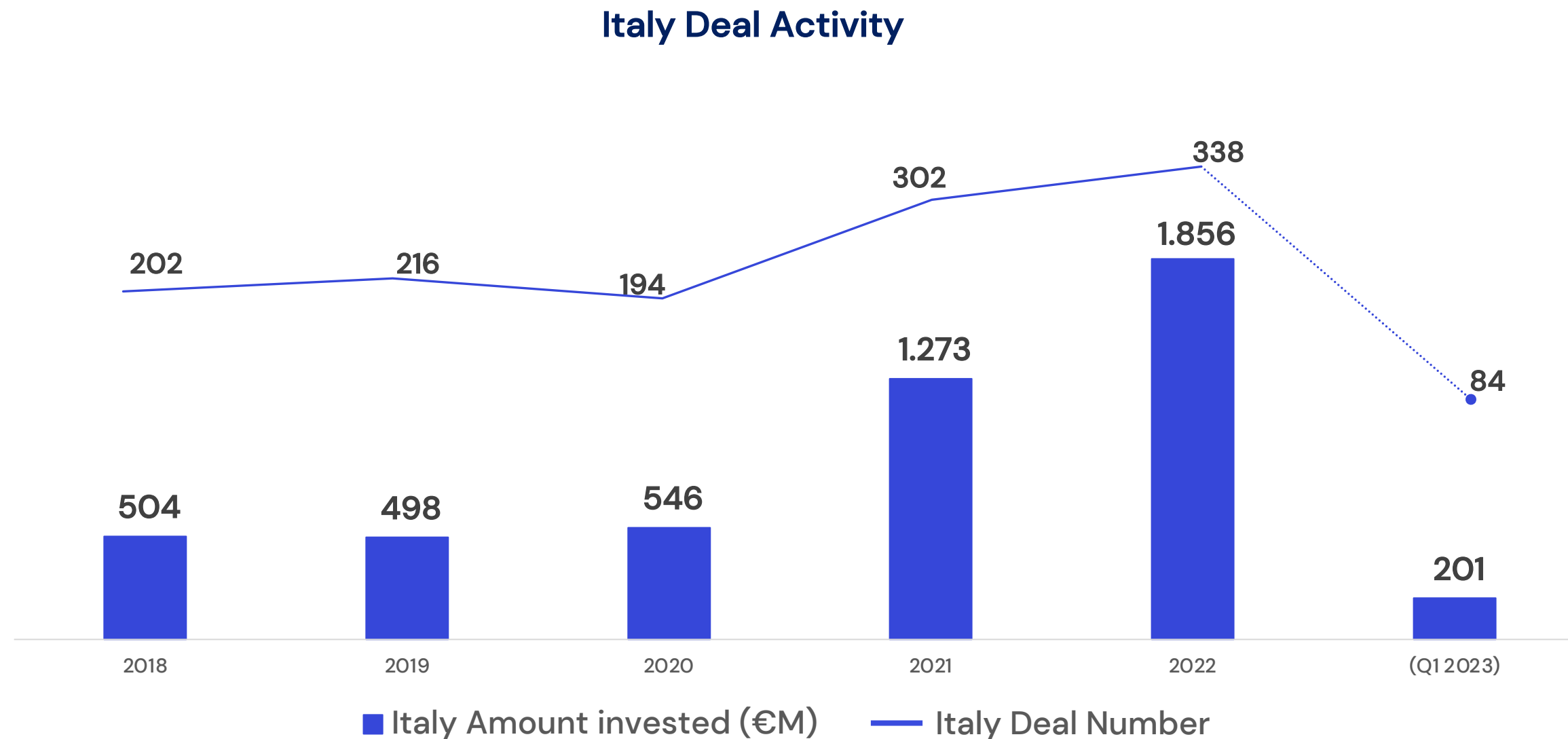


US and Europe Deal Number



- Il 2022 si è rivelato un anno difficile per VC a causa del peggioramento delle condizioni macroeconomiche
- In **US** i finanziamenti VC hanno raggiunto **\$198.4 MD** nel 2022, in calo del **37% YoY**
- In **Europa** i finanziamenti VC hanno raggiunto **102.8 MD** nel 2022, in calo del **6.5% YoY**, tuttavia rimangono abbastanza stabili negli ultimi 3 anni, segnale di ottimismo

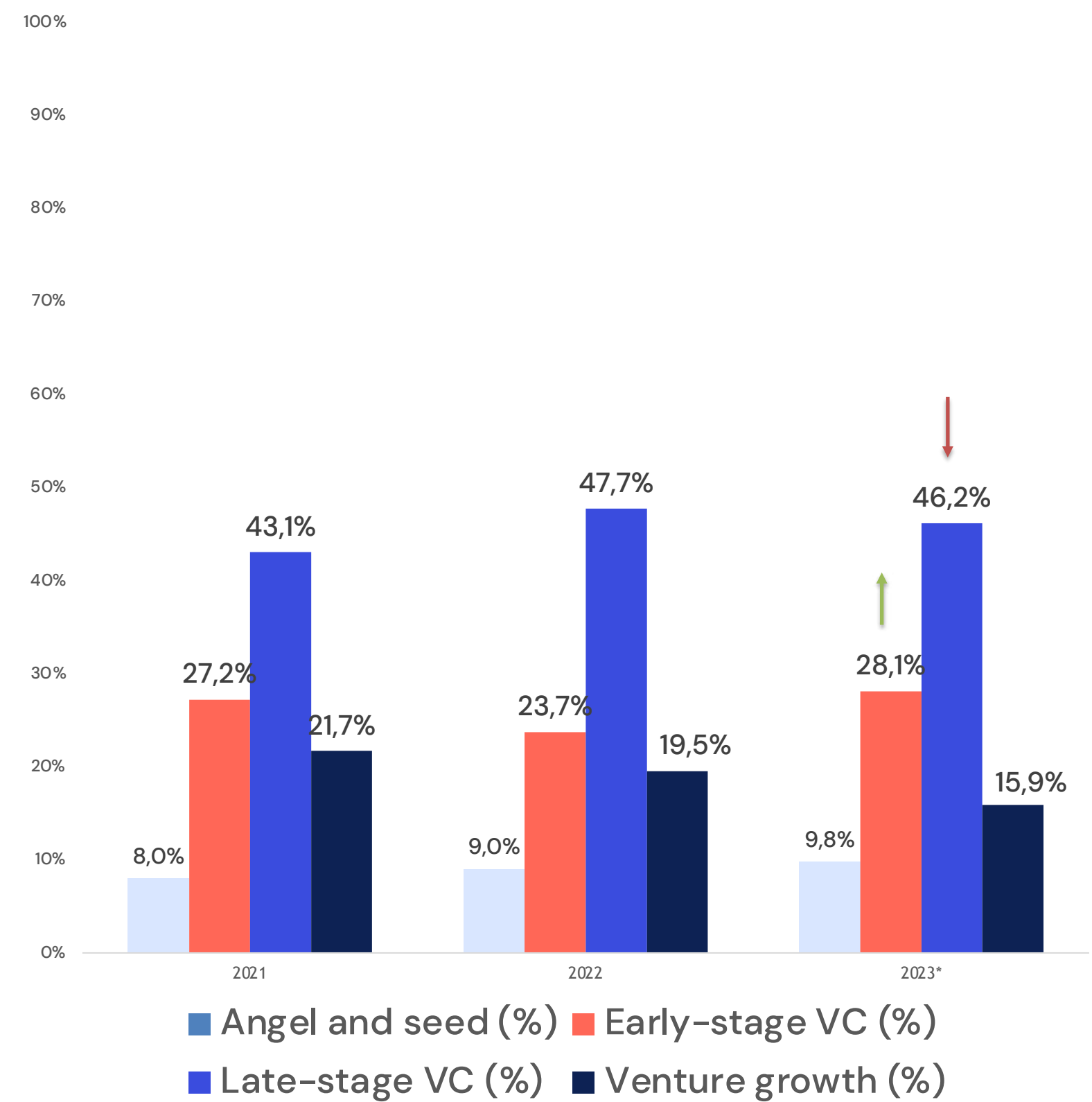
Scenario Venture Capital: **Italia**



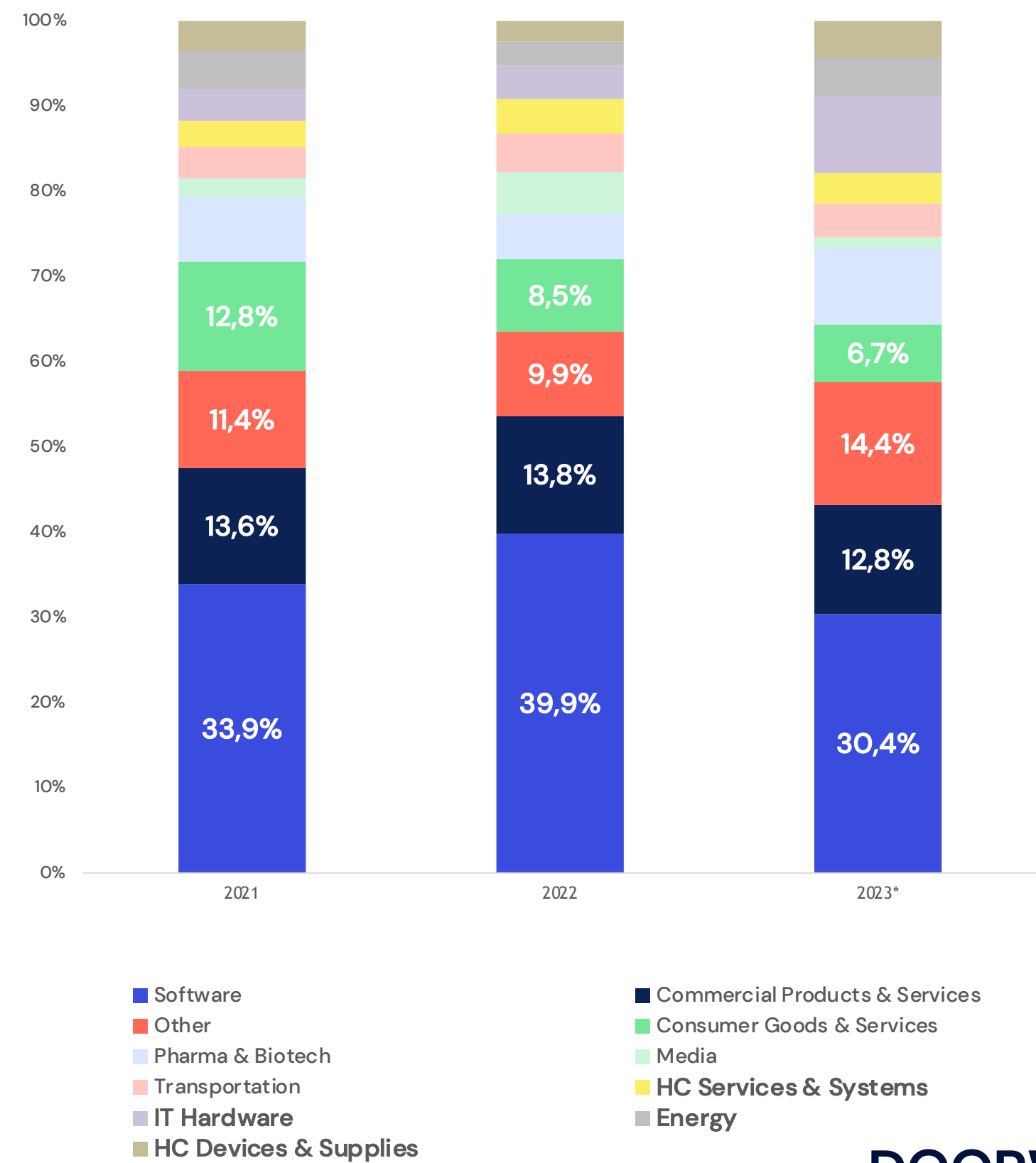
- In **Italia** la raccolta VC ha raggiunto **€ 1.8MD** nel 2022 con una **crescita del 46% YoY**. Il Q1-23 è stato in linea con il Q4-22, sia per numero di round (+5%) che per importo raccolto (-5%).
- In **controtendenza** rispetto ai principali ecosistemi europei (UK, DE, FR), a causa della diversa maturità dei mercati.
- Trend positivo grazie alle **politiche di investimento pubblico, ai rapporti tra investitori pubblici e privati** (CDP, università, istituti di ricerca, incubatori,...)

Analisi VC Europa: Stadi e Settori

Europe VC deal value as a % of annual total by stage



Europe VC deal value as a % of annual total by sector



Source: Elaborazione Doorway da PitchBook 2022 Annual European Venture Report, CB-Insights Venture Report 2022

Perché il VC è importante per un Paese?



Le aziende nate con il sostegno del Venture Capital sono quelle che innestano il **ricambio imprenditoriale e tecnologico.**



