

Lorenzo Piovanello

Family Office Services

Alternative Investments
Luxury Asset Management

Chi sono

Consulente specializzato in investimenti alternativi e luxury asset management, con una solida esperienza nei servizi per **family office, investitori privati e fondazioni**.

Mi occupo di

- **investimenti alternativi (PE-VC-DI-RE)**
- **ESG Strategy**
- **impact investing**
- **philanthropy advisory**

Ho maturato un'esperienza significativa all'interno del team di Family Service di **UBS Global Wealth Management** , un servizio esclusivo dedicato a investitori UHNWI.

Oggi collaboro con i principali family office italiani e internazionali per identificare, strutturare e gestire opportunità di investimento alternativo off-market ad alto valore aggiunto.

Portfolio



Alternative Investments

Luxury Asset Management

Club Deals
&
Syndicates

Direct
Investments

Yacht
Management
&
Concierge

Venture Capital

Luxury
Real Estate

ESG Strategy
&
Philanthropy
Advisory

Club Deals

Deep Tech - Industrial - Health Care - Pharma - Energy - Biotech

Progetto Deep Tech-Industrial

Obiettivo: Creare un *campione globale tecnologico* focalizzato su **R&D, scienza e ingegneria**.

Focus geografico: Investimenti globali con creazione di valore in Europa, in particolare in Italia.

Settori chiave

- **Planet Health:** Energia rinnovabile avanzata + Nucleare + Batterie avanzate ed EV (Inclusa energia solare spaziale + tecnologia di stoccaggio energetico)
- **Human Health:** Biotecnologie e farmaceutica (Nuove generazioni di farmaci GLP-1 + CDMO + Diagnostica avanzata + Sistemi hardware per la somministrazione di farmaci).

Strategia di investimento

- Core Platform: Acquisizione di quote di maggioranza in aziende con **clienti paganti e flussi di cassa positivi**.
- Strategic Add-ons: Acquisto di quote di **minoranza in startup con tecnologia innovativa**, sinergiche con il portafoglio

Taglia target del fondo: €100 milioni 25+ aziende target da **Sourcing** di 400 deal valutati ogni settimana grazie a collaborazioni attive con fondi globali!

Target di rendimento: ROE 20% annuo + Struttura Semiliquida con possibilità di uscita trimestrale (con sconto del 20% sul NAV e limite del 15% di uscita per trimestre).

Board: Include imprenditori di successo e professionisti con background in venture capital, tecnologia e finanza.

Anchor Inventors: Famiglie Industriali + FOs

Already
Invested
by
Top FO

Direct Investments

Fashion, Agritech, Biotechnology

Progetto BATTERIE RICICLATE (Early Stage)

Azienda americana innovativa nel riciclo delle batterie, con un forte focus sulla sostenibilità e sulla creazione di valore attraverso tecnologie proprietarie brevettate.

Obiettivo del AUCAP è realizzare un impianto di trattamento in ITALIA entro il primo trimestre del 2025.

Fatturato Previsionale

2025: €9,98 milioni di fatturato

2026: €47,25 milioni (+373% YoY) dovuto all'assorbimento della intera produzione da parte di Vapiemme.

2027: €119,91 milioni (+154% YoY)

2028: €154,47 milioni (+29% YoY)

Punti di Forza

Tecnologia brevettata (Cambridge) che riduce CO₂ del 85% e rifiuti del 90%
Margini superiori grazie alla rigenerazione dei metalli e alla maggiore purezza
Partnership strategiche già attive (Vapiemme, aggregatori batterie)
Leadership esperta: ex Northvolt, Hydrovolt, American Battery Tech
Inseriti nel servizio di tutoring di INVITALIA per superare il permitting

Rischi chiave

Startup industriale con forte esposizione a permessi/regolamentazioni
Tecnologie ancora in fase di industrializzazione completa
Elevati CAPEX per scalare la capacità produttiva

Opportunità

Mercato batterie >€90B entro il 2030 (solo litio); +21% CAGR nel riciclo
Normative UE e USA che spingono verso l'economia circolare
Interesse crescente da parte di OEM automotive e utilities per soluzioni green

Minacce

Competizione con big player come Redwood Materials, Li-Cycle
Volatilità prezzi metalli critici (Pb, Ni, Li)
Tempi lunghi per autorizzazioni in nuovi mercati

D



Progetto Fashion B2B (Leader Di Settore)

Azienda (basata Malta) leader nel settore B2B **fashion off-price**, che sta accelerando la propria crescita (2021 - 2024 13,3%) e ha avviato una fase di scale-up strategico.

