

# SPACE3 S.P.A. - STRATEGIA DI INVESTIMENTO AI SENSI DEL REGOLAMENTO DEI MERCATI ORGANIZZATI E GESTITI DA BORSA ITALIANA S.P.A.

## 1. PREMESSE

La presente strategia di investimento è stata approvata dall'assemblea straordinaria di Space3 S.p.A. (“**Space3**” o la “**Società**”) in data 23 dicembre 2016, secondo quanto previsto dagli articoli 2.2.37, comma 1, e 2.2.38, comma 8, del Regolamento dei mercati organizzati e gestiti da Borsa Italiana S.p.A. (il “**Regolamento di Borsa**”).

In particolare, ai sensi dell'articolo 2.2.37, comma 1, del Regolamento di Borsa, la Società - che si qualifica come SIV (*Special Investment Vehicle*) ai sensi del Regolamento di Borsa - deve investire in via prevalente in una società o attività, in base alla propria strategia di investimento, e gli investimenti a tal fine effettuati nel termine di durata della Società devono rappresentare complessivamente più del 50% degli attivi della medesima. Inoltre, ai sensi dell'articolo 2.2.37, comma 4, del Regolamento di Borsa, la Società non deve investire in quote di FIA per più del 20% delle proprie attività.

Quanto sopra premesso, la Società intende perseguire e condurre la propria strategia di investimento in conformità alle linee guida e ai criteri generali indicati di seguito, al fine di individuare una società *target* (la “**Target**”) con cui realizzare un'operazione rilevante, per tale intendendosi un'operazione di acquisizione di una società, impresa, azienda o ramo di azienda, con qualsiasi modalità effettuata, ivi incluse l'aggregazione mediante conferimento o fusione, anche in combinazione con l'acquisto o la sottoscrizione di partecipazioni, da realizzarsi successivamente alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie e dei *market warrant* della Società sul mercato regolamentato italiano MIV - Segmento Professionale (la “**Quotazione**”). Fermi restando i limiti sopra menzionati, la Società potrà acquisire a tal fine partecipazioni di maggioranza o di minoranza, nonché strumenti finanziari partecipativi (l'“**Operazione Rilevante**”).

Si precisa che le linee guida e i criteri generali indicati nel presente documento sono esemplificativi e non esaustivi. Pertanto, la Società potrà selezionare e proporre agli azionisti opportunità di investimento in società che soddisfino, anche solo parzialmente, i criteri esposti fermo restando l'investimento “in via prevalente” in una sola società o attività ai sensi del Regolamento di Borsa.

## 2. CRITERI GENERALI PER L'INDIVIDUAZIONE DELLA TIPOLOGIA DELLA TARGET

La Società intende utilizzare le disponibilità liquide oggetto di assegnazione alla Società nell'ambito della scissione parziale e proporzionale di Space2 S.p.A. a favore della Società (la “**Scissione**”) - approvata dall'assemblea straordinaria di Space3 in data 23 dicembre

2016 - per realizzare l'Operazione Rilevante con una Target non quotata, ad alto potenziale di crescita, che abbia in Italia il proprio centro di direzione e coordinamento e una forte vocazione internazionale. Il *management* ritiene che la struttura del tessuto industriale italiano e le attuali condizioni del mercato dei capitali e del credito siano favorevoli per l'individuazione di una Target che rientri nelle linee guida di investimento indicate di seguito.

La Società intende privilegiare la ricerca e la selezione della Target nei tre seguenti segmenti di mercato:

- 1) aziende a controllo familiare;
- 2) aziende appartenenti a portafogli dei fondi di *private equity*;
- 3) aziende appartenenti a gruppi multinazionali.

Il mercato italiano è caratterizzato da un alto numero di società di dimensione media o piccola. In particolare, in Italia ci sono circa 3,3 milioni di imprese operanti nel settore dell'industria, del commercio e dei servizi, di cui meno di 22.000 (pari allo 0,7%) con oltre 50 dipendenti (*dati al 2013, fonte ISTAT, Rapporto Annuale 2016*).