Altri casi di successo in Italia



- Valutazione : \$1.28 mld
- Finanziamento: \$25.4 mln



- Valutazione: \$130,24 mld
- Finanziamento: \$33.9 mln

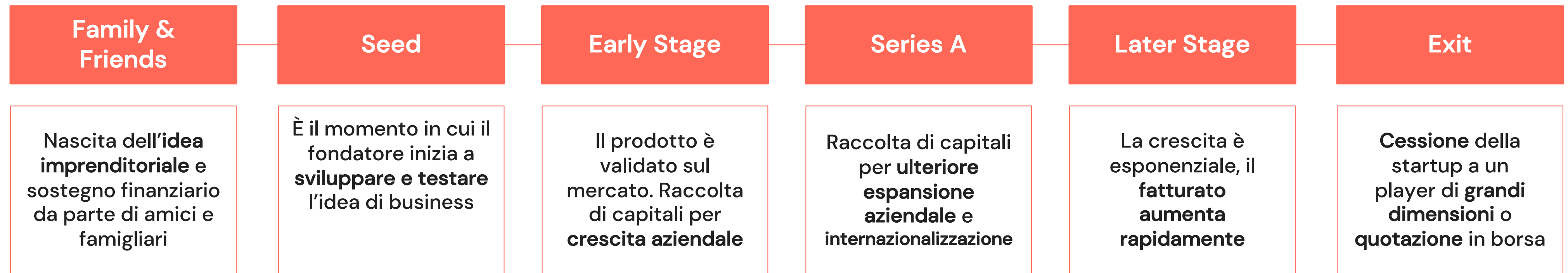


- Valutazione : +€700 mld
- Finanziamento: +€290 mln



- Valutazione : +€1 mld
- Finanziamento: +€720 mln

Gli Stadi di sviluppo di una Startup



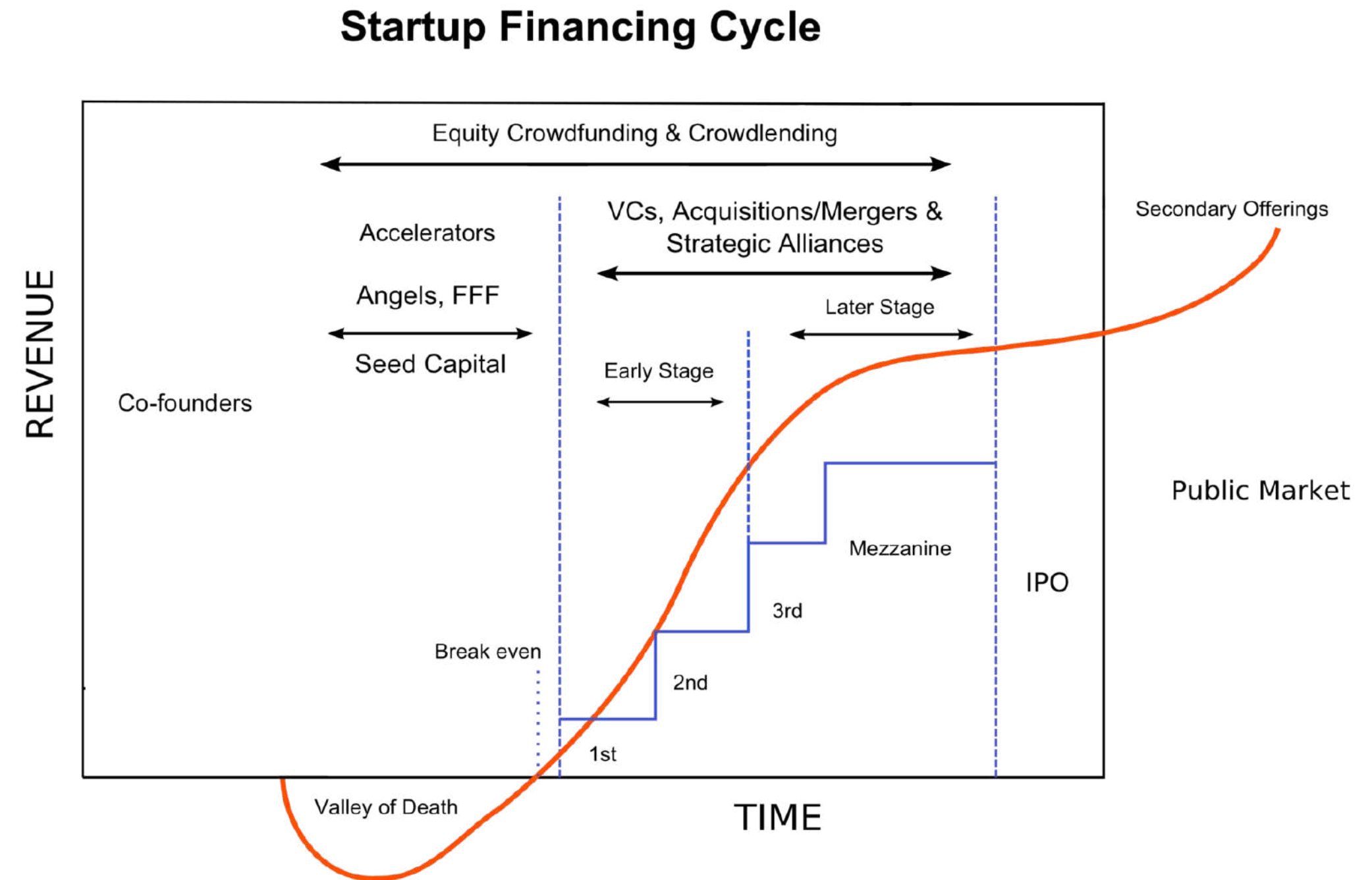
Il Ciclo di Finanziamento di una Startup

Seed e Early
Stage

Investimenti
Diretti

Late e Growth
Stage

Investimenti
tramite Fondi VC



Gli investimenti diretti possono essere veicola

- ▶ Piattaforme fintech
- ▶ Club di Business Angels
- ▶ Club deal privati

La disintermediazione guidata

OPERATORE VC SPECIALIZZATO



**Selezione e validazione
accurata dei deal**

**POTENZIALE DI CRESCITA
IMPATTO SOCIALE
SOSTENIBILITA' / ESG**



INVESTITORE

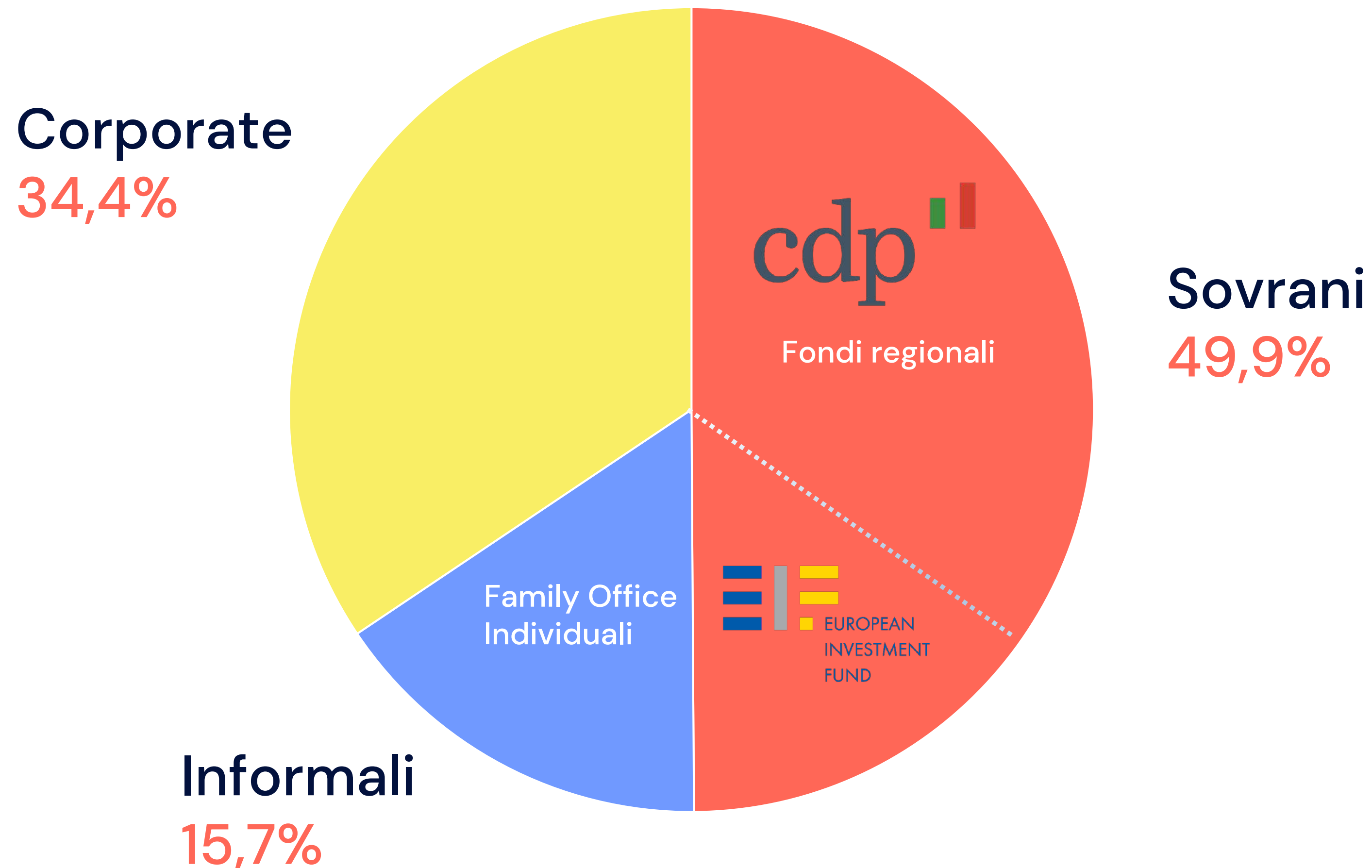


**INVESTIMENTO INFORMATO E
CONSAPEVOLE**

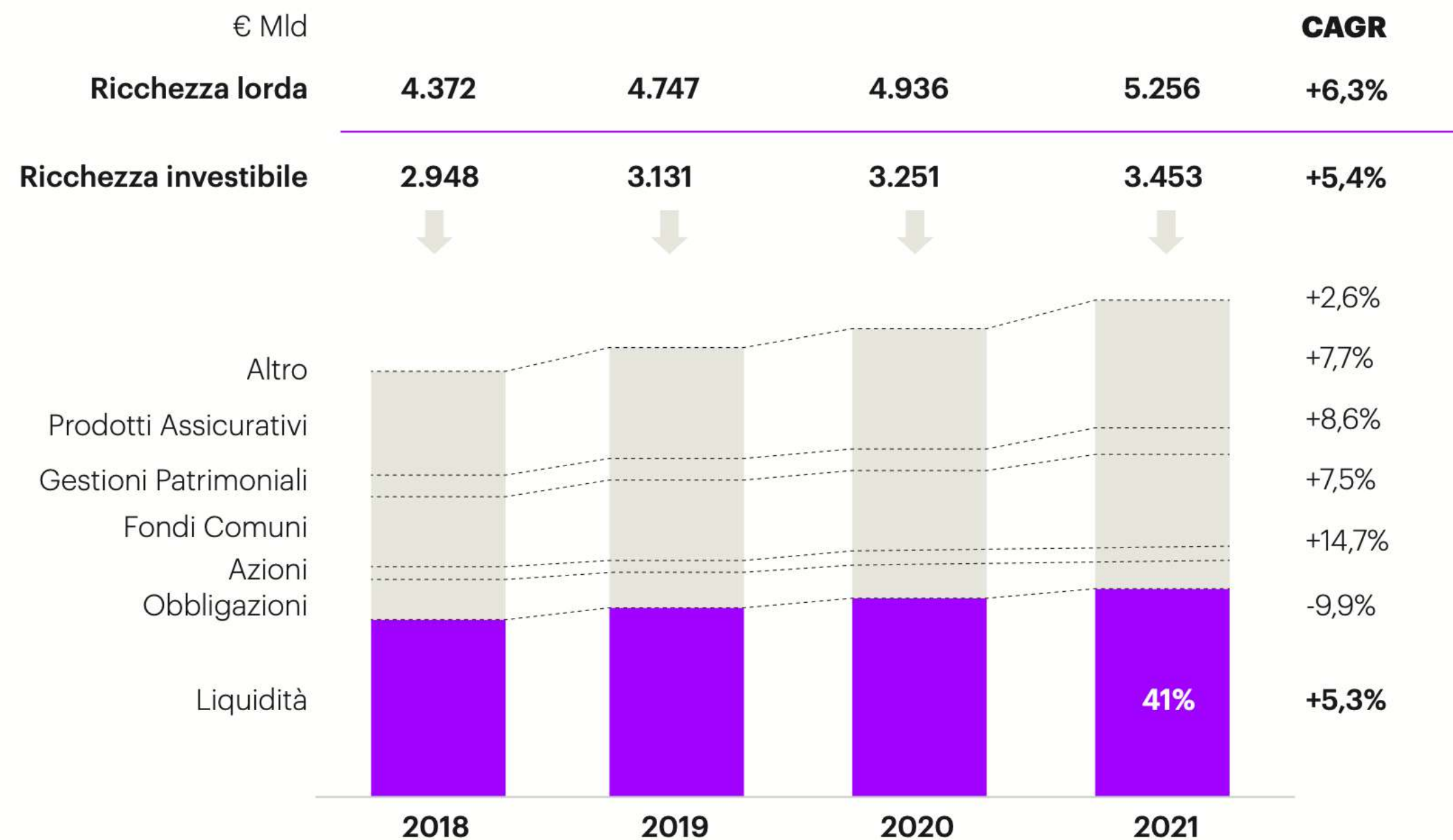


Informazioni sull'investimento
COMPRENSIBILI
RILEVANTI
FACILMENTE REPERIBILI

Segmentazione degli investitori nei fondi VC



Il ruolo dei Consulenti Patrimoniali per favorire gli investimenti diretti



L'Italia è storicamente un Paese di risparmiatori.

La ricchezza investibile, al netto delle passività e delle attività non smobilizzabili, ammonta a circa 3.450 miliardi di euro, di cui oltre il 40% è detenuta sotto forma di liquidità.

I benefici fiscali

Gli investimenti in startup e PMI innovative godono di importanti agevolazioni fiscali, per effetto del Decreto del 7 maggio 2019 del MEF.

I benefici fiscali per gli investitori

Soggetti IRPEF	
Detrazione	30%
• Detrazione dall'imposta lorda pari al 30% delle somme investite nel capitale sociale di startup o PMI innovative. • Investimento massimo detraibile non può eccedere l'importo di 1.000.000 di euro, per ciascun periodo di imposta agevolato, per un risparmio massimo conseguibile pari a 300.000 euro anno. • Per i soci di società in nome collettivo è determinato in proporzione alle rispettive quote di partecipazione agli utili.	

Soggetti IRES	
Deduzione	30%
• Una deduzione dal reddito pari al 30% delle somme investite nel capitale sociale di startup o PMI innovative. • Investimento massimo deducibile non può eccedere, in ciascun periodo d'imposta, l'importo massimo di 1.800.000 di euro e comporta un risparmio IRES massimo annuo di 129.600 euro (considerando l'aliquota IRES al 24%).	

PIR alternativo

Consente la costruzione di un portafoglio su attività illiquide con vantaggi fiscali (es. nessuna imposta sulle plusvalenze, nessuna imposta di successione, detrazione sulle minusvalenze).

La detrazione del 30%

- ☑ E' fruibile nell'anno fiscale in cui viene effettuato l'investimento
- ☑ Spendibile nelle 2 dichiarazioni successive alla prima
- ☑ Beneficiari sono **soggetti IRPEF e IRES** (escl. forfettari e base imponibile IRAP)

Perché i vostri Clienti dovrebbero investire?



Impatto



Crescita di valore



Diversificazione



Benefici fiscali

DOORWAY

Good to Invest



www.doorwayplatform.com

The background of the slide is a collage of architectural images. On the left, there's a vertical strip showing a modern city skyline with the Shard in London. Below that, a large, detailed image of the Duomo di Milano (Milan Cathedral) is visible, showing its intricate Gothic architecture and spires. The right side of the slide is white with blue and gold geometric accents, including diagonal lines in the top right and bottom right corners.

DEMATERIALIZAZIONE DELLE QUOTE DI SRL

Dott. Marco Cesari

27 giugno 2023

STUDIO AIMG

Studio professionale Dottori Commercialisti
Bologna - Milano

Il DDL «Competitività dei Capitali» (n. 674) prevede all'art. 3 la possibilità per le PMI S.r.l. di assoggettare le proprie quote al regime di dematerializzazione oggi previsto per le società per azioni.

Quali sono le PMI?

Sono PMI le Società a Responsabilità Limitata che in base al più recente bilancio annuale (o consolidato) soddisfano almeno due dei tre criteri seguenti:

- 1) numero medio di dipendenti nel corso dell'esercizio inferiore a 250;
- 2) totale dello stato patrimoniale non superiore a 43 milioni di euro;
- 3) fatturato annuo netto non superiore a 50 milioni di euro.

Il regime di dematerializzazione per le S.p.A. è disciplinato nel D.Lgs 58/1998 («TUF») e nel Provvedimento Unico di Consob e Banca d'Italia del 13 agosto 2018, aggiornato recentemente dal Provvedimento Consob-Banca d'Italia del 10 ottobre 2022.

Quali sono gli effetti della dematerializzazione per le S.p.A.?

La dematerializzazione del titolo fa sì che l'esercizio di tutti i diritti connessi alla proprietà del titolo (riscossione dividendi, rimborso del capitale, partecipazione alle assemblee dei soci/ azionisti, ecc.) venga garantita non dal certificato cartaceo, ma attraverso un sistema di gestione accentrata presso Monte Titoli.



Monte Titoli S.p.A., ora Euronext Securities Milan, è una società del gruppo Euronext. È il Deposito Centrale Titoli italiano con funzioni di custodia dei titoli.

Che funzione ha il Monte Titoli?

Svolge il c.d. “Servizio di Notariato”, provvedendo alla registrazione iniziale di un titolo, attestando la sua esistenza e abilitando il successivo trasferimento di proprietà attraverso scritture elettroniche. I titoli dematerializzati così esistono e circolano sulla base di un sistema di scritture contabili con doppia registrazione presso Monte Titoli e presso l'intermediario che ha la quota nel dossier titoli.

Il trasferimento di uno strumento finanziario dematerializzato avviene quindi tramite scritture elettroniche tra il conto del venditore e il conto dell'acquirente, contestualmente allo scambio di denaro.

Come si trasferiscono oggi le quote di una SRL:

- a) atto pubblico notarile;
- b) dottori commercialisti (ma solo se entrambe le parti hanno firma elettronica emessa da soggetti certificati).

Come deve procedere una S.R.L.