Fondata e guidata da una IMPRENDITRICE con una **forte visione di innovazione e digitalizzazione del mercato wholesale**. L'azienda è in crescita costante, con un modello di business scalabile e un piano di espansione solido.

Highlights

- Leader nel settore B2B off-price fashion con oltre **250 brand partner** e una presenza in **60 Paesi** e **21 Milioni di items** venduti.
- **Fatturato in crescita: €42,1M nel 2024**, con previsione di €65,4M entro il 2028 (CAGR 11,7%). EBITDA previsto in forte miglioramento: da €5,3M (2024) a €16,4M (2028), con un margine in crescita fino al 25%.
- Strategia di **digitalizzazione** avanzata: sviluppo di una piattaforma B2B e-commerce per retailer indipendenti.
- **Logistica efficiente e scalabile**, con 3 magazzini strategici in Italia e un network globale.
- Sostenibilità e impatto sociale: è attivamente impegnata in iniziative di responsabilità sociale e ambientale.
- **NFP/EBITDA 0,3X**

Opportunità di Investimento

VENDITA QUOTE + AUCAP PER ACQUISIZIONI E CRESCITA

Azienda Leader B2B FASHION OFF-PRICE



Progetto Polidiagnostici

Modello *Buy & Build* : acquisizioni strategiche di centri diagnostici medio-piccoli + One Stop Shop: Offerta completa – imaging, analisi cliniche e visite specialistiche.

Risultati e Performance

- 7 acquisizioni in 18 mesi → **€24,7M ricavi, €4,6M EBITDA adj.**
- Presenza in 3 regioni con 16 sedi e 300 collaboratori.
- Pipeline con obiettivo di acquisizioni per ulteriori €150M di ricavi.

Settore e Opportunità

Mercato da €27 miliardi con crescita annua del 4-6%, altamente frammentato. + Aumento della privatizzazione nella sanità pubblica + Invecchiamento della popolazione e maggiore domanda di prevenzione.

Strategia di Crescita

- Fase 1 (Completata): €30M raccolti, obiettivi superati.
- Fase 2 (In corso): Target €30-35M per espandersi e raggiungere €65M di ricavi con EBITDA 25-30%.

Creazione di Valore

Ottimizzazione della supply chain + Espansione territoriale + Digitalizzazione e servizi personalizzati per prevenzione e longevità.

Opportunità per Investitori

IRR atteso tra il 20% e il 30%, multiplo sull'investimento fino a **5,09x** + Governance flessibile



Progetto Avocado Italiano (Early Stage)

Obiettivo Creare il primo polo europeo di avocado biologico, con agricoltura rigenerativa & 4.0, riducendo consumo idrico (-40%) e carbon footprint rispetto all'import.

Strategia di Crescita

1.000 ha in 6 anni (attuali: 90 ha, target breve 500 ha entro 2025) + Espansione progressiva con equity + finanziamenti bancari.

Opportunità di Investimento

Aumento di capitale €11M (2024-2025) per espandere a 500 ha + Exit a 10 anni: vendita a investitori finanziari o strategici.

Vantaggi Competitivi

Made in Italy biologico, unica produzione su larga scala in Europa + Filiera corta: prodotto più fresco e sostenibile rispetto all'import.

Performance & Exit

EBITDA positivo dal 2026, margine atteso 70% a regime IRR levered 38% su 10 anni Fatturato target > €50M con 1.000 ha coltivati.

Impatto ESG & Mercato

Agricoltura rigenerativa e agro-voltaico per sostenibilità ambientale.

Domanda in forte crescita (+200% in Italia negli ultimi 5 anni).