Dopo tre anni, nel complesso del 2015 l'economia italiana è tornata a crescere pur se a ritmi ancora moderati (0,8%). La domanda nazionale ha fornito il principale contributo alla crescita. La spesa delle famiglie si è rafforzata, estendendosi alle componenti diverse dai beni durevoli; si è riavviata l'accumulazione di capitale produttivo (*fonte Banca d'Italia, Rapporto Annuale 2015*).

Il ciclo economico italiano mostra per il 2015 una moderata ripresa: per la prima volta dal 2008 è tornato a crescere il potere d'acquisto (Fonte: Banca d'Italia, Rapporto Annuale 2015). Dopo la contrazione degli ultimi tre anni, il Pil italiano in volume ha segnato una crescita (+0,8%). I consumi finali nazionali (+0,5%) e gli investimenti fissi lordi (+0,8%) hanno registrato variazioni moderatamente positive, mentre le esportazioni hanno segnato un incremento robusto, ma inferiore a quello delle importazioni (rispettivamente +4,3 e +6,0%) (*fonte ISTAT, Rapporto Annuale 2016*). La crescita è proseguita all'inizio del 2016: dopo aver registrato un +0,3% nel primo trimestre 2016, il Pil, corretto per gli effetti di calendario e destagionalizzato, è rimasto invariato nel periodo aprile-giugno sul trimestre precedente (*fonte ISTAT*).

La competitività di prezzo delle imprese italiane è migliorata, grazie al deprezzamento nominale dell'euro, che si è tuttavia arrestato nei mesi più recenti (*fonte Banca d'Italia, Rapporto Annuale 2015*). Le esportazioni italiane di merci hanno segnato un'accelerazione, aumentando in valore del 3,8% (+2,2% nel 2014). Rispetto alle principali aree di sbocco, le esportazioni sono cresciute a un tasso lievemente più elevato nell'area dell'UE (+3,9%) rispetto a quella *extra* UE (+3,6%); all'aumento complessivo ha contribuito per oltre il 40 per cento il mercato degli Stati Uniti (+20,9%), che ha più che compensato la flessione

delle esportazioni verso la Russia (-25,0%), causata dal protrarsi delle sanzioni commerciali (*fonte ISTAT, Rapporto Annuale 2016*).

Pertanto, le aziende italiane con una maggiore apertura verso l'estero, dovuta sia alle esportazioni sia alla presenza internazionale, sono riuscite a differenziarsi e a ottenere risultati migliori della media

La produzione industriale ha ripreso a crescere ma è ancora inferiore di oltre 20 punti percentuali rispetto al livello del primo trimestre del 2008. Si sono riavviati anche gli investimenti delle imprese.

Nel 2015 si è infatti rilevato un primo recupero degli investimenti, ma la crescita è ancora debole. Nel 2015 gli investimenti fissi lordi sono tornati a crescere (+0,8%, da -3,4% del 2014), interrompendo la fase di decisa contrazione del triennio precedente. Nonostante la riduzione del livello di incertezza, la spinta delle politiche monetarie a sostegno della liquidità e le azioni volte al rilancio degli investimenti europei (Piano europeo per gli investimenti strategici 2015-2020, piano Juncker), l'aumento della spesa in beni capitali è risultato piuttosto contenuto.

Nel 2015 il miglioramento della congiuntura si è riflesso sull'attività degli intermediari creditizi italiani. I prestiti delle banche si sono stabilizzati alla fine dell'anno e, per la prima volta dopo quattro anni, sono cresciuti nei primi mesi del 2016, sebbene in misura molto contenuta; le politiche di offerta sono diventate più espansive ma rimangono fortemente differenziate in ragione del rischio e della dimensione della clientela (*fonte Banca d'Italia, Rapporto Annuale 2015*).

Con il progressivo miglioramento della congiuntura, si è ridotta la vulnerabilità finanziaria delle imprese. Il calo del debito e il rafforzamento patrimoniale hanno contribuito al graduale riequilibrio della struttura finanziaria; resta elevata la dipendenza dal finanziamento bancario, soprattutto per le imprese di piccola e media dimensione.