Prima di procedere alla dematerializzazione delle quote, una S.R.L. deve:

- a) liberare completamente le quote;
- b) modificare lo statuto:
 - creando quote standardizzate, con uguale valore e conferenti uguali diritti (in caso di quote di diverse categorie occorre dematerializzare tutte le quote facenti parte della medesima categoria);
 - eliminare eventuali limiti preesistenti al trasferimento delle quote, al fine di renderle liberamente trasferibili (ad esempio la c.d. “clausola di gradimento”);
 - inserire una clausola che preveda la possibilità di utilizzare il regime di dematerializzazione come modalità di trasferimento delle quote.

Come procedere?

La modifica dello statuto va deliberata a maggioranza assembleare.

(salvo diversa previsione statutaria occorre valutare se queste modifiche possano configurare causa di recesso dei soci dissenzienti)

Richiesta a Banca d'Italia di attribuzione del codice ISIN (*International securities identification number*) per le quote dematerializzate.

Richiesta del codice LEI (*Legal Entity Identifier*).

Registrazione della Società presso la gestione accentrata di Monte Titoli.

Per ciascun socio: apertura di un conto per accredito dividendi e rapporto titoli presso un intermediario finanziario, sul quale verranno registrate le quote dematerializzate di proprietà.

La dematerializzazione delle azioni di una S.p.A. prevede la consegna all'intermediario dei titoli il quale, dopo la verifica dei requisiti per la dematerializzazione, procede all'annullamento dei titoli.

La Legge n. 2/2009, ha previsto la soppressione dell'obbligo della tenuta del libro soci per le Srl (art.16, comma 12-septies).

Per le quote si dovrebbe far riferimento alla visura (anche per eventuali vincoli, pegni, ecc...) e non si dovrebbe procedere all'annullamento.

Libro soci

Il DDL Competitività dei capitali prevede l'istituzione del libro soci e sua tenuta in conformità a quanto previsto dell'art. 83-undecies, comma 1 del TUF:

“Gli emittenti azioni aggiornano il libro dei soci in conformità alle comunicazioni e alle segnalazioni effettuate dagli intermediari ai sensi dell'articolo 83 novies, comma 1, lettere b), c), d), e), f) e g), dell'articolo 83-duodecies nonché, nell'ipotesi di sollecitazione di deleghe promossa dall'emittente stesso, in conformità alle comunicazioni effettuate dagli intermediari ai sensi dell'articolo 144, comma 1, entro trenta giorni dal ricevimento delle medesime”.

Questioni da valutare:

Per le Società preesistenti, che intendono dematerializzare le proprie quote, sarebbe opportuno accertare la presenza di vincoli statutari (clausola gradimento, clausola prelazione) al fine di valutare il relativo impatto.



Provvedimento Unico di Consob e Banca d'Italia del 13/08/2018

Art. 33 (Registrazione iniziale degli strumenti finanziari nel sistema di gestione accentrata)

1. Sono immessi nel sistema di gestione accentrata gli strumenti finanziari:

a) emessi dai soggetti ammessi al servizio in qualità di emittenti, nei limiti previsti dal regolamento dei servizi;

b) liberamente trasferibili e interamente liberati;

c) di buona consegna. Si intendono di buona consegna gli strumenti finanziari:

- muniti della cedola in corso e delle successive cedole;
- completi delle stampigliature se non dotati di cedole staccabili;
- pervenuti al depositario centrale prima della data stabilita per il rimborso.

d) non colpiti da provvedimenti che ne limitino la circolazione;

e) non soggetti a procedure di ammortamento o a procedure similari;

f) muniti, qualora nominativi e non dematerializzati, della girata al depositario centrale con la formula prevista dall'articolo 39, comma 1, ovvero, se consegnati direttamente dall'emittente, dell'intestazione al depositario centrale stesso.

Gli strumenti finanziari non liberamente trasferibili possono essere immessi nella gestione accentrata qualora ammessi alla negoziazione in un mercato regolamentato in conformità ai criteri stabiliti all'articolo 1 del regolamento delegato (UE) 2017/568 della Commissione del 24 maggio 2016.

2. Gli strumenti finanziari che non presentano i requisiti di cui al comma 1 sono comunque immessi nel sistema di gestione accentrata. Fino a quando sussista la mancanza dei medesimi requisiti, di tali strumenti finanziari è mantenuta separata e specifica evidenza nei conti del depositario centrale e degli intermediari.

3. Ai fini della registrazione iniziale degli strumenti finanziari, i depositari centrali verificano l'avvenuto collocamento o sottoscrizione degli strumenti finanziari da ammettere, laddove rilevante anche attraverso la verifica del trasferimento del contante agli emittenti.

I vantaggi della dematerializzazione sono:

- riduzione oneri burocratici legati al passaggio di proprietà delle quote dematerializzate, con eliminazione bolli e imposta di registro (il trasferimento avverrà come oggi per le azioni dematerializzate, in forma di registrazione scritturali c/o Monte Titoli e di riflesso sui depositi titoli degli intermediari);
- gestione più efficiente delle SRL con compagine sociale numerosa;
- maggiore liquidabilità dell'investimento in SRL;
- facilitazione del processo di exit dal capitale di SRL con possibilità di agevolare il c.d. patto di trascinamento "*drag along*";
- applicazione dell'imposta sostitutiva nella misura del 26% da parte dell'intermediario e compensabilità delle plusvalenze con minusvalenze pregresse.

Compensazione PLUS/MINUS su strumenti finanziari					
	minus azioni	minus obbligaz.	minus fondi	minus ETF	minus certificates
plus azioni	SI	SI	SI	SI	SI
dividendi azioni	NO	NO	NO	NO	NO
plus obbligazioni	SI	SI	SI	SI	SI
cedole obbligaz.	NO	NO	NO	NO	NO
plus fondi	NO	NO	NO	NO	NO
dividendi fondi	NO	NO	NO	NO	NO
plus ETF	IN PARTE	IN PARTE	IN PARTE	IN PARTE	IN PARTE
dividendi ETF	NO	NO	NO	NO	NO
plus certificates	SI	SI	SI	SI	SI

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Dott. Marco Cesari

marco.cesari@aimg.it

STUDIO AIMG

Studio professionale Dottori Commercialisti
Bologna - Milano



BOLOGNA

Via Guerrazzi, 1/a
40125 Bologna (BO)
Tel. (+39) 051234065

MILANO

Via Quintino Sella 4
20121 Milano (MI)

DOORWAY

Good to Invest



www.doorwayplatform.com



EGGTRONIC



Revolutionary Power Electronics

Smaller, eco-friendly power converters.
Position free eco-friendly wireless power.

Igor Spinella - CEO & Founder

igor.spinella@eggtronic.com

www.eggtronic.com



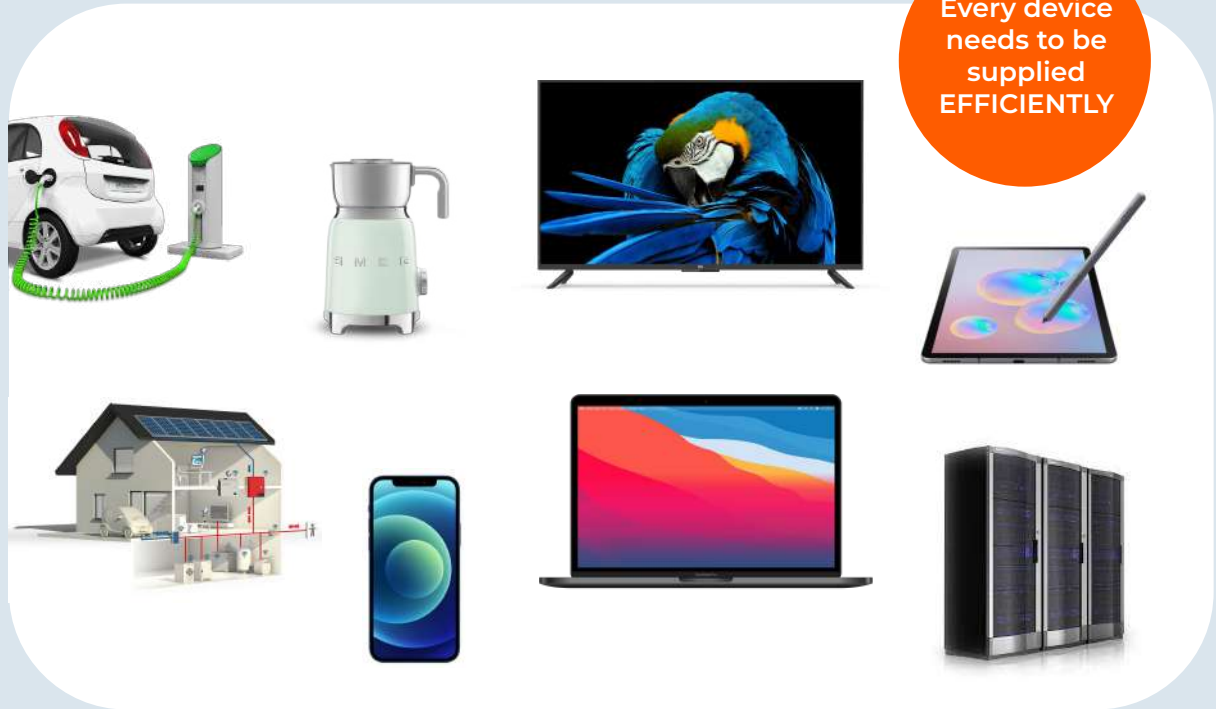
Power electronics brings everything to life!

Total addressable market
> \$100b / yr

- ✓ AC/DC Power Conversion > \$60B / year
- ✓ Wireless Power > \$20B / year
- ✓ Electric & Hybrid Vehicles Power electronics > \$30B in 2030

Serviceable addressable market
> \$50b / yr

- ✓ Power electronics >30W market > \$50B / year





Who we are



Silicon Valley, CA

Sales & Business Development

Los Angeles, CA

Sales & Business Development

Modena, Italy

Headquarters

Taiwan

Manufacturing

Shenzhen, China

Manufacturing



2012
founded



>\$30M
funds raised



>340
patents



R&D
60% of team



70+
passionate
employees



Traction

Customers



Active developments

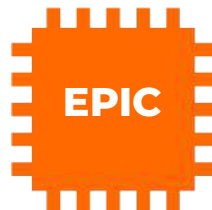


Next ones (more resources needed)





EPIC



More
than 340
patents



Power conversion

(AC/DC - DC/DC - DC/AC)

QuarEgg

<100W

ZVS always guaranteed with very high and very flat efficiency over a wide range of loads.

EPIC201CQExx

SmartEgg

100W/1kW

For ACDC applications requiring Power Factor Correction: Regulator & PFC in a single stage solution.

EPIC201CSExx

ClassEgg

>1kW

ZVS guaranteed by hybrid LC resonance with very low number of active devices.

EPIC201CCExx



Wireless Power

Qi

<30W

The best solution for consumer and automotive applications compatible with Qi-standard.

EPIC101xCDxx

E²Watt

15W/10kW

Proprietary inductive wireless power: AC input, ultra-efficient, long distance.

EPIC201CEExx

Eden

1W/10kW

Proprietary capacitive wireless power: total position freedom, scalability, high efficiency, high power, data over power.

EPIC201CEDxx



QuarEgg

<140W

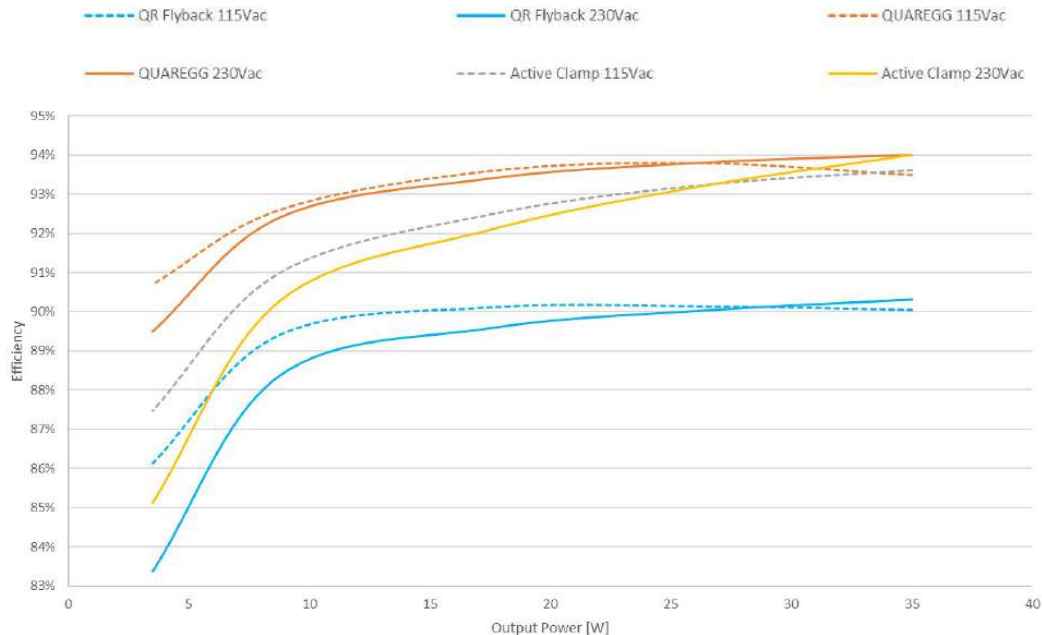
Key features

- ✓ **More efficient than the best Active Clamp Converter**
 - in every load condition (from light load to full power)
 - with every input (EU and US)
- ✓ **As cost effective as the very cheap Quasi Resonant converter**

Applications

- Home assistant
- Smartphone
- Laptops

Efficiency





SmartEgg

140W -
500W

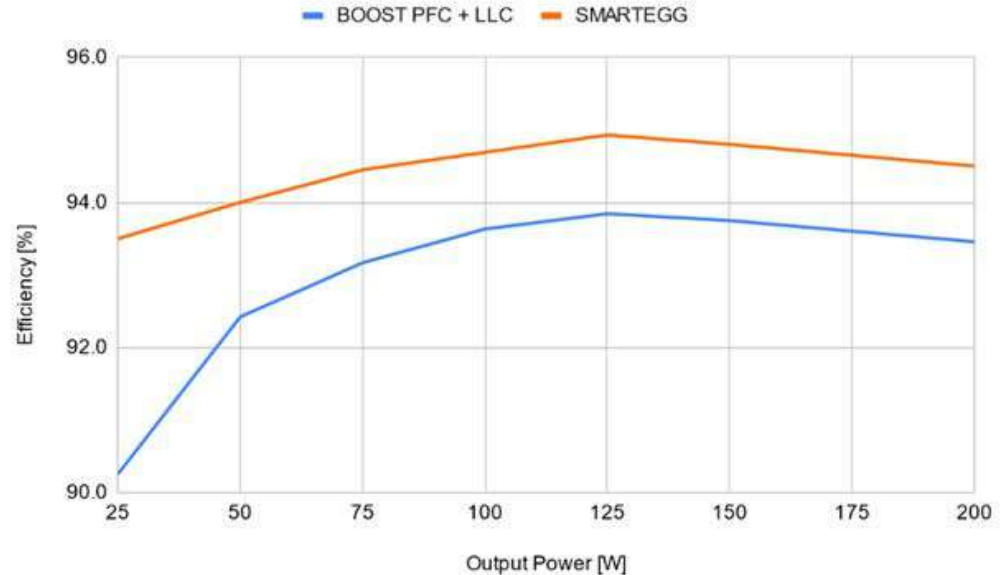
Key features and performance

- ✓ **More efficient than a boost PFC + LLC resonant converter**
 - in every load condition (from light load to full load)
 - with every input (EU or US)
- ✓ **Extremely cost effective as magnetic components and active devices are reduced to a half**

Applications

- Laptops
- TVs
- PCs
- Home appliances
- Datacenters

Efficiency





CO₂ Reduction - Example

Eggtronic applied to Consumer devices only

250 TWh
saved / year

177M
metric tons
CO₂ reduction



445
natural gas
fired power
plants

3B
trees
growing
for 10 years

Energy saving increases dramatically including electric cars, industry, data centers, home appliances, ...



