

EPS Equita PEP SPAC S.p.A. - POLITICA DI INVESTIMENTO

1. PREMESSA

La presente politica di investimento (la “**Politica**”) è stata approvata dal Consiglio di Amministrazione di EPS Equita PEP SPAC S.p.A. (“**EPS**” o la “**Società**”) in data 13 luglio 2017.

EPS è una *special purpose acquisition company* (c.d. SPAC) di diritto italiano, le cui azioni e *warrant* sono ammessi alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazione AIM Italia/Mercato Alternativo del Capitale, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. (l’“**AIM Italia**”). In particolare, la Società intende perseguire e condurre la propria politica 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 *warrant* della Società sull’AIM Italia (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 nella presente Politica sono esemplificativi e non esaustivi. Pertanto, la Società potrà selezionare e proporre agli azionisti opportunità di investimento in società che soddisfino, anche solo parzialmente, diverse linee guida e criteri di investimento esposti, fermo restando l’investimento “in via prevalente” in una sola società o attività.

Si fa, inoltre, presente che qualsiasi cambiamento relativo la propria Politica dovrà ottenere la preventiva approvazione degli azionisti convocati in Assemblea.

2. CRITERI GENERALI PER L’INDIVIDUAZIONE DELLA TIPOLOGIA DELLA TARGET

La Società intende utilizzare i proventi derivanti dal collocamento istituzionale a servizio della Quotazione per realizzare l’Operazione Rilevante con una Target che abbia un progetto di crescita e di sviluppo chiaro, professionalmente delineato e pienamente condiviso a livello di azionisti e di *management*, da realizzare anche grazie al contributo che potrà apportare la società promotrice EQUITA PEP Holding S.r.l., di cui sono soci paritetici Equita Group S.p.A. e Private Equity Partners S.p.A.. Tale progetto di sviluppo potrà essere realizzato sia con la crescita organica sia per linee esterne, attraverso acquisizioni, *joint venture* o altre operazioni strategiche atte ad accelerare lo sviluppo. In particolare, l’attenzione del *management team* di EPS sarà concentrata nella ricerca di una

Target con una forte vocazione internazionale, un *management* professionale e adeguatamente allineato ai risultati e sistemi di *governance* e di controllo operativo/gestionale trasparenti e coerenti con le migliori *best practices* internazionali.

La ricerca della Target avverrà nell'ambito di tutti quei settori in cui operano società caratterizzate da progetti di sviluppo e caratteristiche proprietarie, organizzative e manageriali coerenti con le linee guida sopra menzionate.

Fatti salvi i principi generali sopra citati, la Società intende effettuare la ricerca della Target tenendo in considerazione, in particolare, le seguenti peculiarità delle imprese nei diversi settori di riferimento italiani:

- aziende a controllo familiare, interessate a prevenire o a risolvere eventuali problemi di successione o a creare un assetto azionario stabile, per finanziare un piano di crescita di lungo periodo;
- società appartenenti a portafogli dei fondi di *private equity*;
- società appartenenti a gruppi multinazionali (che siano oggetto di dismissioni), con cui realizzare un'Operazione Rilevante in collaborazione e con il diretto coinvolgimento, anche come azionisti, di *managers* altamente qualificati, professionali ed esperti.

3. TIPOLOGIE DI OPERAZIONI DI INVESTIMENTO E TIPOLOGIA DI BENI OGGETTO DELL'ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO

L'attività di investimento della Società sarà principalmente rivolta a società italiane di media dimensione, con forte vocazione internazionale, che necessitano di risorse da investire per continuare il proprio percorso di crescita e sviluppo, con *equity value* indicativamente compreso tra circa Euro 100 ed Euro 400 milioni.

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, a titolo esemplificativo e non esaustivo, il settore manifatturiero, della meccanica avanzata, alimentare, del *design* e del lusso, dell'arredamento, della logistica e dei servizi alle imprese. 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, il *management team* di EPS esclude fin da ora alcuni settori e tipologie di società e in particolare società operanti nel settore bancario, nell'immobiliare (*real estate*), nella produzione di armi e, in generale, in tutti gli altri settori ritenuti contrari agli *standard* etici generalmente

riconosciuti.