Nei programmi delle imprese per il 2015 l'ammontare degli investimenti è tornato a crescere per la prima volta dall'avvio della crisi del debito sovrano, ma tale aumento degli investimenti è stato concentrato soprattutto nelle imprese di maggiore dimensione ed è risultato più intenso per quelle che riportano attese più favorevoli sull'andamento del fatturato (*fonte Banca d'Italia, Rapporto Annuale 2015*).

La Società ritiene dunque che ci siano ancora numerose aziende di medie dimensioni che necessitano di fondi per proseguire nei loro piani di sviluppo, investimento e crescita internazionale e che non trovano nel mercato le risorse per la loro crescita.

Il completamento dell'Operazione Rilevante potrebbe secondo il *management* rappresentare un'attraente opportunità di diversificazione delle fonti di capitale soprattutto per questi potenziali Target che intendano, da una parte, finanziare il proprio sviluppo ricorrendo al mercato azionario pubblico per raccogliere capitali e, dall'altra, beneficiare della liquidità

derivante dallo *status* di società quotata per proseguire nei loro piani di crescita.

### 3. PROSPETTATE CARATTERISTICHE DELLA TARGET

In linea generale, l'attività di investimento della Società sarà principalmente rivolta alle società italiane di media dimensione non quotate, con forte vocazione internazionale, che necessitano di risorse da investire per continuare il proprio percorso di crescita e sviluppo.

La Società non ha individuato a priori specifici settori esclusivi di interesse in riferimento all'operatività della Target, sebbene preveda di concentrare la ricerca verso quei settori che tipicamente vedono riconoscere l'eccellenza dell'industria italiana quali in particolare il lusso, l'abbigliamento, l'arredamento, il *design*, l'alimentare, il settore biomedicale e l'industria meccanica avanzata. L'indicazione dei settori oggetto di studio deve considerarsi meramente esemplificativa e non esaustiva in quanto la Società considererà possibili Target, che rispondano ai propri criteri di investimento, indipendentemente dal settore di appartenenza. Tuttavia, la Società esclude fin da ora alcuni settori e tipologie di società e in particolare: società operanti nel settore delle materie prime, nel settore immobiliare (c.d. *real estate companies*), nel settore bancario e nella produzione di armi. In generale, la Società non intende investire in società che operino in settori o con modalità che siano contrari agli standard etici generalmente riconosciuti.

In particolare, la Società ha identificato alcuni criteri e linee guida per valutare e selezionare la potenziale Target:

- **società con una storia di successo:** la Società intende focalizzare il proprio interesse su società che abbiano storicamente raggiunto risultati operativi e economico-finanziari positivi. La Società non intende rivolgere la propria attenzione a possibili Target in fase di *start-up* o società interessate da situazioni di dissesto dell'indebitamento finanziario e/o coinvolte in piani di ristrutturazione del debito;
- **società con forte presenza o ambizioni di crescita internazionale:** la Società intende focalizzare il proprio interesse su Target che, pur avendo in Italia la propria identità ed il centro di direzione e coordinamento, dispongano di una solida piattaforma internazionale e obiettivi di espansione internazionale;
- **società con prospettive di crescita significative:** la Società intende focalizzare il proprio interesse su Target che mostrino significativi tassi di crescita prospettici, valutando a tale scopo diversi fattori quali, a titolo esemplificativo e non esaustivo, i tassi di crescita attesi del settore di riferimento, le dinamiche competitive, il livello di consolidamento del mercato di riferimento, la necessità di investimenti e la presenza di eventuali barriere all'entrata;
- **società con forte posizionamento competitivo nel proprio mercato:** la

Società intende focalizzare il proprio interesse su Target che abbiano una posizione di mercato distintiva nel settore di riferimento. In particolare, la Società valuterà a tale riguardo i punti di forza e di debolezza della Target focalizzandosi su fattori quali, a titolo esemplificativo e non esaustivo, qualità del prodotto, tasso di fidelizzazione della clientela, livello di protezione dei brevetti, diversificazione della base clienti e fornitori e posizionamento del marchio;

