



Il private market domestico: una chiara opportunità di diversificazione e di efficientamento nei programmi di investimento sui mercati privati

Giugno 2026

PERCHE' L'ITALIA, PERCHE' ADESSO

Tre catalyst strutturali che rendono il mercato domestico un'opportunità specifica di questo momento



Transizione generazionale

Migliaia di aziende familiari italiane affronteranno il passaggio generazionale nei prossimi 5–10 anni. Un deal flow strutturale, non ciclico: crea opportunità sia per l'equity (buyout di successione) sia per il credito (capitale flessibile per imprenditori che vogliono restare).



Disintermediazione bancaria

Le PMI italiane sono storicamente dipendenti dal sistema bancario. La pressione regolamentare (Basilea III/IV) sta riducendo l'appetito delle banche per il credito alle PMI — il vuoto che si crea è esattamente lo spazio del private credit domestico.



Densità di hidden champions

L'Italia è il secondo produttore manifatturiero in Europa, con una concentrazione unica di nicchie industriali: aziende che i fondi internazionali non vedono, non sanno analizzare e non riescono a raggiungere.

NON È UNA TESI CICLICA — SONO DRIVER STRUTTURALI CHE CREANO DEAL FLOW PER EQUITY E CREDITO DOMESTICI

IL BIAS INTERNAZIONALE DEI FAMILY OFFICE

Perché il bias esiste

- Necessità di diversificare l'esposizione patrimoniale Italia delle famiglie imprenditoriali
- Valore percepito del family office nel sourcing di gestori e deal internazionali
- Ampia offerta di fondi globali con track record consolidati

Cosa si perde

- **De-correlazione rispetto ai mercati quotati globali:** il mid-market italiano ha driver locali e specifici
- Accesso a un **segmento scarsamente coperto dai grandi fondi** internazionali, quindi meno competitivo e con pricing più favorevole
- **Vantaggio informativo** su settori, aziende e dinamiche del tessuto imprenditoriale italiano

DIVERSIFICARE NON SIGNIFICA SOLO ANDARE ALL'ESTERO — IL DOMESTICO OFFRE DE-CORRELAZIONE REALE

CO-INVESTIMENTI ED EFFICIENTAMENTO DEL PROGRAMMA

Un canale complementare per migliorare il profilo rischio/rendimento e l'efficienza complessiva



Efficientamento dei costi

Commissioni ridotte o nulle rispetto al blind-pool — miglioramento del net return complessivo del programma



Maggiore allineamento

Selezione attiva delle singole operazioni; piena visibilità su azienda, struttura e tesi d'investimento



Relazione diretta con il GP

Accesso privilegiato al deal flow del gestore e possibilità di costruire una relazione continuativa e di lungo periodo

Impatto sull'efficienza del programma complessivo



Fee blending

Blind-pool + co-investimenti domestici abbate il costo complessivo del programma



Smoothing J-curve

Private credit con cash yield regolare attenua il profilo di cassa negativo dei primi anni



Diversificazione cash flow

Equity e credito con cicli diversi di deployment e distribuzione — profilo di cassa aggregato più prevedibile, più facile calibrare l'over-commitment

PRIVATE CREDIT DOMESTICO: RENDIMENTO E PROTEZIONE

Un'asset class in forte crescita che colma il vuoto lasciato dal sistema bancario tradizionale



Spettro flessibile di soluzioni

Dal senior al subordinato, con possibilità di partecipazione in equity: strumenti modulabili lungo tutta la struttura del capitale, in base alle esigenze dell'impresa



Cash yield e visibilità dei flussi

Generazione di reddito corrente sin dai primi anni dell'investimento, con profili di cassa più prevedibili rispetto all'equity



Bassa correlazione

Ridotta esposizione alla volatilità dei mercati quotati, sia azionari sia obbligazionari, con protezione strutturale del capitale



Accesso diretto al mid-market

Rapporto diretto con imprese e imprenditori italiani, in un segmento strutturalmente sottoservito dai grandi fondi internazionali di credito

IL PRIVATE DEBT ITALIANO COMPLETA IL PROGRAMMA: RENDIMENTO, PROTEZIONE E DIVERSIFICAZIONE EFFETTIVA

CASE STUDY: CLESSIDRA

Piattaforma indipendente italiana di alternative asset management — private equity e private credit



