

Aries76 — Alkemia Praesidium Capital

Fundraising Readiness & Probability Assessment (FRPA™)

Valutazione indipendente della prontezza al fundraising e stima della probabilità di raggiungimento del target, secondo la metodologia proprietaria FRPA™ di Aries76 Ltd. Documento confidenziale destinato a investitori qualificati.

Readiness Score	Probabilità Target €100m	First Close Atteso
67/100	35–50% (12–18 mesi)	€25–40m (9–12 mesi)

Legenda

- Readiness Score (0–100): sintesi pesata degli 8 assi FRPA; soglia ≥ 75 = pronto per roadshow istituzionale.
- Barre/valori per asse: punteggi su scala 0–100; pesi indicati in parentesi.
- Probabilità target: stima della chance di raggiungere il target di raccolta entro la finestra indicata.
- First close atteso: intervallo stimato per il primo closing, inclusi prerequisiti operativi.
- Colori: oro = evidenze/metriche chiave; blu scuro = testo; verde/rosso = note operative/criticità.

Scorecard FRPA (assi & pesi)

#	Asse	Peso	Punteggio
1	Tesi & posizionamento	15%	72
2	Mercato & timing	10%	75
3	Team & track record	15%	65
4	Pipeline & origination	15%	68
5	Struttura prodotto & terms	15%	70
6	Governance & rischio	10%	73
7	ESG & SFDR	5%	70
8	Materiali & investor readiness	15%	58

Punti di forza

- Proposta ibrida (preferred/quasi-equity): distribuzione 5% e IRR netto target 12%.

- Contesto settoriale favorevole (FV/5G/prime residenziale) con driver pubblici e domanda strutturale.
- Governance e diritti di tutela (board seat, veto, collateral).

Rischi / criticità

- Execution risk autorizzativo/realizzativo (FV, 5G, RE).
- Prova di replicabilità su strumenti ibridi identici alla tesi Praesidium.
- Domicilio Italia: per alcuni LP esteri serve comfort fiscale/regolatorio addizionale.

GAP informativi (data room)

- Deal■by■deal: term sheet, stato permessi/connessioni FV, appraisal collaterali, capex/timing, sensibilità.
- Modello economico del fondo: cash flow semestrale, meccanica yield 5% ed equity kicker (base/bear/bull).
- Track record “strategy■match”: 3–5 case studies chiusi con timeline, incassi e multipli.
- Governance & enforcement: esempi clausole diritti/veto, trigger, enforcement su collaterale.
- ESG package: KPI misurabili per ciascun vertical e template di reporting SFDR.

LP Targeting: profilo e priorità

- Core: fondazioni/casse previdenza italiane, private banks PIR, wealth income■oriented, family office opportunistici.
- Secondo livello: FoF europei real assets/value■add; allocator infra■adjacent interessati a 5G/FV.

Azioni prioritarie (90 giorni): readiness 67 → 78

- Convertire la pipeline in evidenze ancorabili: 2 term sheet firmabili con collateral/milestone autorizzative.
- Allestire data room istituzionale: LPA/PPM, waterfall, modello cedola 5% e sensitività.
- Track■record mapping: 3 case studies chiusi coerenti con la strategia.
- ESG package con KPI vertical■specifici e collegamento carry (15%) a obiettivi.
- Chiarezza termini closing: first close Q3■2025 €30m con elenco prospect anchor.

Scenari di raccolta

- Base: €30–50m (9–12 mesi), con 2 deal ancora + data room completa — Prob. 60%.
- Upside: €60–80m con 1 exit/riciclo visibile entro 18 mesi + anchor domestico — Prob. 40%.

- Full target €100m: richiede 3–4 evidenze hard, co-invest e anchor di sistema — Prob. 35–50%.

Conclusione

La proposta è coerente con bisogni reali delle PMI e può attrarre LP orientati a income + protezione. La bancabilità dipende dalla trasformazione della pipeline in prove dure (term sheet, permessi, appraisal, collateral enforceable) e dalla dimostrazione di replicabilità con 1–2 casi signature chiusi.