- **società caratterizzate da un forte potenziale di generazione di cassa:** la Società intende focalizzare il proprio interesse su Target che dimostrino di avere generato storicamente e di essere in grado di generare prospettivamente positivi e stabili flussi di cassa;
- **società con un *management* di comprovata esperienza:** la Società intende focalizzare il proprio interesse su Target dotate di un *management* di comprovata esperienza e che abbia contribuito a realizzare un percorso di crescita preservando il profilo di redditività e di equilibrio finanziario;
- **società con un *equity value* indicativamente compreso tra 150 e 600 milioni di Euro:** la Società intende focalizzare il proprio interesse su Target con un *equity value* indicativamente compreso nell'intervallo di 150 e 600 milioni di Euro. La Società ritiene che imprese di queste dimensioni possano essere di particolare interesse vista la struttura del mercato italiano e che la dimensione dell'investimento in questo intervallo sia adeguata all'entità delle disponibilità liquide oggetto di assegnazione alla Società nell'ambito della Scissione.

#### 4. PUNTI DI FORZA DI SPACE3

E' opinione del *management* che la Società possa avvalersi dei seguenti punti di forza che la distinguono rispetto agli altri operatori sul mercato e potrebbero rendere attraente per la Target realizzare l'Operazione Rilevante con la Società:

- **Apporto di nuove risorse finanziarie:** in funzione di come sarà strutturata l'Operazione Rilevante, la Target potrà accedere alle risorse della Società per finanziare la propria crescita e piani di espansione. La Società ritiene di disporre della flessibilità necessaria per strutturare l'Operazione Rilevante in modo da definire una struttura di capitale adeguata per la realizzazione del piano industriale della Target;
- **Accesso al mercato di capitali:** la Società, in forza del suo stato di società quotata su un mercato regolamentato italiano, a seguito dell'Operazione Rilevante sostanzialmente consentirà alla Target di accedere ai mercati con un percorso alternativo a un tradizionale processo di quotazione, tendenzialmente caratterizzato da una riduzione di rischi, tempi, costi di *marketing* nonché dall'assenza di incertezza nella definizione dell'intervallo di prezzo tipici di un processo standard di IPO;

- **Forte esperienza del *management team* della Società:** la Società ritiene che il suo *management team* abbia una comprovata esperienza nella identificazione, strutturazione e esecuzione di operazioni straordinarie. Il *management team* della Società dispone inoltre di un'ampia esperienza nella gestione e nella consulenza di imprese, sia da un punto di vista strategico che operativo e intende mantenere un coinvolgimento attivo supportando gli azionisti ed il *management* della Target nello sviluppo di quest'ultima successivamente al completamento dell'Operazione Rilevante. Inoltre, la Società ritiene che il successo della *business combination* tra Space S.p.A. (SIV costituita dalla società promotrice Space Holding S.r.l. e ammessa a quotazione sul MIV in data 18 dicembre 2013) e F.I.L.A. – Fabbrica Italiana Lapis ed Affini S.p.A., approvata dal Consiglio di Amministrazione di Space S.p.A. dopo un solo anno dalla ammissione a quotazione di Space S.p.A., nonché la recente operazione di *business combination* tra Space2 S.p.A. (SIV costituita dalla medesima società promotrice e ammessa a quotazione sul MIV in data 31 luglio 2015) e Avio S.p.A., abbia permesso al *management team* della Società di dimostrare la propria capacità di creare, strutturare e collocare sul mercato operazioni di successo, contribuendo a rafforzarne la credibilità presso gli investitori istituzionali;
- **Ampio *network* di relazioni del *management team* della Società:** La Società ritiene che il proprio *management team* disponga di un ampio *network* di relazioni con aziende, imprenditori, operatori del *private equity*, *manager*, avvocati e banche d'affari da cui originare potenziali opportunità di investimento;
- **Orizzonte temporale di lungo termine:** la Società è un investitore di lungo termine, che non ha l'esigenza di limitare l'orizzonte temporale di investimento o definire una strategia di uscita. La Società ritiene che tale prospettiva di lungo termine rappresenti un elemento di attrattività per azionisti e *management* della Target ai fini della realizzazione dell'Operazione Rilevante.