Inductive
wireless

E²Watt

Key features and performance for small devices

- ✓ As efficient as a corded power adapter!
- ✓ Powerful. Up to kW to charge and supply laptops, robots and drones, home appliances
- ✓ Cost effective. No need for external adapter





Inductive
wireless

E²Watt

Key features and performance for electric cars

- ✓ As efficient and fast as a corded charger
- ✓ Wireless charge while parking convenient for autonomous vehicles
- ✓ Longer lifetime as connectors are removed
- ✓ Cost effective. Reduced Bill of Materials
- ✓ Suitable for public usage



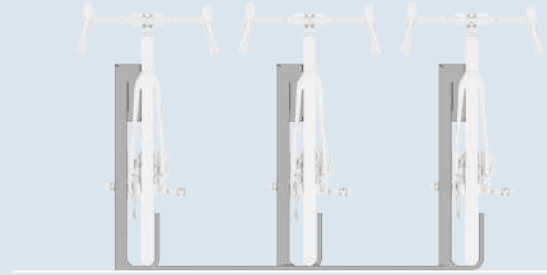


E²Watt

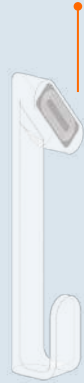
Key features and performance for electric bikes

- ✓ As efficient and fast as a corded charger
- ✓ Wireless charge while parking
- ✓ Longer lifetime as connectors are removed
- ✓ Cost effective. Reduced Bill of Materials
- ✓ Suitable for public usage

Bike rack



Transmitting coil



Receiving coil





Capacitive
wireless

Eden

**A totally new wireless standard!
Supply simultaneously and independently
every device**

Features

- ✓ Total position freedom
- ✓ Dynamic scalability to charge large and small devices
- ✓ Simultaneously and independently
- ✓ Ultra thin
- ✓ Cost effective





CASE STUDY #1



Why they selected Eggtronic

- ✓ EU leading company in the field of Smart Payments
- ✓ 30W Power Delivery
- ✓ Mass Production
- ✓ >0.5M / year

- Efficiency for lower carbon footprint
- Smaller minimalistic design



CASE STUDY #2



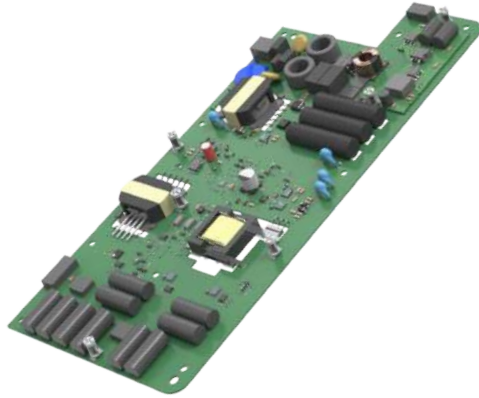
Why they are selecting Eggtronic

- ✓ Nest Home Assistants
- ✓ 35W Power Delivery
- ✓ Design Validation Testing
- ✓ >3M / year

- Efficiency for lower carbon footprint
- Design impossible for competitors
- Cost Effective



CASE STUDY #3



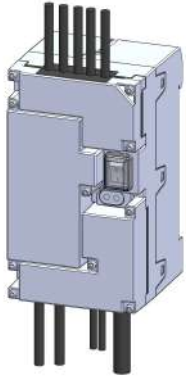
Why they selected Eggtronic

- ✓ TV panels. Sky (Comcast group) is the leading pay TV in EU
- ✓ 230 to 800W Power Supply Unit
- ✓ Production Validation Testing
- ✓ **>3M / year**

- **Efficiency for the greenest TV in the market**
- **Cost effectiveness**
- **Support from Eggtronic**



CASE STUDY #4



- ✓ Enel (biggest electricity company in Europe)
- ✓ 80W Power Supply for Smart Grid
- ✓ Mass Production
- ✓ >1M / year



Why they selected Eggtronic

- Efficiency for lower carbon footprint
- Cost effectiveness
- Support from Eggtronic for customized IC



CASE STUDY #5



Wireless Phone Charger for Ferrari Roma, Purosangue and every new Ferrari Car

Why they selected Eggtronic

- Performance (faster than LG automotive chargers)
- Level of support and innovation



CASE STUDY #6



LEDGER

Why they selected Eggtronic

- ✓ Leading company in hardware wallets for Cryptocurrencies
- ✓ Wireless receiver IC + antenna + transmitter

- Performance & Custom Features
- Quality
- Design speed & support



The future of Power Electronics

	TODAY	3 - 5 years	5 - 10 years
Wired	Proven and already generating revenues 20W - 1kW consumer electronics applications Scaling revenues with key consumer customers Starting long terms leads in > 1kW applications Starting automotive / industrial applications	Develop 1 - 10 kW applications Consumer / Automotive / Industrial / Energy Sell ICs in the consumer area Sell premium in automotive / industrial / energy applications	Develop > 10kW applications Consumer / Automotive / Industrial Get royalties for commoditized areas (mainly consumer) Sell ICs for highly profitable areas (automotive / industrial) Sell solutions for highly tailor made applications (energy)
Wireless	Proven and already generating revenues < 500W with partial position freedom Consumer / Automotive applications	Develop > 1kW with total position freedom and multiple devices simultaneously Consumer / Automotive / Industrial applications	Develop > 10kW with total position freedom and multiple devices simultaneously Consumer / Automotive / Industrial applications
	Sell inductive solutions to selected customers Find a partner to develop a first capacitive ecosystem	Commercial launch of the first consumer capacitive ecosystem	A new worldwide capacitive wireless standard "the really autonomous car"
CLAIM	DREAM IT - BELIEVE IT - GET IT	GREEN POWER CONVERSION	A WIRELESS CLEAN WORLD
FINANCIAL	Round B \$20M	Round C \$50M	IPO



Business Plan

EUR (in 000s)	FY'22	Q1	Q2	Q3	Q4	FY'23	FY'24	FY'25
	<i>Dec-22</i>	<i>Mar-23</i>	<i>Jun-23</i>	<i>Sep-23</i>	<i>Dec-23</i>	<i>Dec-23</i>	<i>Dec-24</i>	<i>Dec-25</i>
	<i>Act.</i>	<i>Fcst.</i>	<i>Fcst.</i>	<i>Fcst.</i>	<i>Fcst.</i>	<i>Fcst.</i>	<i>Fcst.</i>	<i>Fcst.</i>
Sales - B2B	1,950	329	941	1,883	3,138	6,290	23,763	47,526
Sales - B2C	3,802	860	400	774	4,155	6,190	9,897	20,126
Total sales	5,752	1,176	1,341	2,657	7,293	12,467	33,660	67,652
Gross margin	21%	19%	33%	38%	45%	39%	57%	62%
OpEx	9,345	1,834	1,982	2,050	2,110	7,976	11,059	16,095
Net loss	(8,938)	(1,777)	(1,727)	(1,232)	957	(3,779)	7,292	25,868
Employee cost as % of OpEx	72%	66%	61%	61%	63%	62%	59%	58%
Sales & mktg exp. to sales ratio	0.3	0.4	0.4	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1
Cash flow from ops per/mth (avg.)	(1,396)	(211)	(516)	(134)	(60)	(230)	650	1,791
Debt	13,271	12,133	11,599	10,951	10,313	10,313	7,762	5,211
Ending cash	1,314	36	1,786	816	77	77	5,615	25,581
Headcount	77	77	77	80	88	88	128	174



Financial plan

✓ Since inception

\$13.5M in equity

✓ 2021 Venture Debt \$17M

European Investment Bank (Completed Successfully)

✓ 2022 Round B \$20M | \$80M CAP 15% DISCOUNT

Rinkelberg Capital \$5M (total from Rinkelberg \$11M)

Cassa Depositi e Prestiti (\$5M)

Doorway (\$4M)

Other co-investors

✓ 2024 Round C > \$50M





Team



Igor Spinella

FOUNDER, CEO & CTO

Mechatronic Engineer,
PhD at University of Modena
and Reggio Emilia.
Former engineer at Ferrari and Maserati.

David Dioli

CFO

Clive Millington

COO

Camilla Bettinelli

CMO & Creative Director

Michael Maia

VP Semiconductor
Sales & Marketing

Wei Wen Kao

General Manager Asia

Fabrizio Caramaschi

Head of Engineering

Andrea Zanetti

Head of Research

Alberto Bonanno

Head of ICs

David Tupman

Advisor & Investor

Mark Gretton

Advisor & Investor

Sudhakaran Ram

Advisor

Eric Gunn

Advisor

Lead Investors

Rinkelberg
Capital





● **Igor Spinella, PhD**
CEO
Eggtronic

- **CTO**
Feligan
- **Researcher**
University of Modena & Reggio Emilia
- **Engineer**
Ferrari and Maserati



● **David Dioli**
CFO
Eggtronic

- **CFO**
Twitter
- **Partner & Principal**
Ravix Group
- **Partner, Co-Founder**
Azzurri Finance



● **Michael Maia**
VP Semiconductor Sales
and Marketing
Eggtronic

- **VP Worldwide Sales**
Synaptics
- **Senior Director Marketing**
National Semiconductor
- **VP Marketing**
Cirrus Logic



● **David Tupman**
Board Member
Eggtronic

- **Chair Of The Board Of Directors**
Cirrus Logic
- **Member of the Board of Directors**
Pixelworks
- **VP of Hardware Engineering,
iPhone & iPod Division**
Apple Inc



EGGTRONIC



Revolutionary Power Electronics

Smaller, eco-friendly power converters.
Position free eco-friendly wireless power.

Igor Spinella - CEO & Founder

igor.spinella@eggtronic.com

www.eggtronic.com



APPENDIX - Energy Saving Calculations

- 3.3B devices in the USA in 2020 - total consumption 176TWh
- 8.4B globally - total consumption more or less 448 TWh
- efficiency today lower than 60% (most of the time in light load) - efficiency calculated as averaged 50% in light load for 90% of the time and 88% peak efficiency for 10% of the time
- 300 TWh lost
- efficiency with Eggtronic (proven QuarEgg e SmartEgg) always higher than 90%

<https://www.epa.gov/energy/greenhouse-gas-equivalencies-calculator>

<https://cta.tech/Resources/Articles/2021/Energy-Consumption-of-Consumer-Electronics-in-U-S#:~:text=America's%20consumer%20tech%20product%20energy,of%20total%20US%20electricity%20consumption>

<https://www.statista.com/topics/4408/consumer-electronics/#dossierKeyfigures>



APPENDIX - Competitive landscape



Competitive Landscape

AC/DC Converters

	Quasi Resonant	Active Clamp	QuarEgg
Power	0W - 120W		
Peak Efficiency universal input	91%	95%	95%
Light load efficiency universal input	> 85%	85%	> 91%
Power Density	Low	High	High
Cost	\$	\$\$\$	\$



Competitive Landscape

AC/DC Converters

	SmartEgg	Boost PFC + LLC
Power	120W - 1000W	
Peak Efficiency universal input	96%	94.5%
Light load efficiency universal input	> 91%	> 85%
Power Density	Very High	High
Cost	\$	\$\$\$



Competitive Landscape

Wireless Power - Consumer Applications

	Qi	Resonant Inductive	RF	E2WATT	EDEN
Power	0W - 15W	0W - 500W	0W - 3W	0W - 1kW	0W - 1kW
Peak Efficiency AC input to DC output	< 80%	< 70%	< 50%	> 91%	> 88%
Light load efficiency universal input	< 50%	< 50%	< 15%	> 85%	> 85%
Position Freedom	Limited	Yes	Yes	Limited	TOTAL
Cost	\$\$	\$\$\$	\$\$\$	\$	\$
Applications	smartphones, earphones, low power devices	smartphones, earphones, low power devices	IoT	robots, drones, E-bikes, TVs, laptops, displays, smartphones, earphones, ...	TVs, laptops, displays, smartphones, earphones, ...



Competitive Landscape

Wireless Power - High Power Applications

	Resonant Inductive	E2WATT	EDEN
Power	0W - 20kW		
Peak Efficiency AC input to DC output	>93%	>95%	> 90%
Light load efficiency universal input	< 80%	> 90%	> 90%
Position Freedom	Limited for Static Wireless Charging	Limited for Static Wireless Charging	Total for dynamic wireless charging
Cost	\$\$\$	\$	\$
Applications	robots, drones, E-bikes, scooters, Electric Vehicles, AGVs, ...		

**Disclaimer**

This presentation has been prepared by Eggtronic (the “Company”) and is general background information about the Company’s activities at the date of this presentation. This presentation has been made solely for information purposes and its contents are confidential and proprietary to the Company, and no part of it or its subject matter may be reproduced, redistributed, passed on, or the contents otherwise divulged, directly or indirectly, to any other person or published in whole or in part for any purpose without the consent of the Company.

This presentation contains forward-looking statements and are based on numerous assumptions regarding the Company’s present and future policies and plans and the environment in which the Company will operate in the future. Furthermore, certain forward-looking statements are based on assumptions or future events which may not prove to be accurate, and no reliance whatsoever should be placed on any forward-looking statements in this presentation.

No representation or warranty, express or implied, is made as to the fairness, accuracy or completeness of the presentation and the information contained herein and no reliance should be placed on it. Information in this presentation has been obtained from various sources and the Company does not guarantee the accuracy or completeness of such information. All projections, valuations and statistical analyses are provided for information purposes only.

The information in this presentation is not intended to predict actual results and no assurances are given with respect thereto. None of the Company, its advisers, connected persons or any other person accepts any liability whatsoever for any loss howsoever arising, directly or indirectly, from this presentation or its contents. All information, opinions and estimates contained herein are given as of the date hereof and are subject to change without notice.

LEVANTE CAPITAL

TECNOLOGIE EUROPEE, ORIZZONTI ASIATICI

INVESTIRE OGGI NELLE MULTINAZIONALI EUROPEE DI DOMANI

CONFIDENZIALE

PRESENTAZIONE A ANCP
BOLOGNA, 27 GIUGNO 2023

SOMMARIO

Levante espone le più innovative società tecnologiche sud-europee agli enormi e dinamici mercati asiatici



LEVANTE CAPITAL

Il primo fondo d'investimento regolato* focalizzato su investimenti in società tecnologiche sud-europee ed il loro supporto nello sviluppo sui mercati asiatici.

*Approvato e soggetto alla supervisione della Banca d'Italia con il provvedimento n.180/2021 del 30 Marzo 2021.

STRATEGIA D' INVESTIMENTO

Grazie al forte valore aggiunto apportato, Levante ha accesso alle migliori opportunità di investimento, puntando esclusivamente su società con un solido e validato track-record commerciale e tecnologico e con il potenziale di diventare le multinazionali di domani.

Attraverso la strategia distintiva "Invest&Expand", Levante sfrutta le asimmetrie informative e le opportunità di arbitraggio lungo l'asse Europa-Asia con l'obiettivo di generare ritorni finanziari oltre gli standard di mercato.

TRACK RECORD

Levante ha raccolto ad oggi il 15% del target AUM, investendo con successo in 4 aziende tecnologiche italiane, in rapida crescita sia nei mercati asiatici che in quello di origine.

