



TRASFERIMENTO TECNOLOGICO

L'ESEMPIO DELLA STELLA GROWTH FUND

Contenuto

Parlerò:

- Della Stella Growth Fund come esempio di partnership pubblico /privato per diminuire e condividere il rischio legato all'investimento nello 'settore spaziale'
- Dei progressi durante questi ultimi 12 mesi
- Dei maggiori insegnamenti dal punto di vista del 'operatore'

Prima, un breve riassunto dei temi della presentazione del 2007:

- I rischi legati all'investimento in aziende 'start-up'
- le iniziative del governo britannico per diminuire e condividere questi rischi con il settore privato
- L'esempio di E-Synergy



Investimento in aziende 'start-up'

- **I Start-up, il momento di rischio piu elevato**
 - Il rischio tecnologico
 - Il rischio di mercato
- **'Market Failure': nessuno è pronto ad assumere il rischio:**
 - Il settore pubblico
 - Non si considera qualificato per scegliere gli investimenti
 - Non si permette di interferire nel meccanismo del mercato
 - Investitori privati
 - Non vogliono assumere sia il rischio tecnologico, sia quello del mercato
- **Interessi pubblici e privati sono compatibili**
 - Il settore pubblico mira la creazione di posti di lavoro e di ricchezza
 - I privati mirano il ritorno sull'investimento
- **Per gestire il rischio, nascono iniziative di partnership pubblico / privato per diminuire e per condividere il rischio**



Iniziative pubbliche / private

Diminuzione del rischio:

- Proof of Concept Funds (“dimostrazione del concetto”)
 - E-Synergy gestisce il ‘Emerald Fund’ a Londra (€3.37milioni)
- Programmi di preparazione all’investimento per aziende giovani
 - E-Synergy organizza programmi per oltre 100 aziende / l’anno in GB

Condivisione del rischio: Co-investimento pubblico / privato

- Early Growth Funds, che co-investono soldi pubblici in parallela con soldi privati
 - E-Synergy gestisce 2 Early Growth Funds che co-investono con un network di investitori privati (€7.5m)
- Enterprise Capital Funds: finanziamento pubblico/privato 2:1
 - E-Synergy gestisce un fondo ‘clean tech’ di ~€45milioni

Scopo: rendere investimento privato piu attraente





STELLA GROWTH FUND

E-Synergy is Authorised and Regulated by the Financial Services Authority. Copyright E-Synergy 2008



Stella Growth Fund – Cos'è?

- Un fondo venture capital (UK Limited Partnership)
- Che investe in aziende che usano tecnologie derivate dallo spazio o che usano le reti satellitari in applicazioni non-spaziali, industriali o scientifici
- In 17 Member States of the European Space Agency (ESA)
- Co-investimento
- €40m (maximum €60m)
- €5m di 'seed funding' da parte dell'Agencia Spaziale Europea

E un fondo venture capital Europeo, che sfrutta le risorse dell'ESA per rendere l'investimento nello settore spaziale piu attraente



Come l'ESA rende l'investimento più attraente

E-Synergy sfrutterà le risorse dell'ESA per creare valore:

1. Accesso privilegiato ai network di 'deal flow' dell'ESA

Forse l'ultimo importante network di procura di deal non sfruttato in Europa
 Il fondo ha il diritto di 'primo rifiuto' di deals ricevuti dall'ESA
 L'unico fondo che sarà promosso ai network dell'ESA

2. Accesso alle conoscenze e network tecnologiche dell'ESA

Per aiutare il fondo nel selezionamento delle migliori aziende e nella
 creazione di valore

3. Accesso ai network commerciali dell'ESA

Per aiutare il fondo ad 'aprire le porte' commerciali per le aziende nel suo
 portafoglio
 Per aiutare il fondo ad ottenere 'exit' ad alto valore

**Riduce il costo di procura di deals, riduce il rischio tecnologico e
 commerciale**



Perché l'iniziativa?

Per l'ESA:

- Per aumentare l'impatto in termini finanziari e di creazione di lavoro dell'investimento di ~€5miliardi / anno (ESA + partners)

Per gli Investitori privati:

- C'è un equity gap – quindi una opportunità
- Per fare più alto ritorno su investimento





I PROGRESSI DALL'ANNO SCORSO

Progressi dall'anno scorso

- Fund raising
- Negoziato la documentazione legale (Gennaio a Giugno)
- Identificato un 'shortlist' di nuovi collaboratori per il team (5 selezionati da >100 candidati)
- Definito modalità operative
- Inizio delle operazioni entro quest'anno





I MAGGIORI INSEGNAMENTI

**il fund raising e la creazione del fondo
il punto di vista dell'operatore**

Osservazioni e Insegnamenti (1)

- Osservazioni: Rimane sempre un investimento 'Early stage'
 - Investitori non investono oltre il 10-15% in 'alternative assets' (real estate, hedge funds o venture capital)
 - Pochi investono nel venture capital, ancora di meno nel early stage
 - Investitori cercano ragioni per NON investire
 - Una 'buona offerta' non aumenta il numero di investitori potenziali, differenza semplicemente da altri concorrenti (progetti di fondi)