Europa produce solo 118.000 ton/anno su 800.000 ton consumate → spazio per sostituzione import.



Progetto Lusso e Pelletteria Artigianale (Early Stage)

Obiettivo: Creare un nuovo marchio di pelletteria di lusso con un forte focus sull'artigianalità e l'esperienza personalizzata per una clientela UHNW.

Fase attuale: Pre-lancio (apertura prevista nel 2025), **con EUR 16M già raccolti da principali FO Europei e 1 Italiano per costruire infrastrutture**, collezioni e una rete di fornitori di alto livello.

Prodotti: Una collezione di 30 oggetti con cicli di produzione di oltre 24 mesi.

Strutture e risorse

Boutique a Parigi + Proprio stabilimento di produzione con artigiani ex Hermès e LVMH + Inventario pregiato di pellami.

Punti di forza

Posizionamento ultra-premium, comparabile a Loro Piana per l'abbigliamento e Aman per l'hôtellerie + Artigianato esclusivo e produzione controllata in-house.

Opportunità di investimento

Mercato: Settore della pelletteria di lusso da \$70B con margini molto elevati (88% di gross margin in media).

Strategia di crescita: L'obiettivo è affermarsi tra i pochi marchi di lusso ultra-esclusivi, facendo leva su un'esperienza personalizzata e un marketing basato sull'artigianalità.

Prospettive di exit: Possibile interesse da parte di grandi gruppi del lusso che cercano di espandere il portafoglio premium.

Rischi chiave

L'ingresso in un mercato altamente competitivo dominato da brand storici come Hermès.

Necessità di costruire brand awareness e fedeltà tra clienti HNW.



Start up Early Stage Francia al SECONDO ROUND

Venture Capital

Fondi off market _ deep tech, climate tech, mobility, space, hospitality

Progetto Fund of Funds Hybrid II

Strategia di Investimento: Modello ibrido (Hybrid Fund of Funds + Direct Investments)

Investimenti indiretti: in micro e nano fondi VC altamente specializzati in settori frontier-tech, deep tech, healthtech, AI, foodtech ecc. (es. Moonfire, Nina Capital, Lunar Ventures, Unruly, Green Generation Fund).

Investimenti diretti: in startup early-stage ad alto potenziale, spesso in **co-investimento con i fondi target**, sfruttando la “deal flow intelligence” della rete di fondi partner.

Rendimento Atteso: 20% IRR annuo netto (10 anni +2) MOIC 4-5x

Focus geografico: Europa (con forte concentrazione su Spagna, Italia, Francia, Germania, UK, e Israele). **Fase target:** early-stage (pre-seed, seed, Series A)

Track Record: Fund I (lanciato 2020-2021) ha raccolto €87M (record per VC FOFs)

Ha costruito un portafoglio con: 18 fondi VC (GP europei top-tier) | 25+ startup in co-investimento diretto | Ha già realizzato **2 partial exit**, con multipli superiori a **2x** | GP partner hanno IRR storici tra il 20% e il 40% netti

 Poiché è un fondo early-stage, i risultati reali emergeranno pienamente dal 2025 in poi. La pipeline di Fund II beneficia già dei dati raccolti dal Fund I.

Vantaggi

- **Accesso privilegiato e diversificato:** esposizione a 20+ fondi e startup top-tier europee in un'unica soluzione
- **Modello anti-ciclico:** il fondo si posiziona nella fase seed/early-stage, meno esposta alla volatilità dei mercati
- **Deal flow esclusivo:** accesso a co-investimenti diretti al fianco dei migliori fondi emergenti
- **Supporto educational:** organizza contenuti, workshop e accesso a founder, GP, LP per favorire il know-how dell'investitore
- **Governance trasparente:** il fondo è gestito da un team indipendente con reporting trimestrale e comunicazione continua
- **Allineamento:** il fondo è sostenuto da imprenditori e family office europei che co-investono (skin in the game)

Fondi di Fondi – VC top tier global – NO MANAGEMENT FEE o CI



Progetto “Family Sicaf”: Fund of Funds II Vc Global

- Origini familiari: Fondata da una famiglia Industriale Milanese
- Struttura regolata: Dal 2022, opera come una SICAF regolata dalla Banca d'Italia
- **Forte track record:** Investimenti in più di 30 fondi internazionali di venture capital tra Stati Uniti, Europa, Israele e LATAM.