CONTENUTI

1. CONTESTO & MERCATO
2. PORTAFOGLIO & PERFORMANCE
3. STRATEGIA D'INVESTIMENTO
4. TEAM & STRUTTURA
5. VANTAGGI

1 CONTESTO & MERCATO



MERCATO

L'Asia è imprescindibile
per le tech companies
con ambizioni globali

Le tech companies italiane con il
potenziale da multinazionale devono
includere l'Asia nei loro piani di sviluppo

CONTESTO

50%

delle società incluse nella
lista Fortune500 sono
asiatiche

[FORTUNE, 2021]

3/5

paesi con la più alta
spesa in R&D sono in Asia

[BANCA MONDIALE, 2020]

OPPORTUNITÀ

70%

delle multinazionali che si
aspettano una crescita in Asia
maggiore di quella globale

[AMCHAM REPORT, 2021]

x2

la crescita dell'export Europeo
in Asia rispetto all'America nel
2022-24

[ASIA DEVELOPMENT BANK, 2022]

RAZIONALE

L'Asia ha un importante deficit tecnologico con mercati enormi ed in continua crescita

Levante intende fare leva su un arbitraggio: investire a valutazioni competitive in Sud Europa, far crescere le proprie aziende in Asia, quindi ottenere exit a multipli globali

PER LA CRESCITA

20TIn

il valore dello scambio tecnologico con l'Asia nei prossimi 5 anni

[MCKINSEY, 2021]

PER I RITORNI

x3

la mediana dei ticket di investimento in Asia rispetto all'Italia

[PITCHBOOK, 2021]

Aziende
target
europee



ESPOSIZIONE A GRANDI
MERCATI ASIATICI

- Grandi mercati unici ed in rapida crescita
- Esigenti su nuove tecnologie
- Competitivi e pragmatici



BENEFICI PER LEVANTE, AZIENDE IN
PORTAFOGLIO ED INVESTITORI

- Alte barriere di replicabilità e protezione dalla concorrenza
- Potenziale concreto di crescita esponenziale, partendo da un aumento immediato di fatturato
- Accesso a nuovi canali di exit e a multipli maggiori

2 PORTAFOGLIO & PERFORMANCE



INVESTIMENTI IN PORTAFOGLIO

Il primo fondo per l'internazionalizzazione del tech italiano verso l'Asia

Levante ha accesso ai deal più esclusivi dell'asset-class grazie alla valenza strategica di favorire opportunità di crescita in Asia.



Piattaforma AI per la modellizzazione di trial clinici

Fatturato:
€1~2M

Crescita:
x4 YoY



Unico produttore al mondo di radar certificati per la sicurezza industriale

Fatturato:
€3~5M

Crescita:
x3 YoY



Leader mondiale nella logistica spaziale e servizi di trasporto orbitale

Fatturato:
€10~15M

Crescita:
x5 YoY



La prima società al mondo di Food-as-a-Service per efficientare l'HoReCa

Fatturato:
€5~8M

Crescita:
x2 YoY

CO-INVESTITORI



CREAZIONE DI VALORE

Levante assiste le proprie aziende nel processo di internazionalizzazione

Levante, catalizzando la crescita sui mercati asiatici, convalida pragmaticamente il potenziale da multinazionale delle aziende

VALORE CREATO



Selezionato un player globale nella distribuzione di software medicali per un possibile accordo di commercializzazione in Asia.

Selezionato un attore locale nel settore dei modelli di calcolo. Avvio di una collaborazione per possibile JV.

Presentato la società ad oltre una dozzina tra possibili clienti e partners.



Selezionato un partner locale per lo sviluppo di una JV: investito su un team locale di 4 risorse, tra commerciali, tecnici ed amministrativi.

Avviati canali di vendita diretta e distribuzione, generando, ad oggi, il 2% del fatturato totale della azienda.

Supportato la dirigenza in attività di management e compliance locale.



Generazione di oltre 15 lead strategiche e commerciali.

Selezionato un fondo VC locale per un investimento da USD 8M per finanziare l'espansione asiatica.

Avviato negoziazioni con un principale attore spaziale europeo per una partnership in Asia.



Disegnata la strategia Go-To-Market relativamente a diverse geografie dell'Asia.

Selezionato un operatore industriale locale nel settore del F&B per investire risorse nell'espansione asiatica sfruttando sinergie, canali e clienti maturati in oltre 15 anni di attività in Asia.

OBIETTIVI A TRE ANNI

Fatturati avviati su Corea e Giappone per una cifra prossima al milione di euro.

Consolidato il posizionamento da market leader, generando in Asia il 20% del fatturato globale.

Avviato il primo progetto di Distributed Space in Asia con una prima commissione istituzionale.

Avviati due impianti per servire la domanda locale, generando in Asia il 15% del fatturato globale.

Levante ha disegnato un cruscotto di indicatori per quantificare la creazione di valore generata in Asia. Attualizzabile dopo 12 mesi dall'investimento.

STRATEGIA DI LIQUIDITA'

Levante considera l'evento di liquidita' uno dei parametri primari in fase di valutazione di una target

Una dettagliata analisi sulla liquidita dell'investimento viene eseguita per determinare tempistiche, modalita e potenziali multipli attesi per ogni investimento. La politica di Levante e' distribuire i proventi delle exit agli investitori ad ogni evento di liquidita'.



Costituzione
2016

Investimento di Levante
04.2021

Aspettativa di exit
06.2024
Metodologia attesa: investire finanziario (secondario)
Detenzione totale: 3anni e 2 mesi



Costituzione
2015

Investimento di Levante
04.2021

Aspettativa di exit
12.2025
Metodologia attesa: acquirente strategico (M&A)
Detenzione totale attesa: 4 anni e 2 mesi



Costituzione
2012

Investimento di Levante
12.2021

Aspettativa di exit
06.2024
Metodologia attesa: quotazione (IPO)
Detenzione totale attesa: 3 anni e 6 mesi



Costituzione
2016

Investimento di Levante
02.2022

Aspettativa di exit
06.2026
Metodologia attesa: quotazione (IPO)
Detenzione totale attesa: 4 anni e 4 mesi

LA MEDIA DEL PERIODO DI HOLDING
ATTESO NEL PORTAFOGLIO DI
LEVANTE E' DI 4 ANNI

IN EUROPA LA EXIT AVVIENE IN
MEDIA A 12 ANNI DALLA
FONDAZIONE DELLA SOCIETA'

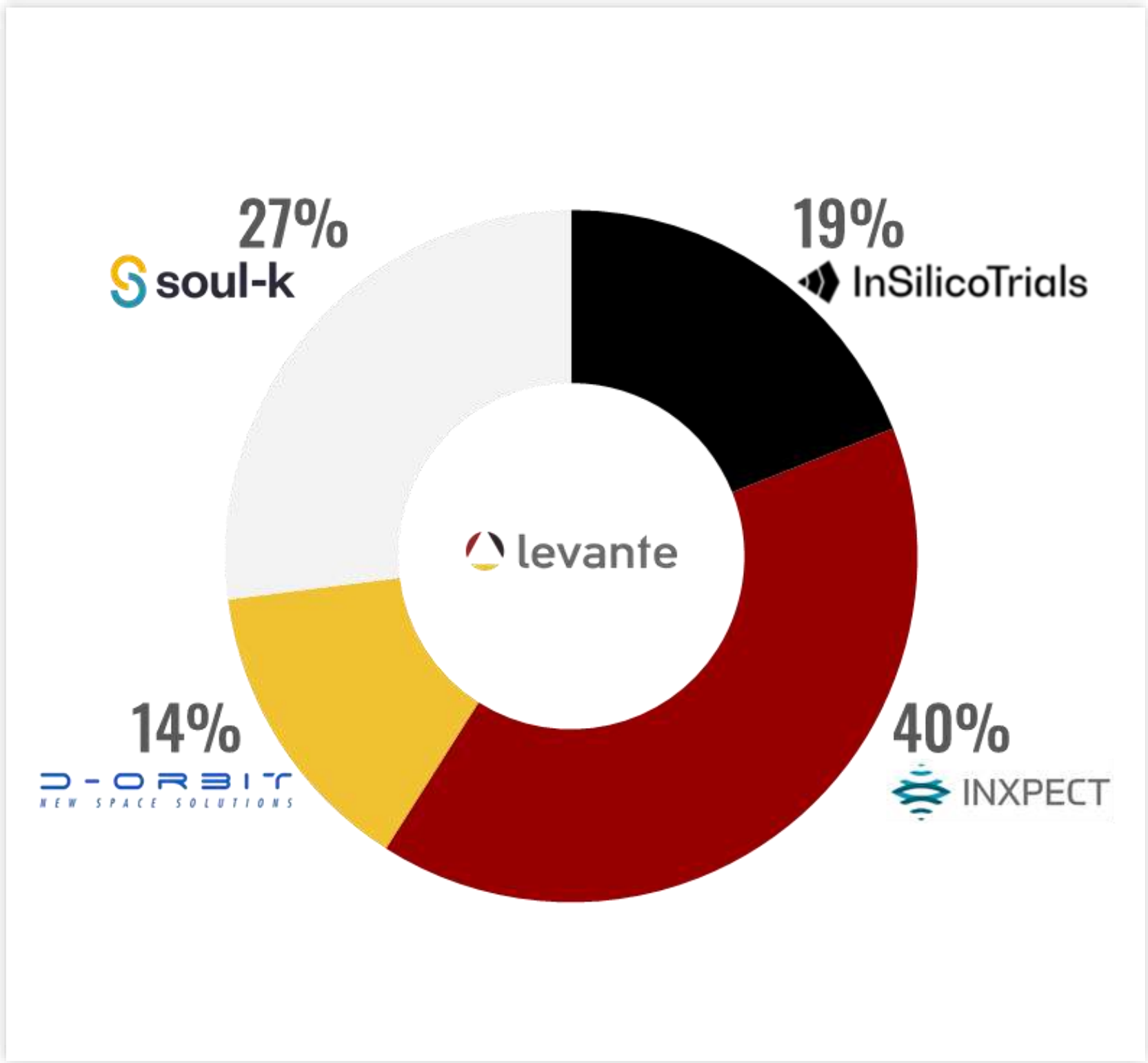
[DEEP ECOSYSTEM RESEARCH, 2022]

PORTAFOGLIO

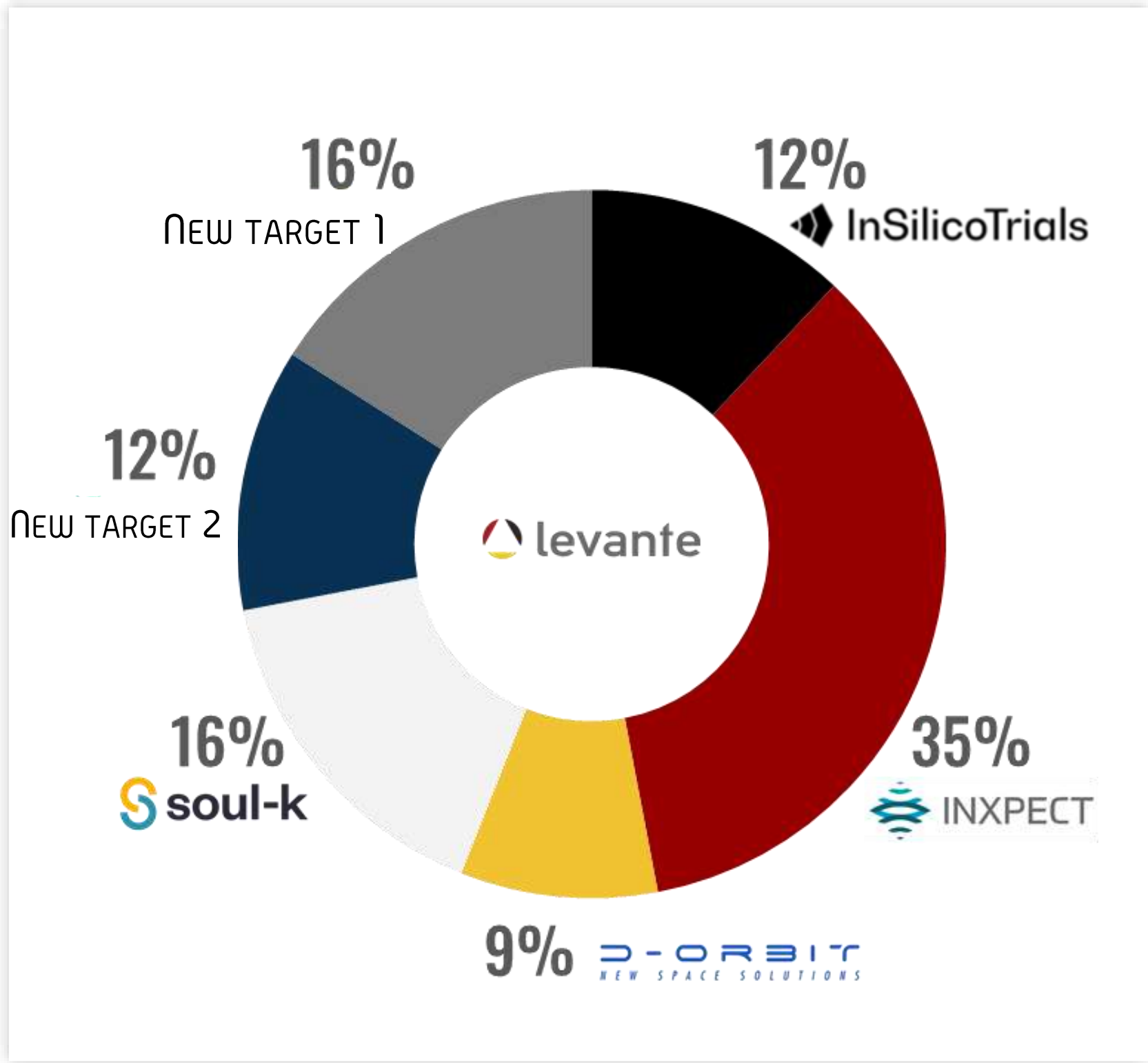
Un portafoglio diversificato ad alto potenziale

I fatturati delle società in portafoglio crescono in media del x3.5 YoY: attesa ricapitalizzazione del NAV entro giugno.