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

- la **propensione internazionale**, intesa non solo come capacità della società di generare fatturato all'estero, ma anche e soprattutto come presenza diretta nei mercati ritenuti di maggiore interesse, realizzata anche per il tramite di acquisizioni o *joint-venture*;
- l'esistenza di un **progetto di crescita** ben definito e condiviso sia a livello di azionariato che di *management*. La Target ideale per il *management team* di EPS è una società che, attraverso operazioni sinergiche di acquisizione, possa essere oggetto di un importante progetto di sviluppo per linee esterne, da realizzarsi sulla base di una strategia ben definita;
- la presenza di un **imprenditore e/o di un *management team* di ineccepibile reputazione**, di solidi principi morali, che con trasparenza abbia gestito - e intenda continuare a gestire - la Target, preservando un profilo di redditività e di equilibrio finanziario nell'ambito di una *governance* trasparente e adeguata;
- una **storia di successo**, caratterizzata da solidi risultati economici e una buona generazione di cassa. La generazione di cassa - sia in termini storici che prospettici - rappresenterà, infatti, uno degli elementi principali che saranno tenuti in considerazione dal *management team* di EPS nella selezione e valutazione del potenziale investimento.

L'Operazione Rilevante potrebbe essere, altresì, finanziata - in misura contenuta - 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 nonché dalla dimensione e dalle 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.

4. CARATTERISTICHE DISTINTIVE DI EPS

EPS vanta caratteristiche distintive che la rendono un interlocutore di particolare interesse per le potenziali Target, grazie anche al supporto della società promotrice EQUITA PEP Holding S.r.l., di cui sono soci paritetici Equita Group S.p.A. e Private Equity Partners S.p.A., due soggetti istituzionali aventi esperienza, professionalità e caratteristiche complementari estremamente utili e sinergiche ai fini della massimizzazione delle probabilità di successo dell'Operazione Rilevante.

Il *management team* di EPS - espressione di Equita Group S.p.A. e Private Equity Partners

S.p.A - è, infatti, dotato di un *mix* di competenze estremamente sinergiche e di una rete di contatti solida e ampia, che lo rendono idoneo ad affrontare nel modo più professionale e strutturato possibile tutte le fasi della possibile Operazione Rilevante: dalla identificazione della potenziale Target, allo studio della struttura dell'Operazione Rilevante e alla sua corretta valutazione sia in un'ottica aziendalistica/industriale sia dal punto di vista della valorizzazione, nonché nel processo di *due diligence* (ritenuto essenziale e fondamentale dal *management team* di EPS) e nella redazione del piano di sviluppo, fino ad arrivare alla realizzazione dell'Operazione Rilevante e alla importantissima fase successiva alla realizzazione della medesima, fornendo attività di supporto nello sviluppo in una logica industriale.

Tale caratteristica "istituzionale" di EPS offre una solida assicurazione sulla stabilità di lungo termine del rapporto di "*partnership*" che si verrà a instaurare con l'imprenditore e/o *manager* della Target, in quanto non esclusivamente legato alla figura di singoli promotori-persone fisiche, bensì anche ai soggetti istituzionali di cui i componenti del *management team* di EPS sono i rappresentanti.

L'allineamento degli interessi fra le parti coinvolte rappresenterà un principio cardine dell'attività di EPS, anche per quanto riguarda i futuri rapporti con imprenditori e/o *manager* della Target che si troveranno a essere coinvolti nell'Operazione Rilevante. EPS sarà infatti in grado di supportare la Target nella fase di sviluppo e di crescita successiva alla realizzazione dell'Operazione Rilevante con delle figure professionali dotate di un'esperienza specifica e di successo nell'ambito delle operazioni di *private equity* e di investimento in capitale di rischio in generale, volte a generare valore sostenibile nel tempo per la società e per i suoi azionisti.