Private Equity

- **Complessità come vantaggio competitivo:** governance informali e strutture non standard del mid-market italiano scoraggiano i fondi paneuropei e riducono la competizione sui deal
- **Origination proprietaria e bottom-up:** tesi costruite dall'ascolto diretto di imprenditori e reti industriali, cercando le nicchie che crescono più del settore
- Value creation hands-on con **ESG e digitalizzazione integrati** come leve trasversali di trasformazione
- Piattaforma **multi-strategia:** mid-cap buyout e small-cap buyout agrifood, entrambi **Art. 9 SFDR**; co-investimento offerto agli LP



Private Credit

- Posizionamento unico **tra debito senior ed equity** — un segmento **strutturalmente scoperto** nel mercato italiano
- **Capitale per imprenditori che vogliono crescere senza cedere il controllo:** supporto hands-on con la profondità di un investitore equity
- **20 anni di DNA equity applicata al credito:** stessa capacità di underwriting della complessità, leva media di portafoglio 2,5x vs benchmark europeo DL 4,3–5,0x
- **Soluzioni su misura lungo tutta la struttura del capitale** — senior, subordinato, equity — dove banche e direct lender offrono solo prodotti standardizzati

Filo conduttore: conoscenza profonda del tessuto industriale italiano, relazione diretta con imprenditori e management, e strategie equity e debito complementari all'interno di un'unica piattaforma indipendente.

RACCOLTA IN CORSO E PROSSIMI LANCI

IN RACCOLTA

Clessidra Green Harvest

Buyout small-cap agrifood — Art. 9 SFDR

- Target **€150m** / hard cap **€200m**
- **~€152m raccolti** (+€20m soft) — già sopra target
- **1 deal chiuso**, 2 closing entro Sett-26; final closing entro Dic-26

Clessidra Private Debt II (CPD2)

Hybrid direct lending mid-cap — Art. 9 SFDR

- Target **€225m**
- **€150m raccolti** (EIF anchor investor)
- **1° investimento chiuso a Mag-26**

PROSSIMI LANCI

Clessidra Capital Partners 5 (CCP5)

Flagship mid-cap buyout — Art. 9 SFDR

- Target **€800m** (vs. €600m CCP4) — stessa strategia
- **1° closing** previsto **autunno 2026**; pre-marketing in corso
- Fino al **30% capacity fuori Italia** (EU); ticket equity €50–100m

Clessidra Capital Solutions

Structured capital solutions — Art. 8 SFDR

- Target **€150m** / hard cap **€200m**
- **1° closing fine '26 / Q1 '27**
- Debt-led ($\geq 70\%$ debt, $\leq 30\%$ equity) con upside equity

Piattaforma in piena fase di espansione: 2 strategie attive in raccolta e 2 nuovi lanci tra Q3 '26 e Q1 '27

DISCLAIMER

This presentation is provided for informational and discussion purposes only and does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer to purchase any security. This document is intended for authorised recipients only and must be held strictly confidential. This document may not be copied, reproduced, distributed in any format or passed to any person without the express written approval of Clessidra Holding S.p.A. ("Clessidra"). By accepting delivery hereof, the recipient agrees to the foregoing and to maintain the confidentiality of the information herein.

In considering investment performance information contained in this presentation, prospective investors should bear in mind that past or projected performance is not necessarily indicative of future results and there can be no assurance that any Clessidra Fund will achieve comparable results or that any projected or unrealised returns will be met.

Certain information contained in this presentation has been obtained from sources outside of Clessidra. While such information is believed to be reliable for the purposes used herein, neither Clessidra nor any of its affiliates, members, advisors or employees assume any responsibility for the accuracy of such information.

This presentation is not intended to be exhaustive and to contain all the information that any potential investor should obtain prior to make an investment decision.

Nothing in the Presentation constitutes investment, legal or tax or on financial instruments advice or a representation that any investment or strategy is adequate or appropriate to the individual circumstances of the recipients. Therefore, each recipient is recommended to seek their own consultants and advisors for these purposes. The information contained herein is preliminary in nature and may be subject to change or amendment at any time without notice.