DISTRIBUZIONE DEL CAPITALE INVESTITO



AL 30/06/2023



ATTESA ENTRO Q2/2023

DATI AGGREGATI DELLE PARTECIPAZIONI DI MINORANZA

AL 30/06/2022

fatturati
€16.5M_{(2)*}

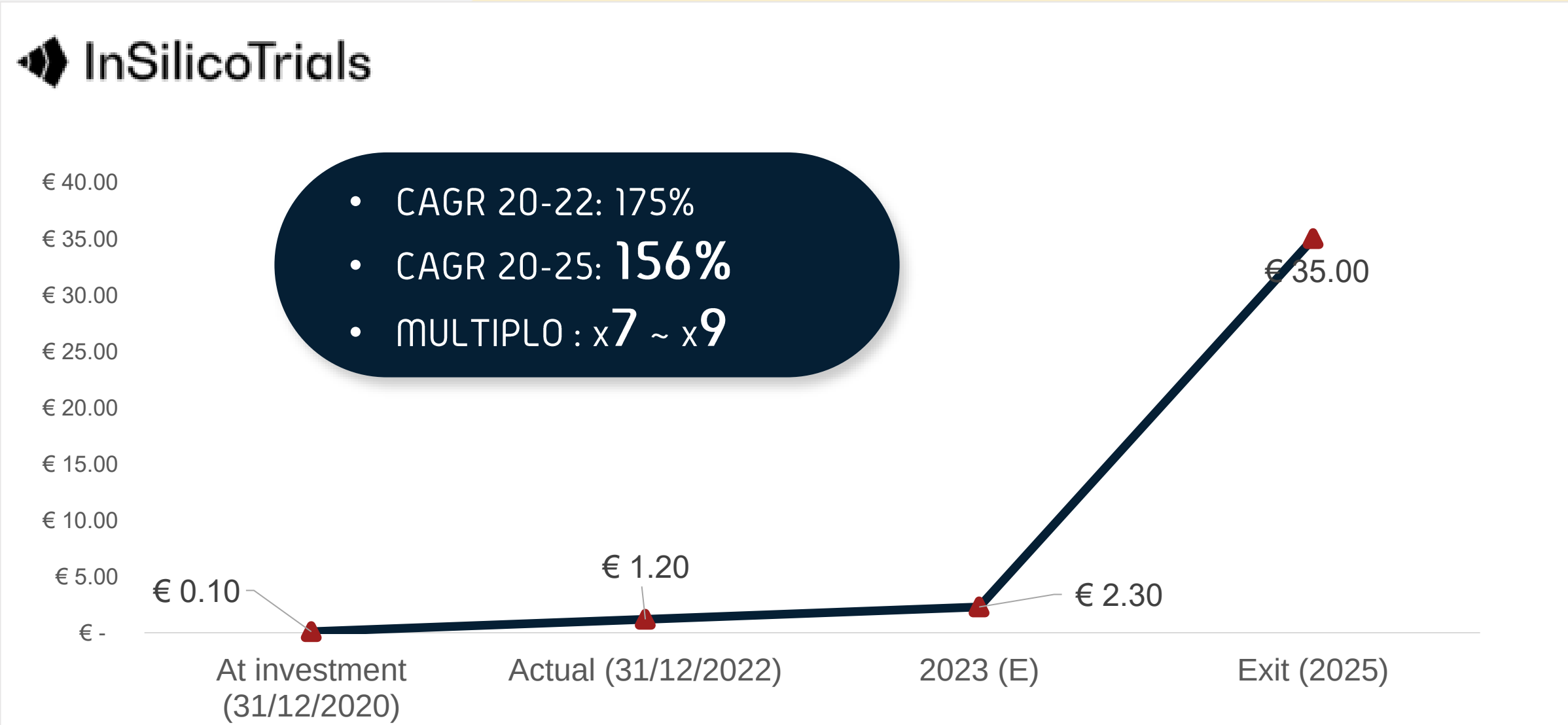
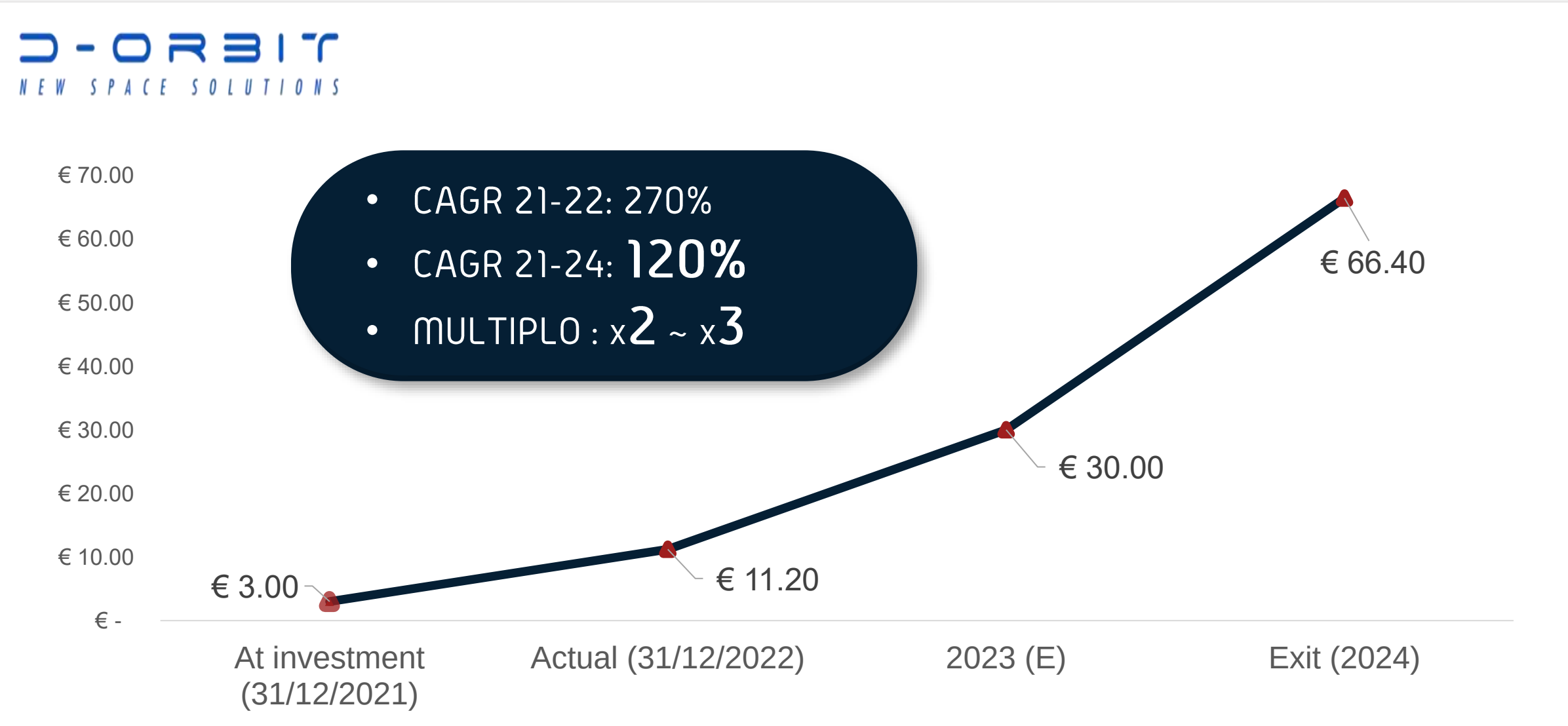
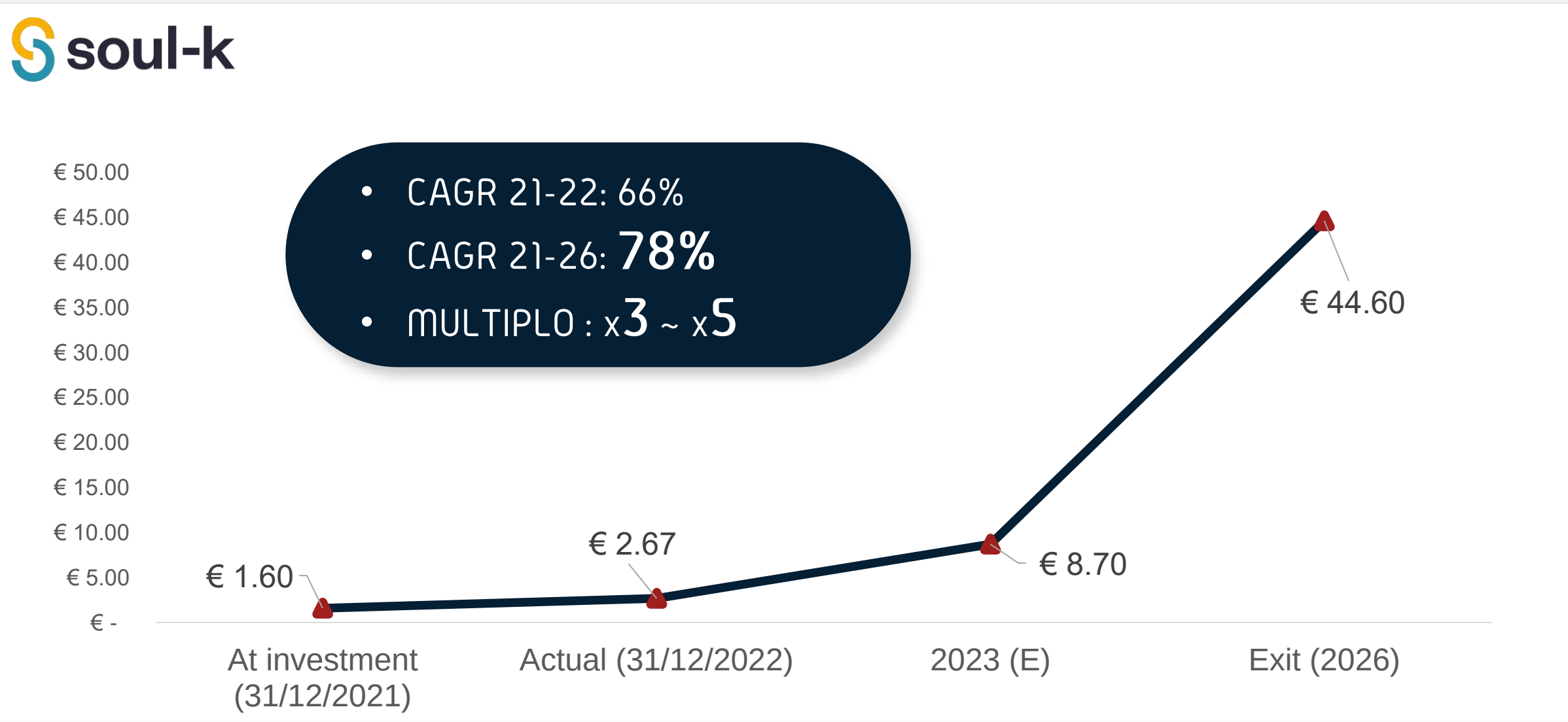
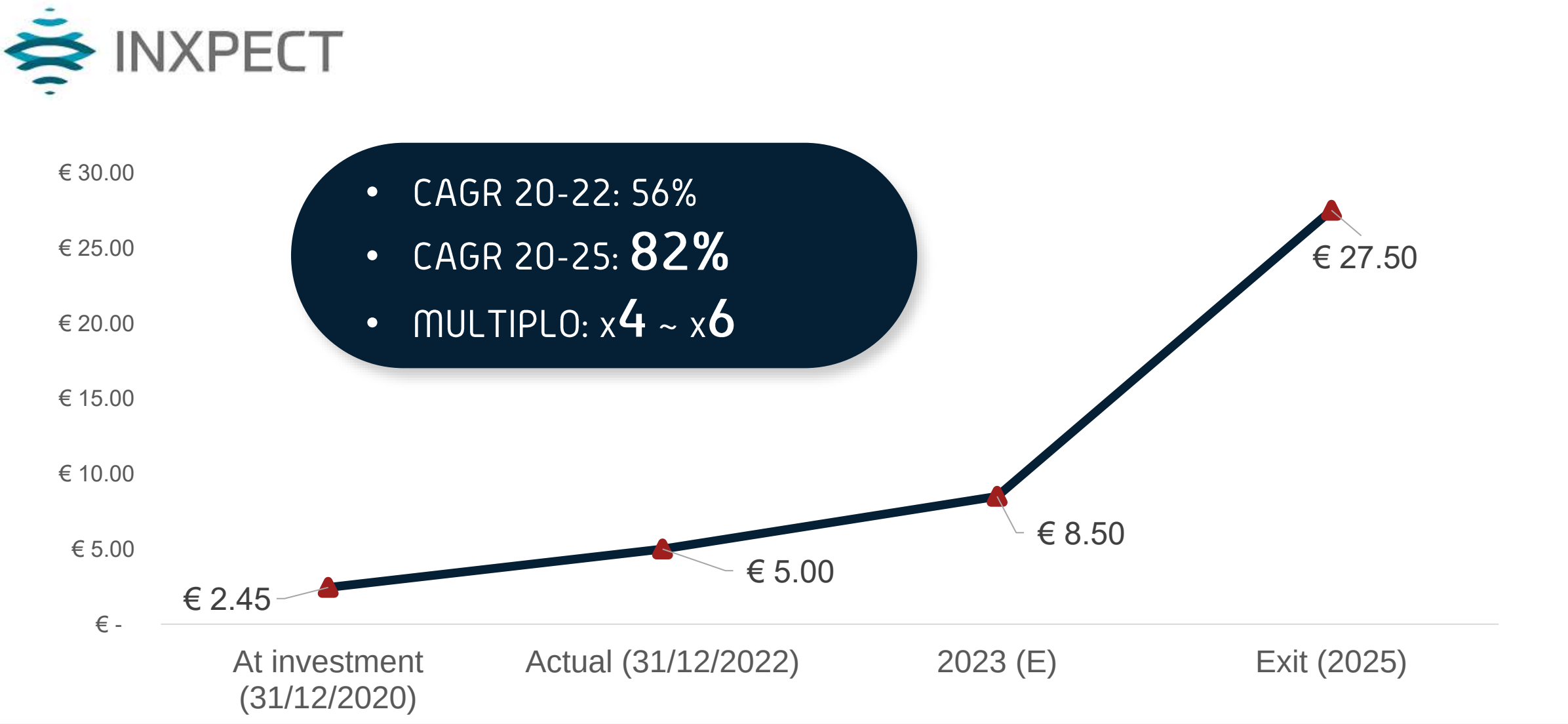
dipendenti
>300_{(45)*}

EBITDA al 2025
>500M_{(7)*}

* valore mediano

PERFORMANCE DEL PORTAFOGLIO ATTUALE (FATTURATO)

Revenues in EUR M



Using the lower valuation multiples, the expected aggregated IRR is 31.5%.

3 STRATEGIA DI INVESTIMENTO



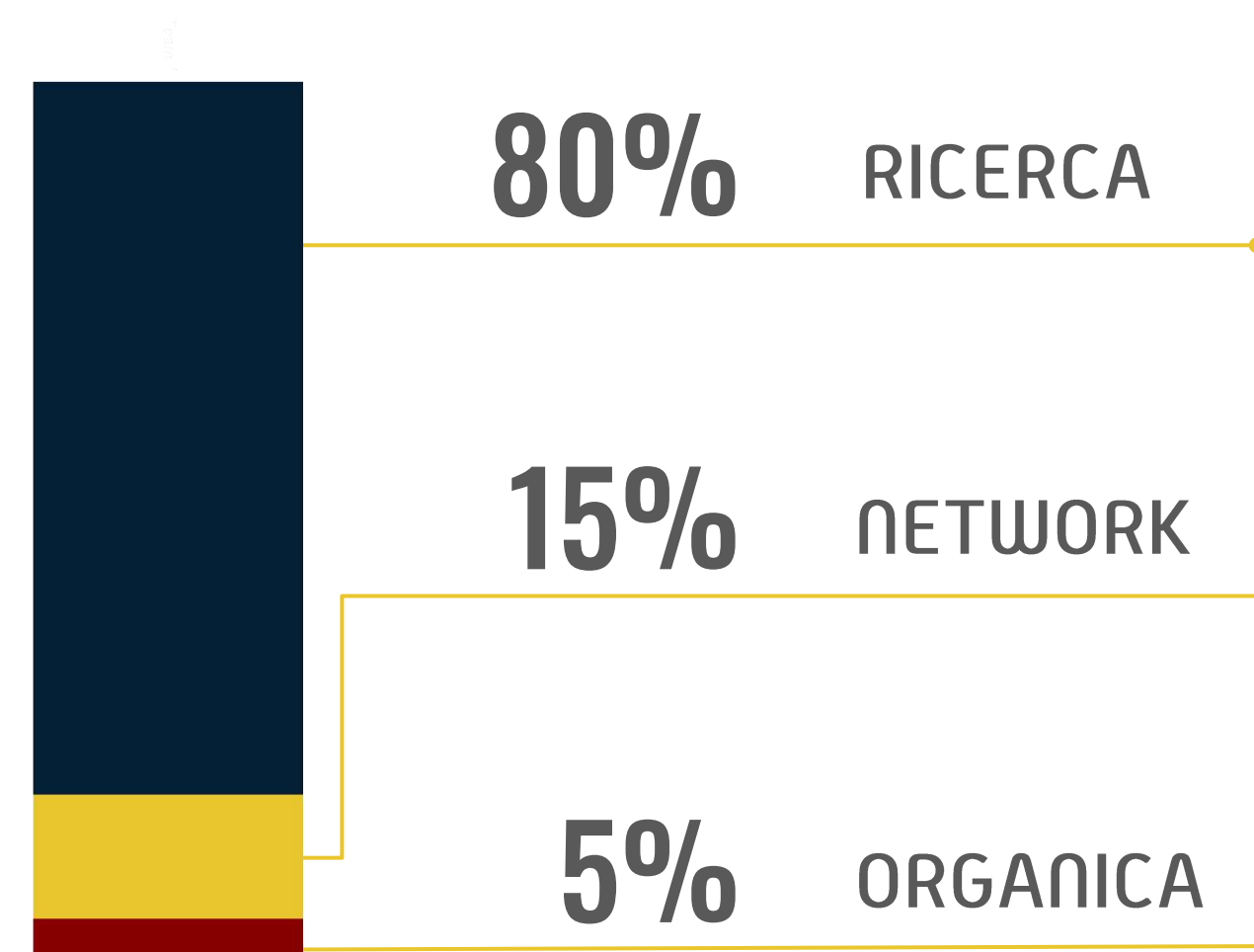
AZIENDE TARGET

L'Italia offre un'intensa e valida innovazione tecnologica

Levante utilizza l'Asia come cartina di tornasole per individuare le eccellenze tecnologiche candidate a multinazionali di domani.