- Insegnamenti:
 - Perfezionare l'offerta, non creare ragioni per non investire
 - Elementi più importanti: deal flow, team, track record
 - Fund raising sarà sempre più lungo e più difficile di quanto uno pensa
 - Un segnale forte sin dall'inizio: in un mondo perfetto incominciare con abbastanza 'commitments' (soldi) per poter riuscire anche senza nuovi investitori. Crea fiducia, diminuisce il tempo di 'raccolta'



Osservazioni e Insegnamenti (2)

- Osservazioni: Timing

- I tempi di investitori singoli: Il tempo di aspettare altri investitori, uno già pronto ha avuto un cambiamento di priorità
- Il contesto finanziario: può cambiare l'appetito e il comportamento di investitori (credit crunch impatto su hedge fund → F di F, privati ecc)

- Insegnamenti:

- Le cose non sono solo bianco o nero: il 'crunch' crea challenge nel fund raising ma opportunità di guadagno superiore a lungo termine
- Quando un investitore è pronto, cerca di firmare subito!



Osservazioni e Insegnamenti (3)

- Osservazioni: Cose non attraenti in offerte 'pubbliche-private'
 - Il potere decisionale da parte delle autorità 'pubbliche'
 - Esigenze particolari che possono limitare il ritorno su investimento (territorio, settore ecc)
 - Perché l'iniziativa, e perché solo adesso? (sfiducia!)
 - La comprensione della offerta

- Insegnamenti:
 - Indipendenza decisionale totale del fund manager
 - Minimizzare esigenze territoriali, settoriali ecc da parte dell'autorità pubblica
 - Comunicare subito sulle motivazioni dell'iniziativa



Osservazioni e Insegnamenti (4)

- Osservazioni: L'importanza della strategia nella creazione dell'offerta
 - Gli investitori potenziali sono (relativamente) pochi
 - Basta poco perche un prodotto non entri nei criteri degli investitori
- Insegnamenti:
 - Structurare l'offerta con questi criteri in mente (dimensioni del fondo, concentrazione tematica, struttura legale di governance ecc)
 - Se possibile lavorare con un placement agent dall'inizio (ottenere loro aiuto per strutturare il fondo e il migloir modo per essere sicuro di arrivare alle dimensioni desiderate)
 - Lanciare il fund raising quando l'offerta e piu 'pronta' possibile (team, struttura legale ecc)
 - E una attività a lungo termine, non aver paura di fare 'pre-marketing' di fondi, di creare e sviluppare relazioni di fiducia



Osservazioni e Insegnamenti (5)

- Osservazioni: Quello che piace della nostra offerta, e a chi
 - Vantaggi competitivi: Deal flow, supporto tecnologico dell'ESA, poca concorrenza per I deals
 - Il 'Wow factor'; è diverso!
 - Il profilo di rischio (tanti piccoli deals, privilegiando quello piu promettenti)
 - Gli interessi istituzionali (co-investimento, deal flow, interessi settoriali ecc)

- Insegnamenti:
 - Privilegiare: family office e privati, altri investitori specializzati e con interessi istituzionali legati all'offerta
 - Investire nel futuro: contattare anche investitori che saranno interessanti nel futuro (ns fondo #2 sara piu grande, quindi contattiamo anche fondi di fondi per un 'pre-marketing' del fondo #2)



Il futuro - aspettative

- Ottimismo
 - Siamo / saremo in recessione, storicamente il momento giusto per investire nel venture
 - Colle incertezze finanziarie, ci aspettiamo a vedere un aumento delle allocazioni agli investimenti ‘alternativi’
 - Entro questa classe di investimento, il venture capital dovrebbe approfittare del diminuito appetito per I hedge fund, real estate
 - **Valuations piu bassi → opportunita per un piu alto ritorno su investimento**

- Realismo
 - Il feedback da nostri contatti: nessun nuovo contatto prendera in seria considerazione nuovi investimenti prima di gennaio 2009
 - E la pessima situazione finanziaria da oltre 50 anni: tutto è possibile (nel male, **ma anche nel bene**)



Stella Growth Fund

Offerta

Fondo di fino a €60m (UK Limited Partnership)

€5m dall'Agenzia Spaziale Europea

L'unico fondo privilegiato dall'Agenzia Spaziale Europea

Contatto

John Tidmarsh

j.tidmarsh@e-synergy.com

WARNING NOTICE

Unquoted early stage investments are high risk and are not readily realisable as there is no recognised market for shares and investors may not be able to obtain reliable information about value or risk exposure.

E-Synergy has taken all reasonable care to ensure that the information contained in this presentation is true and accurate in all material respects and that there are no other material facts, the omission of which would make misleading any statement in this presentation.

Other than set out above, no information given or no representation made in connection with a potential investment in the Fund may be relied upon as having been given or made with the authority of E-Synergy Ltd and no responsibility is accepted by E-Synergy Ltd, its subsidiaries or associates or any of their directors, officers, employees or agents in respect thereof. The delivery of this presentation does not imply that the information herein is correct as at any time subsequent to the date hereof. All information is subject to contract.

This document is addressed only to sophisticated investors or investors categorised as 'intermediate' or 'market counter party' as defined by the FSA. This document is not intended for US citizens.



Settori