Strategia di Investimento

- Modello di fondo di fondi: Aggrega investimenti in top-tier VC internazionali, diversificati per geografia, settore e stadio di sviluppo.
- Focus sugli early-stage: Circa il 50-55% degli investimenti sono in fondi early-stage, con il resto diviso tra growth/late-stage.
- Equilibrio tra grandi nomi e gestori indipendenti:
 - **Brand Name Funds:** Fondi con track record consolidato e masse gestite superiori ai \$3B negli USA e €1B in Europa.
 - **Independent Managers:** Fondi emergenti con maggiore rischio, ma anche potenziale di rendimento più elevato.

Performance e Ritorni

- Ottimi risultati su uscite principali: **SpaceX:** Investito nel 2019 a una valutazione di \$32,9B e exit a una valutazione di \$210B (5,5x il capitale investito). **Coursera, Airbnb, Lyft, Deliveroo:** Uscite con multipli superiori a 2x.
- Diversificazione geografica e settoriale: Investimenti in VC specializzati in fintech, deep tech, biotech, climate tech.

Compartment 2 – Nuova Opportunità di Investimento

- Raccolta da €30M per nuovi investimenti.
- Già assemblato un portafoglio di 22 fondi con €17M investiti

Vantaggi per gli Investitori

- Accesso esclusivo: Opportunità di investimento normalmente difficili da raggiungere dall'Italia.
- **Struttura a basso costo: Nessuna management fee o carried interest, solo condivisione dei costi tra gli investitori.**
- Governance solida: Supervisione da parte della Banca d'Italia, investment committee con esperti di settore.

Fondi di Fondi – VC top tier global – NO MANAGEMENT FEE o CI



Limited Partnership Tedesca

Fondo specializzato in investimenti in tecnologie industriali con focus su **Deep Tech, Climate Tech e Industrial Tech**

Obiettivo: promuovere un'industria europea sostenibile, sovrana e digitalizzata sostenendo startup hardware e software nelle fasi iniziali, principalmente in Seed e Series A - **DA CONSIDERARE ANCHE IN OTTICA DI TECH SOURCING X AZIENDE ITALIANE**

Esperienza di investimento

- oltre 65 anni complessivi + **Capitale in gestione:** oltre 250 milioni di euro.
- **TRACK RECORD: 2.2x di MOIC realizzato e un IRR netto del 26% sui precedenti investimenti.**

Tagli di investimento tra 1 e 4 milioni di euro + **Focus geografico:** Europa

Strategia di investimento

Selezione di team con tecnologia all'avanguardia, IP solido e approccio capital-efficient.

Fondo attuale: MIT Fund II, con un target di raccolta di **120 milioni di euro**, già raccogliendo oltre 100 milioni di impegni. Questo fondo è focalizzato su Climate Tech, Deep Tech e Industrial Tech, con un **portafoglio obiettivo di 20-25 società**.

Filosofia di investimento: approccio diverso, evitando tendenze di mercato e investendo in aziende con solide basi tecniche e valore per il cliente.

Team: Composto da partner con esperienza significativa nei settori di ingegneria, venture capital e finanza, con vari ruoli di board all'attivo

Fondo GERMANY II Deep Tech - VC



Yacht Management & Luxury Concierge 🇮🇩



Full service per OSPITI e per ARMATORI

Assistenza A 360° Dall'acquisto Al Charter Alla Rivendita



Acquisto e Advisory: Analisi del mercato, selezione dell'imbarcazione ideale, valutazione tecnica e finanziaria, supporto nella trattativa e due diligence.

Finanziamento e Ottimizzazione Fiscale: Strutturazione di soluzioni finanziarie personalizzate, incluse opzioni di leasing nautico e prestiti Lombard per massimizzare la leva finanziaria.

Gestione Operativa: Creazione e supervisione dell'equipaggio, gestione della manutenzione e refitting, compliance normativa e sicurezza.