GENERAZIONE DELLE OPPORTUNITÀ

In Italia vi sono numerose eccellenze tecnologiche: Levante individua le più promettenti tra queste e ne supporta la crescita a trazione italiana

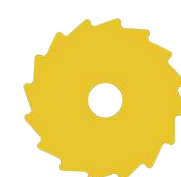


Ricerca primaria su base continuativa per incrociare la migliore offerta tecnologica italiana con i trend asiatici

Collaborazioni con stakeholder strategici (e.g., co-investitori)

Oltre 5.000 contatti unici dei partner di Levante

SETTORI



Robotica & Meccanica



Medicina & Salute



Energia & Ambiente



New Space



Smart Cities



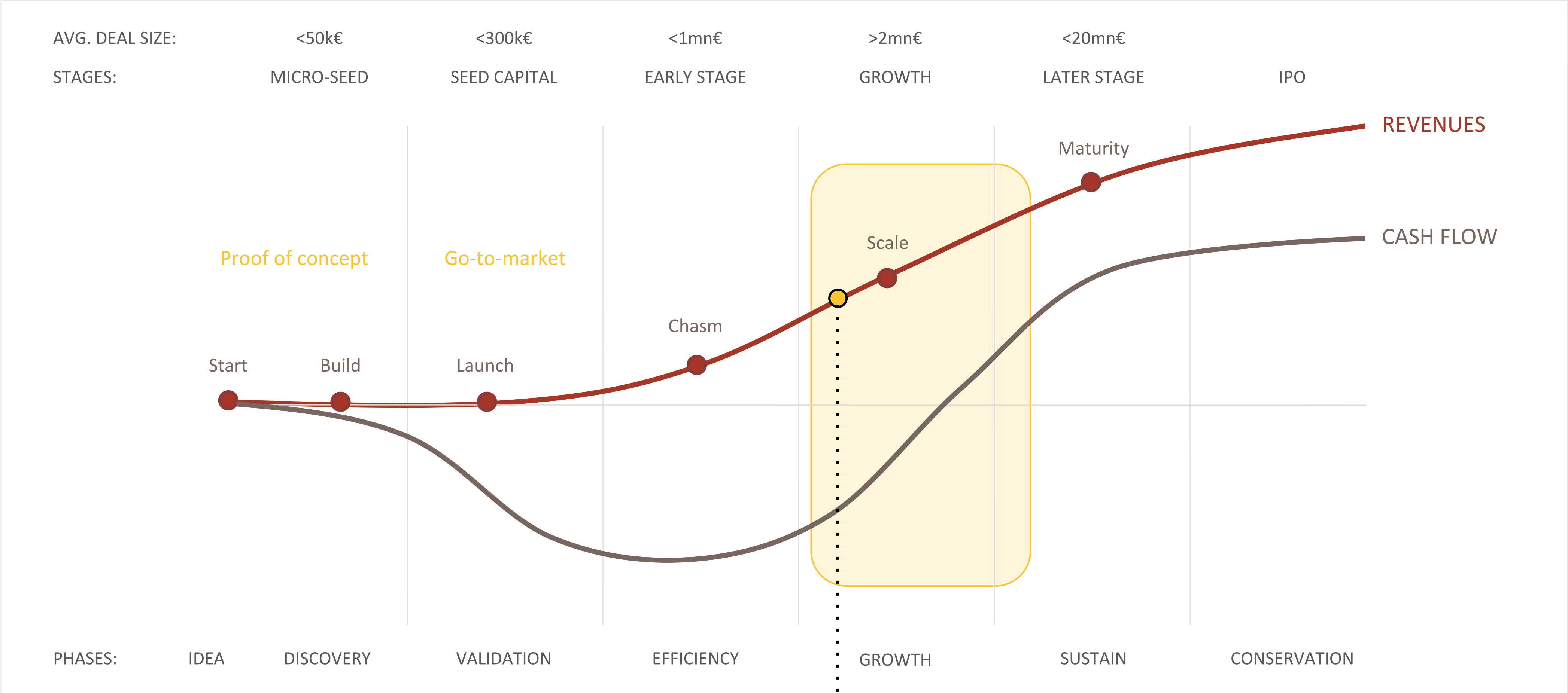
Agri Tech



Auto Tech

FOCUS PRINCIPALE

REQUISITI DI INVESTIMENTO



FASE
IDEALE DI
INGRESSO

- Business model B2B
- Product Market Fit (PMF) validato
- Fatturati attivi
- Proiezione internazionale

InSilicoTrials

- Accelerazione dei tempi e riduzione dei costi di sviluppo di farmaci
- Eliminazione dei test su animali

INXPECT

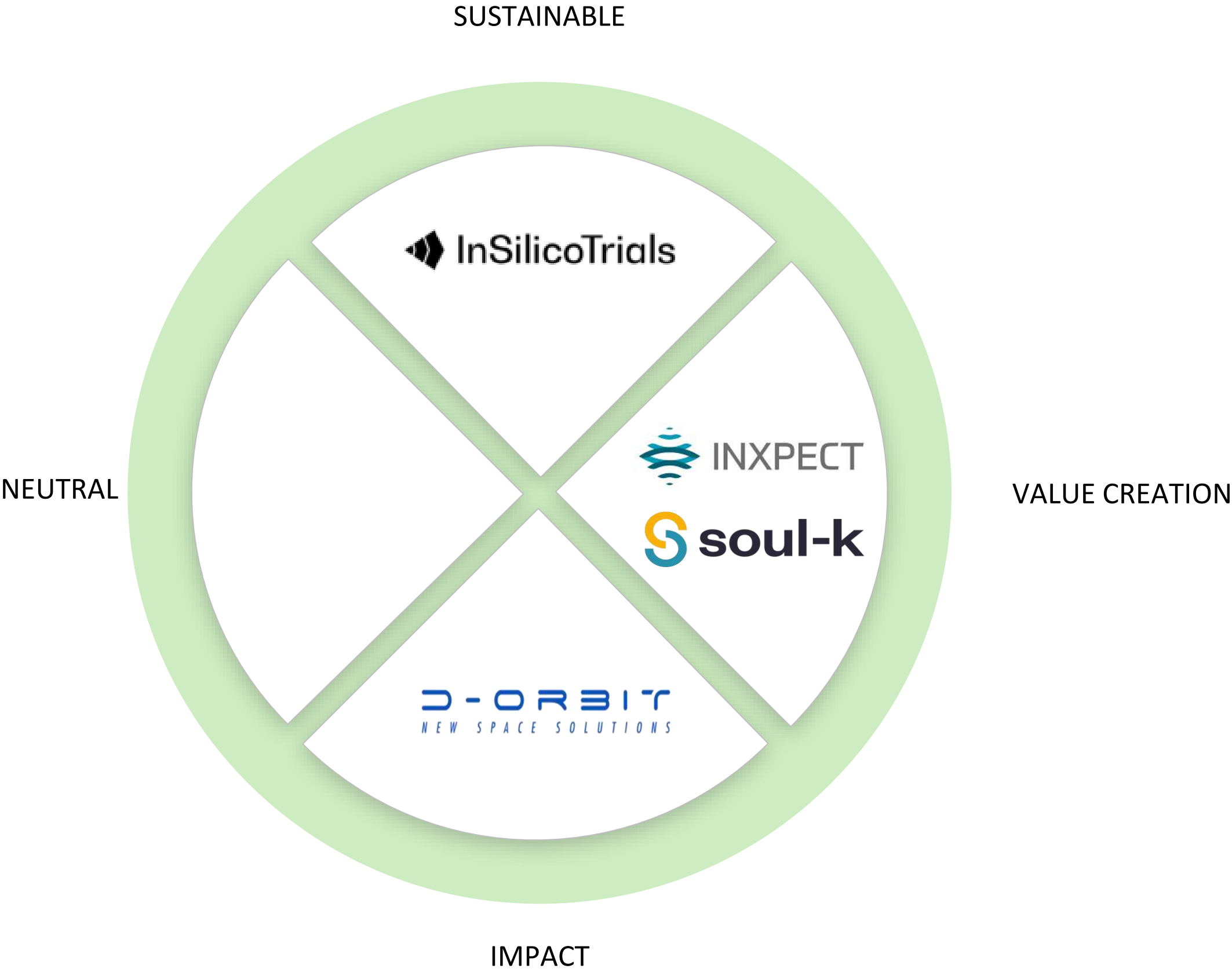
- Messa in sicurezza dell'interazione tra esseri umani e robot
- Riduzione/eliminazione degli infortuni sul lavoro

D-ORBIT NEW SPACE SOLUTIONS

- Soluzione del problema dei rifiuti spaziali
- Democratizzazione dell'accesso allo spazio

soul-k

- Riduzione degli sprechi alimentari
- Miglioramento della qualità e sicurezza alimentare



SUSTAINABLE:
Aziende che non scendono a compromessi ("do no harm") riducendo o gestendo nel lungo periodo gli impatti negativi sul benessere delle persone e dell'ambiente.

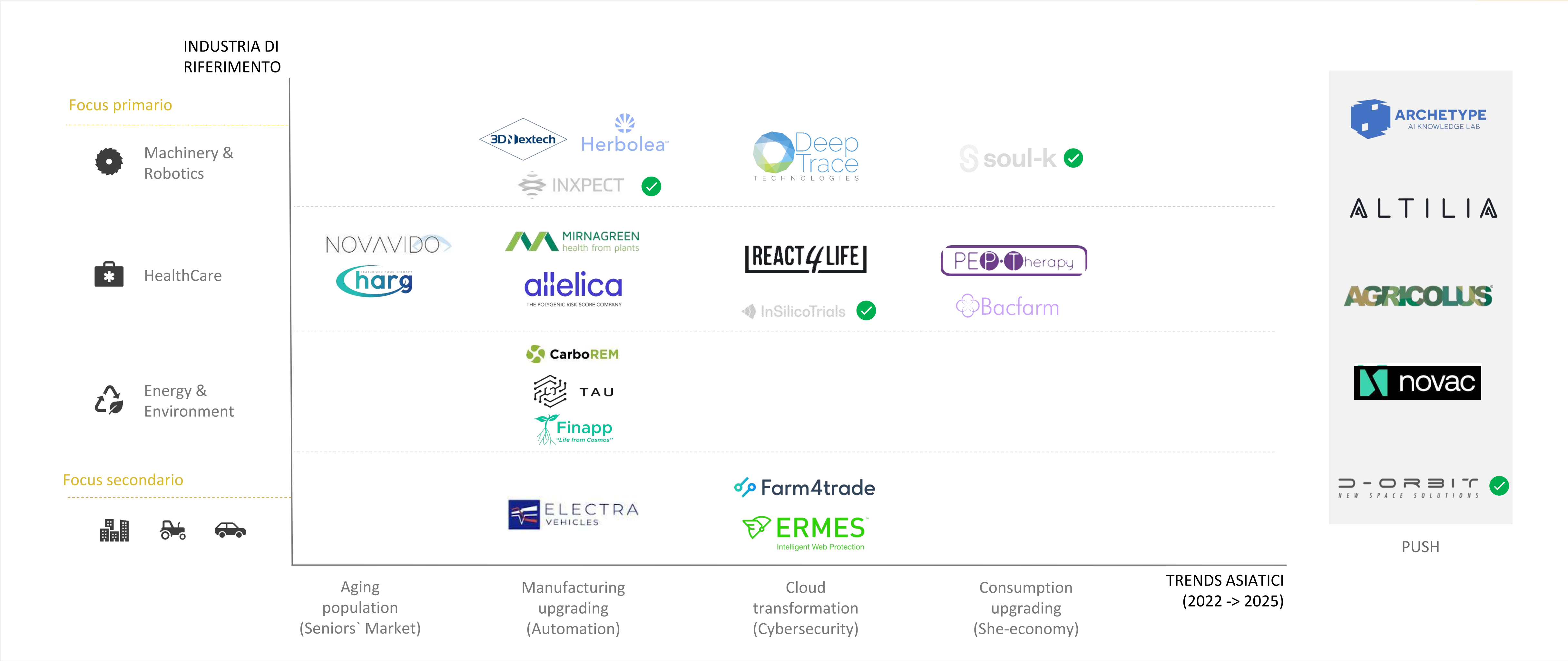
VALUE CREATION:
Aziende con il potenziale di creare valore (positivo) per le persone e l'ambiente, attraverso l'attività di impresa.

IMPACT:
Aziende che nascono esplicitamente per rispondere ad una sfida ambientale o sociale, in modo intenzionale, misurabile.

NEUTRAL:
Aziende focalizzate sulla redditività, rimanendo neutrali rispetto ai temi ESG e sostenibilità, ma senza causare danni all'ambiente e alla società.

LEVANTE È IN CONTINUA RICERCA DELLE PROSSIME TARGET

INVESTIMENTI PROGRAMMATI PER ULTERIORI 1.5M SU DUE AZIENDE ITALIANE:
SENSORI PER L'AGRICOLTURA ED AI PER LA CYBERSECURITY



Lista meramente esemplificativa come estratto parziale del funnel analizzato da Levante

Levante sta attualmente in chiusura di due nuovi investimenti e lavorando ad una pipeline ulteriore di sei aziende

Lista non esclusiva ed esemplificativa dei deal in analisi

CONFIDENZIALE

PROSSIMI INVESTIMENTI

Advanced Machinery

Swiss-based producer of compact, cost-efficient and easy-to-integrate electric motion automation solutions for the retrofitting of industrial machines in order to reduce energy consumption up to 90%. Komp-act relies on solid aerospace-designed technology, tapping with a proprietary high-barriers technology into a multi-billions market.

Chiusura entro luglio 2023

Fondatore ideatore dello Swissmetro, Progetto alla base dell'Hyperloop

IoT-AI – Sensor (Agri)

Manufacturer of livestock monitoring technology designed to monitor environmental conditions on farms in real-time. The company's technology helps farmers to achieve their sustainability and animal welfare goals with objective, accurate data recorded in real-time, enabling farmers to easily monitor all the parameters affecting animal welfare and productivity on a farm.

Chiusura entro luglio 2023

Opportunità di investire insieme a due multinazionali leader nel settore

IoT-AI – Sensor (Agri+)

Designer and manufacturer of a patented soil moisture monitoring plug & play device (CRNS sensors) designed to measure the water content in the soil (agricultural irrigation), in the snow (hydro generation), aqueducts (environment protection).

Chisura attesa entro Q4 2023

Possibilità di fornire servizi a -80% di costi rispetto la concorrenza

Quantum-tech

First and only European company developing integrated hardware & software solutions based on high-quality qubit architectures to deliver scalable app-specific fully quantum processors and algorithmic services. Selected as top5 quantum computing company by StartUS Insight. Revenue positive, Qilimanjaro is leading the EU effort in quantum computing and supporting Fortune500 companies to be quantum ready.