## 5. STRUTTURA DELL'OPERAZIONE RILEVANTE E MODALITÀ DI FINANZIAMENTO DELLA STESSA

Il *management* prevede di finanziare l'Operazione Rilevante mediante l'investimento di almeno il 67% delle disponibilità liquide oggetto di assegnazione alla Società nell'ambito della Scissione, ferma restando la possibilità di utilizzare un quantitativo di cassa inferiore a seconda delle caratteristiche della Target e della prospettata Operazione Rilevante.

L'Operazione Rilevante potrebbe essere altresì finanziata con risorse aggiuntive, quali il ricorso all'indebitamento e/o ad aumenti di capitale. Il ricorso a tali risorse aggiuntive dipenderà dalla struttura dell'Operazione Rilevante e dalla dimensione e caratteristiche dell'attività della Target, tenuto altresì conto degli attesi e passati flussi di cassa e della

necessità di ulteriore capitale, nonché delle condizioni di mercato al momento dell'effettuazione dell'Operazione Rilevante.

## **6. RICERCA, SELEZIONE E VALUTAZIONE DELLE OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO**

Nell'attività di *scouting* della possibile opportunità d'investimento, la Società ha la possibilità di beneficiare della rete di contatti e conoscenze sviluppata dal *management* nelle rispettive esperienze professionali.

Tale rete di contatti, potenzialmente idonea a creare significative opportunità di investimento per la Società, in particolare comprende:

- *manager* che hanno maturato significative esperienze in vari ambiti industriali e/o caratterizzati da diverse esperienze gestionali;
- imprenditori operanti in vari ambiti industriali;
- *advisor* che prestano assistenza, tra l'altro, nell'ambito della elaborazione e attuazione di piani di risanamento e ristrutturazione aziendale;
- professionisti (avvocati, consulenti fiscali e commercialisti);
- banche di investimento
- fondi di *private equity*.

La selezione dell'investimento avverrà in funzione delle aspettative di creazione di valore ragionevolmente attese per la Target, avendo riguardo alle sue strategie e piani industriali. In generale il *management team* di Space3, nel valutare ciascuna opportunità di investimento, potrà considerare:

- aspetti fondamentali del settore di appartenenza della Target, quali a esempio la dimensione, le prospettive di crescita, le dinamiche competitive, le barriere all'ingresso, o lo stato di maturità del settore;
- il posizionamento competitivo della Target nel settore di riferimento;
- il grado di differenziazione e, in generale, i fattori critici di successo alla base del posizionamento competitivo della Target e la loro sostenibilità nel tempo;
- i risultati operativi (*Key Performance Indicators*) e i risultati economico finanziari storicamente conseguiti dalla Target;
- le proiezioni economico finanziarie costruite dal *management* della Target e la loro ragionevolezza;
- la struttura di capitale, la capacità di generazione di flussi di cassa e remunerazione del capitale della Target;

- la qualità del *management team* della Target;
- le aspettative di valutazione della Target espresse dagli azionisti di quest'ultima.

I criteri di cui sopra non sono da considerarsi esaustivi e la valutazione di ciascuna opportunità di investimento sarà basata sui fattori ritenuti di volta in volta rilevanti dal *management team* di Space3 in riferimento alla specifica opportunità di investimento nel momento in cui essa verrà analizzata.

Nella valutazione delle possibili opportunità di investimento, la Società intende effettuare una approfondita attività di *due diligence*, nelle aree ritenute di volta in volta rilevanti quali, a titolo non esaustivo, aspetti di *business*, legali, economico - finanziari, fiscali e ambientali. Per l'adeguato svolgimento delle attività di *scouting*, *due diligence*, strutturazione ed esecuzione dell'Operazione Rilevante, la Società potrà avvalersi del supporto di consulenti esterni, cui corrisponderà onorari a termini di mercato.

La struttura dell'Operazione Rilevante verrà valutata dalla Società in relazione alla specifica opportunità di investimento, pur essendo intenzione primaria della Società quella di realizzare l'Operazione Rilevante tramite una fusione per incorporazione della Target.