5. RICERCA, SELEZIONE, 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* di EPS e dalle rispettive istituzioni - Equita Group S.p.A. e Private Equity Partners S.p.A. - dei quali i medesimi sono espressione. In particolare, la maggioranza dei componenti del *management team* di EPS - nonché le relative istituzioni di cui sono espressione - hanno maturato una lunga e pluriennale esperienza di *private equity*, nel corso della quale hanno avuto modo di sviluppare una fitta rete di relazioni sul territorio, in grado di assicurare un flusso continuo di opportunità di investimento. A puro titolo informativo, si consideri che, mediamente, un *team* di *private equity* analizza oltre 100 opportunità di investimento per ciascun anno di attività e, nel caso di Private Equity Partners S.p.A., tale attività è stata condotta con successo e in modo strutturato e continuativo per oltre 25 anni. Al contempo, le relazioni sviluppate da Equita Group S.p.A. nello svolgimento delle attività di *advisory* e di consulenza sul territorio italiano potranno essere foriere di possibili opportunità di

investimento.

Nello specifico, la rete di contatti, potenzialmente idonea a creare significative opportunità di investimento per la Società, comprende:

- un gran numero di aziende e *manager*, con i quali sono state sviluppate, in decenni di attività, significative esperienze in operazioni realizzate in vari settori industriali, nonché *manager* che hanno espresso la propria aspirazione a essere coinvolti in nuove possibili operazioni;
- contatti diretti (cd. “proprietari”) con imprenditori operanti in diversi settori industriali;
- banche d'affari, M&A *boutique* e *advisors* che operano sul territorio italiano nella consulenza e assistenza per le attività di *mergers&acquisitions*, con i quali sussistono consolidati contatti di lunga durata;
- professionisti (commercialisti, consulenti fiscalisti, avvocati) tipicamente coinvolti nelle attività di *sourcing* di possibili opportunità di investimento;
- fondi di *private equity* italiani e internazionali che operano abitualmente in Italia.

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

- la capacità competitiva della Target nel proprio settore di riferimento, i *drivers* di profittabilità e le fonti di vantaggio competitivo;
- i risultati economico finanziari e operativi storicamente raggiunti dalla Target e la valutazione del potenziale inespresso;
- l'adeguatezza della struttura patrimoniale e del capitale investito;
- la generazione di cassa, che rappresenta uno degli elementi prioritari in sede di analisi e di valutazione delle potenziali Target;
- il *business plan* e le relative proiezioni economico finanziarie, nonché la loro ragionevolezza rispetto al contesto di mercato e competitivo;
- le opportunità di crescita per vie esterne, attraverso l'identificazione di possibilità di

acquisizioni concrete e sinergiche;

- la qualità dell'imprenditore e/o del *management team* della Target;
- i meccanismi di incentivazione e di remunerazione del *management*, che dovranno essere adeguatamente calibrati in relazione agli specifici obiettivi da raggiungere;
- la ragionevolezza delle aspettative di valutazione della Target espresse dagli azionisti di quest'ultima;
- la presenza di meccanismi operativi di controllo di gestione adeguati alle caratteristiche del *business*, nonché di processi di *governance* trasparenti e coerenti con le *best practices* internazionali;
- una forte attenzione a tutto quanto riguarda la dimensione "digitale" e a come si possano sfruttare al meglio le grandi opportunità che le nuove tecnologie possono offrire a tutti i livelli;
- la presenza o la volontà di costituire una funzione di *corporate development* - anche non formalizzata - che preveda, ove ritenuto utile od opportuno, il diretto e attivo coinvolgimento della società promotrice e dei suoi soci, atta ad affrontare in modo pianificato tutte le operazioni di carattere straordinario (incluse le acquisizioni e le iniziative di internazionalizzazione), in modo che alle medesime venga sempre dedicata la massima importanza ed attenzione nell'ambito di un processo definito nelle tempistiche, nelle modalità e nelle responsabilità.

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 EPS 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* (a cui verrà data la massima attenzione) nelle aree ritenute di volta in volta rilevanti quali, a titolo non esaustivo, aspetti di *business*, legali, economico - finanziari, fiscali, assicurativi 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.