Possibilità di investire nel primo round

Leader europeo nel settore del quantum computing (HW/SW)

4 TEAM & STRUTTURA DEL FONDO



TEAM

Il team Levante lavora
sull’asse Europa-Asia dal
2015

I partner di Levante conoscono a fondo i
requisiti e le meccaniche per succedere
in Asia: la missione consiste investirci per
ottenere un impatto e ritorni significativi



Edoardo Agamennone
MANAGING PARTNER

Docente universitario con 18 anni di
esperienza di Asia in ambito legale
(Gianni & Origoni – King & Wood
Mallesons) e corporate venture (EDF)

INVESTIMENTI
GESTIONE FONDO
RELAZIONE INVESTITORI



Francesco Lorenzini
PARTNER

Ingegnere gestionale con 10 anni di
esperienza di Asia in consulenza
(Hawksford) e corporate venture
(Ericsson)

INVESTIMENTI
GESTIONE PORTAFOGLIO
RICERCA & STRATEGIA



Francesco Rossi
PARTNER

Imprenditore seriale (4 aziende
fondate, 2 exits) e mentore con 15
anni di esperienza di affari in Asia

DUE DILIGENCE
DEAL ORIENTATION
MENTORING



RISULTATI

40+

anni di esperienza nel condurre
business in e con l’Asia

+15Mln

Euro di investimenti attratti
dall’Asia per startup italiane

50+

investimenti e operazioni M&A in
Asia e in ambito tecnologico

10+

scale-up & PMI assistite nella loro
espansione asiatica



STRUTTURA DEL FONDO

TIPO DI FONDO	Società per azioni a capitale fisso (“SICAF”) in forma di Società di Investimento Semplice (“SiS”), ai sensi dell’articolo 1, lett. i-quater del Testo Unico della Finanza	SOCIETA` TARGET	Società italiane e sud-europee a forte impronta tecnologica con potenziale di crescita in Asia
CATEGORIA	Fondo tecnologico cross-border focalizzato sulla direttrice geografica Italia/Europa del Sud <=> Asia	MODELLO DI INVESTIMENTO	Investimenti di ammontare compreso tra €500,000 e 2,5M per società, strutturati in uno o due round di investimento. Investimenti nelle filiali cinesi/asiatiche delle target realizzati da partner locali introdotti da Levante
OBIETTIVO DI RACCOLTA	€25M* (ad oggi raccolti €3,6M di cui €350k investiti dal management della società)	LIMITE DI INVESTIMENTO	≤15% della taglia del fondo per target (primo investimento) e ≤ 20% per gli investimenti di follow-on
DIMENSIONE DEL PORTAFOGLIO	8/10 società	LIQUIDITA`	Assenza di limiti al trasferimento delle azioni e presenza di meccanismi di liquidità nelle partecipazioni delle società in portafoglio che assicurino un’exit nei limiti della durata del fondo
DURATA INDICATIVA DEL FONDO	7 anni (2 per investimenti, 2 per lo sviluppo delle target e 3 per disinvestimenti) – Inizio di distribuzione utili derivanti da disinvestimenti a partire indicativamente dal 4° anno. Possibile estensione di 2 anni, se negl interessi degli investitori.	TERMINI FINANZIARI	Hurdle Rate: 7% Carried Interest: 20% Trasparenza fiscale per gli investitori in qualità di OICVM e possibilità di beneficiare di agevolazioni fiscali per investimenti in start-up/PMI innovative

(*) La documentazione del fondo prevede la possibilità di estendere la raccolta oltre i 25 milioni di euro.

5 INVESTITORI



LEVANTE E DOORWAY

Una visione comune
delle opportunità del
mercato italiano

Doorway ha assistito Levante nella
raccolta nel 2022 portando alla raccolta
di oltre EUR 700.000

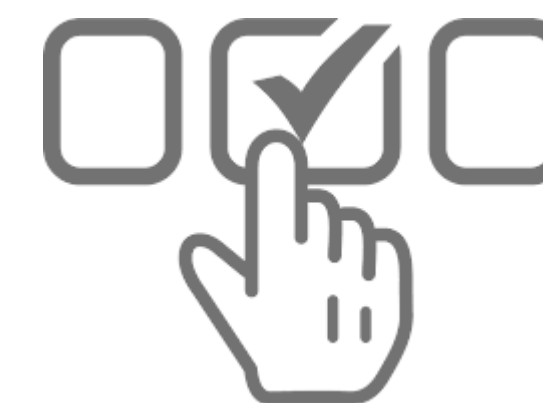
Diversificazione del
portafoglio investimenti,
come asset class e elementi
dell'asset class "private
markets"



Attenzione a realtà
imprenditoriali con una forte
spinta
all'internazionalizzazione



Forte selezione delle
opportunità di investimento,
con rigidi criteri di
investimento



Team di fondatori come
element fondamentale nelle
decisioni di investimento e
cura dei rapporti post-
investimento



RENDIMENTI DELL'ASSET CLASS

Il venture capital per un
portafoglio bilanciato e
diversificato

Levante e` la migliore opzione per esporsi
all'asset class VC, essendo posizionato
per rendimenti da migliori VC con un
profilo di rischio da PE grazie al proprio
modello « invest & expand »

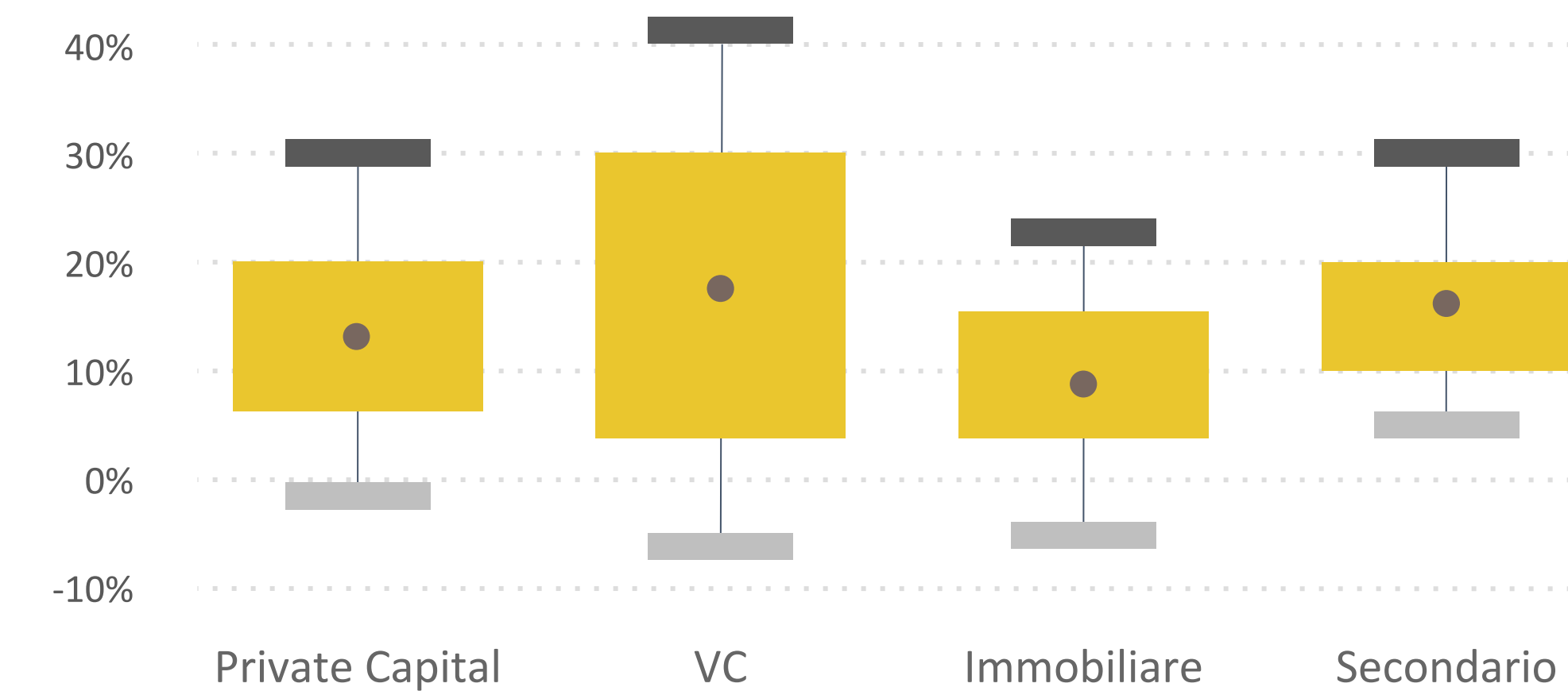
TREND DELLE PERFORMANCE PER ASSET CLASS (IRR)

	1 anno	3 anni	5 anni
Venture Capital	50.5%	33.7%	25.3%
Real Estate	24.8	11.8%	11.2%
Secondaries	41.6%	18.7%	17.5%
Private Capital	37.6%	20.9%	17.8%

Negli ultimi trimestri, i fondi VC sotto i
250M hanno sovra-performato il mercato.

[PITCHBOOK REPORT, 2022]

DISPERSIONE DEL TRI PER ASSET CLASS



IRR mediano per i fondi VC e circa pari al
15%, con il decile superiore pari al 40%
mentre quello inferior all'8%.

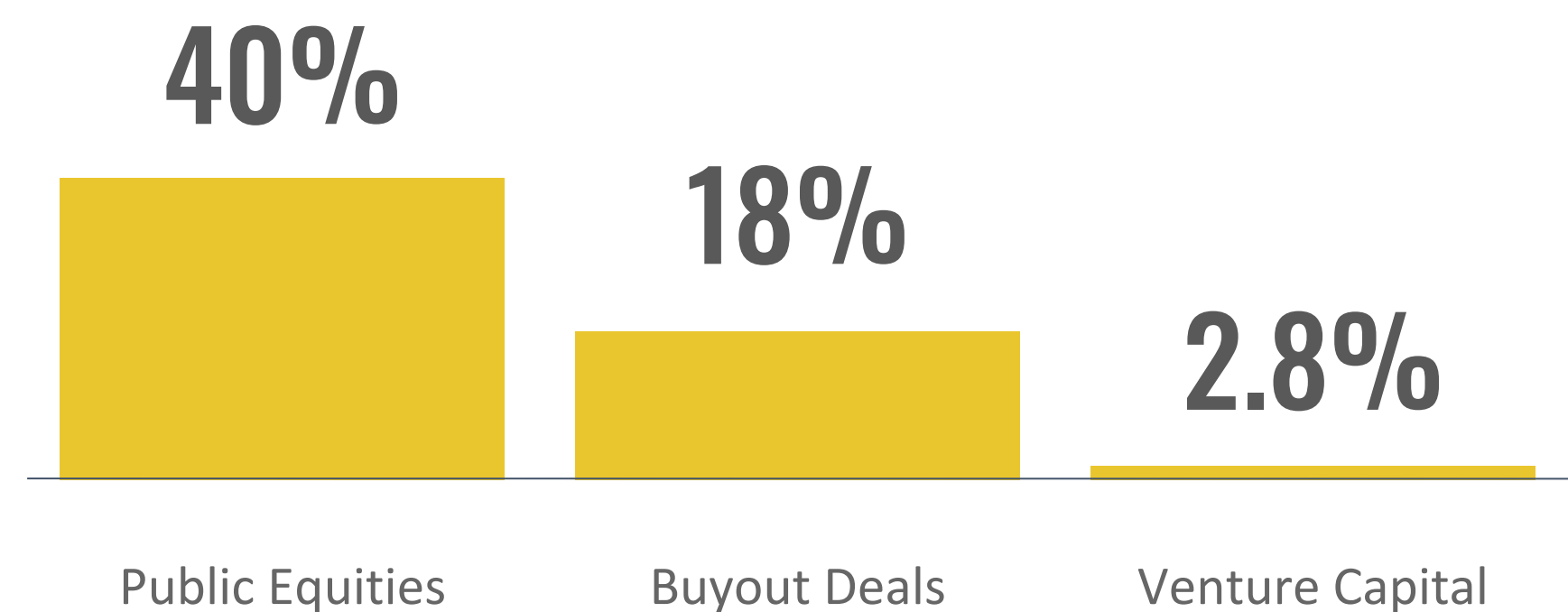
[PITCHBOOK REPORT, 2022]

RESILIENZA

Investire in fondi VC
fornisce una maggiore
resilienza in un periodo ad
alta volatilità e possibile
recessione economica

Data la bassa correlazione con i mercati
liquidi e il focus sulla creazione di valore
nel medio-lungo periodo il VC e` una
copertura affidabile per proteggere la
ricchezza degli investitori in un contesto
volatile

ESPOSIZIONE AL RISCHIO PER ASSET CLASS



I fondi VC hanno storicamente dimostrato
una minore probabilità di subire perdite
catastrofiche*

[PWC AWM RESEARCH CENTRE]

x14

Il rischio di perdite catastrofiche* è
meno probabile per fondi VC rispetto al
Russell 3000

[J.P MORGAN ANALYSIS, 2022]

*una perdita catastrofica è definita come un calo >70% dal peak value

PROIEZIONE DEI RITORNI FINANZIARI ATTESI

SIMULAZIONE DEI RITORNI FINANZIARI SULLA BASE DEI PRIMI INVESTIMENTI IN
INXPECT, INSILICO & SOULK*



€1.6M
CAPITALE
INVESTITO

€9.2M
VALORE ATTESO

25.5%
TRI LORDO
PONDERATO**

21%
TRI NETTO
PONDERATO

5.75x
MULTIPLO
(PROIEZIONE)

* Al netto di costi di struttura ed escludendo il carried interest
** Probabilità di Successo (PdS): Base 50%, Negativa 30%, Positiva 20%

VANTAGGI FISCALI

I vantaggi fiscali
disponibili per gli
investitori

Il focus di levante su PMI e scale-ups
innovative permette di offrire agli
investitori ritorni dal primo anno di
investimento.

PERSONE FISICHE

30% detraibilità IRPEF
dell'ammontare investito
in Levante*

100% esenzione dalle imposte su
dividendi, plusvalenze e
successioni in caso di
investimento via PIR*

PERSONE GIURIDICHE

30% deducibilità IRES
dell'ammontare investito in
Levante*

*Agevolazioni fiscali sottoposte a condizioni di detenzione della partecipazione in Levante e limiti finanziari. Da valutare quindi in base alla posizione fiscale dell'investitore.

LEVANTE CAPITAL

CONTATTACI

www.levantecapital.eu

info@levantecapital.eu

Disclaimer

Questa presentazione (la "Presentazione") non costituisce in alcun modo un'offerta ai sensi del Decreto Legislativo n. 58/1998 ("TUF") e quindi non rappresenta un prospetto di offerta o altra forma di sollecitazione all'investimento ai sensi del TUF. La Presentazione è stata preparata da Levante Capital Società d'Investimento Semplice per Azioni a Capitale Fisso ("Levante") ai soli informativi. La Presentazione non può essere distribuita, pubblicata, riprodotta o trasmessa, in tutto o in parte, a terzi, senza il previo assenso scritto di Levante.

Investitori potenziali interessati ad approfondire le discussioni al fine di un possibile investimento in Levante dovranno effettuare in maniera indipendente le necessarie analisi legali, fiscali, finanziarie e commerciali al fine di determinare i possibili rischi associati a tale investimento. Nessuna delle informazioni contenute nella presente Presentazione deve essere considerata come un'opinione, una dichiarazione o garanzia rilasciata in favore dei destinatari. Levante ha fatto quanto possibile al fine di assicurarsi dell'esattezza e accuratezza delle informazioni qui contenute, nonchè del fatto che non manchino altre informazioni necessarie al fine di fornire una visione completa del progetto. Alcune delle informazioni contenute nella Presentazione sono state fornite o elaborate da terze parti e con riferimento a tali informazioni nè Levante nè i suoi amministratori e dirigenti assumono alcun tipo di responsabilità relativamente alla loro esattezza e completezza. L'invio della Presentazione non comporta un impegno in capo a Levante di completare, rettificare o integrare le informazioni qui contenute successivamente alla data di invio.

Qualsiasi potenziale investitore è quindi fortemente incoraggiato a verificare in maniera indipendente e professionale il profilo di rischio associato al proprio investimento, incluse ma non limitatamente alle conseguenze legali, fiscali e finanziarie di un eventuale investimento in Levante.