Rivendita e Valorizzazione: Posizionamento strategico dello yacht sul mercato secondario, gestione della vendita e ottimizzazione del valore di realizzo.

Questo 46.3 m Baglietto è al momento disponibile in vendita nel nostro portafoglio

Charter Management & Concierge

Offriamo un servizio completo di Charter Management, **rivolto sia agli armatori**, per ottimizzare il rendimento del loro yacht, **sia ai guests**, per garantire un'esperienza di navigazione esclusiva e senza compromessi.

PER ARMATORI

- Ottimizzazione del **rendimento**: Strutturazione di un programma di noleggio su misura per massimizzare il ritorno economico nei periodi di non utilizzo.
- **Gestione** operativa completa: Coordinamento di equipaggio, manutenzione e compliance per garantire efficienza e massima valorizzazione dell'imbarcazione.
- **Posizionamento strategico**: Inserimento dello yacht nei circuiti di charter più esclusivi, con strategie di marketing mirate per attrarre una clientela di alto profilo.

PER GUESTS

- **Esperienze** tailor-made: Organizzazione di itinerari esclusivi in tutto il **Mediterraneo**
- **Concierge di lusso**: Eventi privati a bordo, servizi personalizzati e attenzione ai dettagli per un'esperienza su misura.
- **Cucina d'autore**: Collaborazione con chef selezionati per un servizio gastronomico di livello stellato

CHARTER MANAGEMENT ESCLUSIVO

Real Estate Projects

Senior Care California - USA

 Opportunità di investimento

Domanda insoddisfatta: Il mercato locale richiede circa il doppio dei posti letto offerti dal progetto.

Barriere all'entrata: Il progetto è uno dei pochi possibili nell'area data la mancanza di terreni disponibili e il lungo processo di autorizzazione (iniziato nel 2011).

Exit strategy: Atteso cap rate di vendita tra il 6-6,5%, data la location esclusiva e l'alta domanda.

Operator: uno dei principali gestori di strutture senior negli USA.

 Rischi chiave:

Costi di costruzione e operativi superiori alla media a causa delle normative rigide della California.

Dipendenza dalla capacità di attrarre residenti facoltosi per garantire la redditività a lungo termine.

Struttura di Assisted Living e Memory Care Hawaii

 Opportunità di investimento

Domanda insoddisfatta: Attualmente nessuna Assisted Living facility nella zona e solo una in tutta l'isola.

Posizione strategica: Alta visibilità su Highway 11, vicino a un grande centro commerciale.

Espansione futura: Possibilità di acquisire terreni adiacenti per sviluppare unità di independent living.

Operator: stesso del progetto California

 Rischi chiave:

Costo delle costruzioni alle Hawaii: Materiali e manodopera più costosi rispetto agli Stati Uniti continentali.

Dipendenza dalla capacità di attrarre residenti facoltosi, dato il costo elevato dei servizi.

Advisory

ESG - PHILANTHROPY - IMPACT

ESG STRATEGY CONSULTING

Per Family Office, Investitori e Aziende

- Analisi e valutazione del **rischio climatico** per asset manager e aziende.
- Strategie di **transizione green** per ottimizzare portafogli d'investimento e asset.
- Sviluppo di **framework ESG** personalizzati, con metriche e reportistica di impatto.
- **Ottimizzazione** delle **operazioni aziendali** per allinearsi agli standard internazionali di sostenibilità.

PHILANTHROPY ADVISORY

Per imprenditori, Family Office e fondazioni

- Creazione e gestione di **fondazioni** e veicoli filantropici.
- Definizione di **strategie di impatto** basate sugli SDGs e sulle nuove economie (biodiversità, transizione climatica, innovazione sociale).
- Coinvolgimento delle **nuove generazioni** per costruire **un'eredità** di valore.
- **Partnership strategiche** con istituzioni e organizzazioni globali.

Supportiamo Family Office, investitori e aziende nella definizione di strategie ESG e nella costruzione di iniziative filantropiche ad alto impatto.

Lorenzo Piovanello

Phone +39 3922897592

E-Mail info@lorenzopiovanello.com

Web lorenzopiovanello.com

