

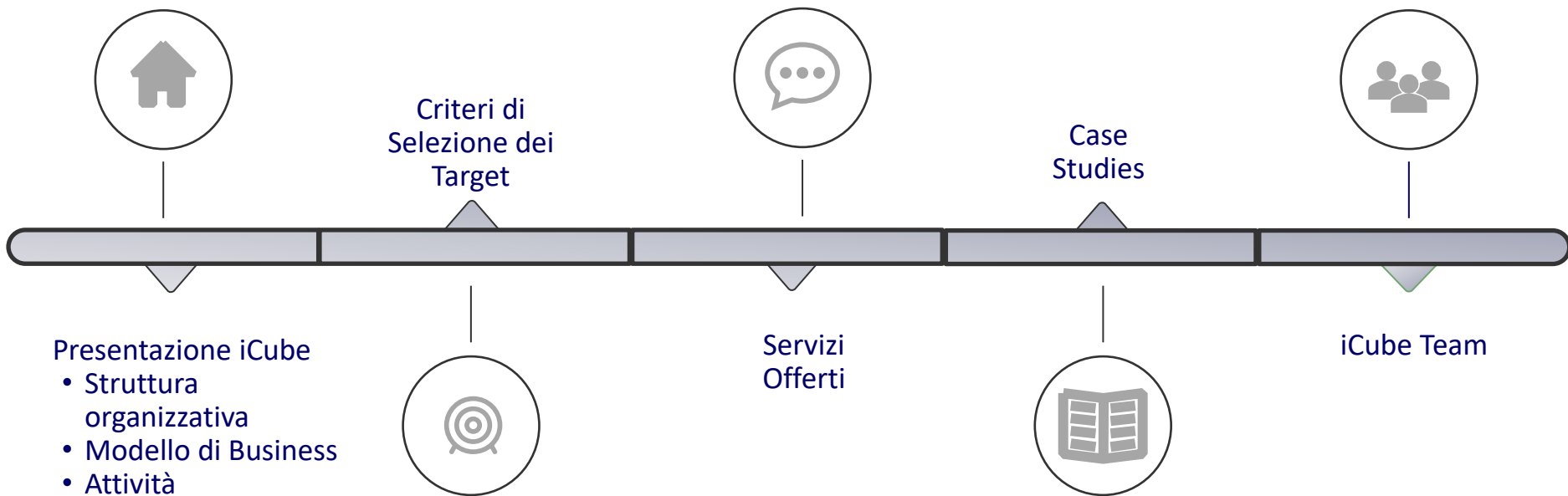
i cube

Investments Partners

The Venture Management Company

2020 COMPANY KEYNOTES

Agenda



Sezione 1

Presentazione iCube

Il perimetro operativo di iCube è quello di un'azienda che intercetta i valori rinnovati dei mercati contemporanei e segue l'onda "emergente" dei cambiamenti. L'esperienza, la competenza e l'impegno concreto vogliono far sì che iCube possa essere un'azienda di riferimento nel mercato europeo per le PMI.

Per noi dichiarare subito abilità e competenze è fondamentale per la definizione del nostro ruolo e della nostra missione includendo anche lo sviluppo del nostro operating carrier che permette ai nostri clienti di comprendere e collocare in modo accurato il nostro lavoro nella progettazione esecutiva aziendale.

Modello di Business

Competenze dei Partners



SVILUPPO
INTERNAZIONALE



RISTRUTTURAZIONE
AZIENDALE



RISTRUTTURAZIONE
FINANZIARIA E
RICERCA FONDI



ECCELLEZA
PRODUTTIVA E
FOOTPRINT
PRODUTTIVO



REVISIONE
FOOTPRINT
COMMERCIALE



M&A
ERICERCA
EQUITY
PARTNERS

PIATTAFORMA ICUBE

- Staff
- Database clienti
- Strumenti di identità aziendale
- Branding
- Presenza sul Web
- Supporto logistico



**NECESSITÀ
DEI
CLIENTI**

Punti Chiave iCube

iCube= i x i x i



INDUSTRIALE

Ci collochiamo sul mercato come una realtà collaborativa di business con vocazione industriale e produttiva, che opera come struttura sinergica alle agenzie di consulenza classiche, in quanto ci occupiamo di più di «fare quello che serve».



INVESTIMENTI

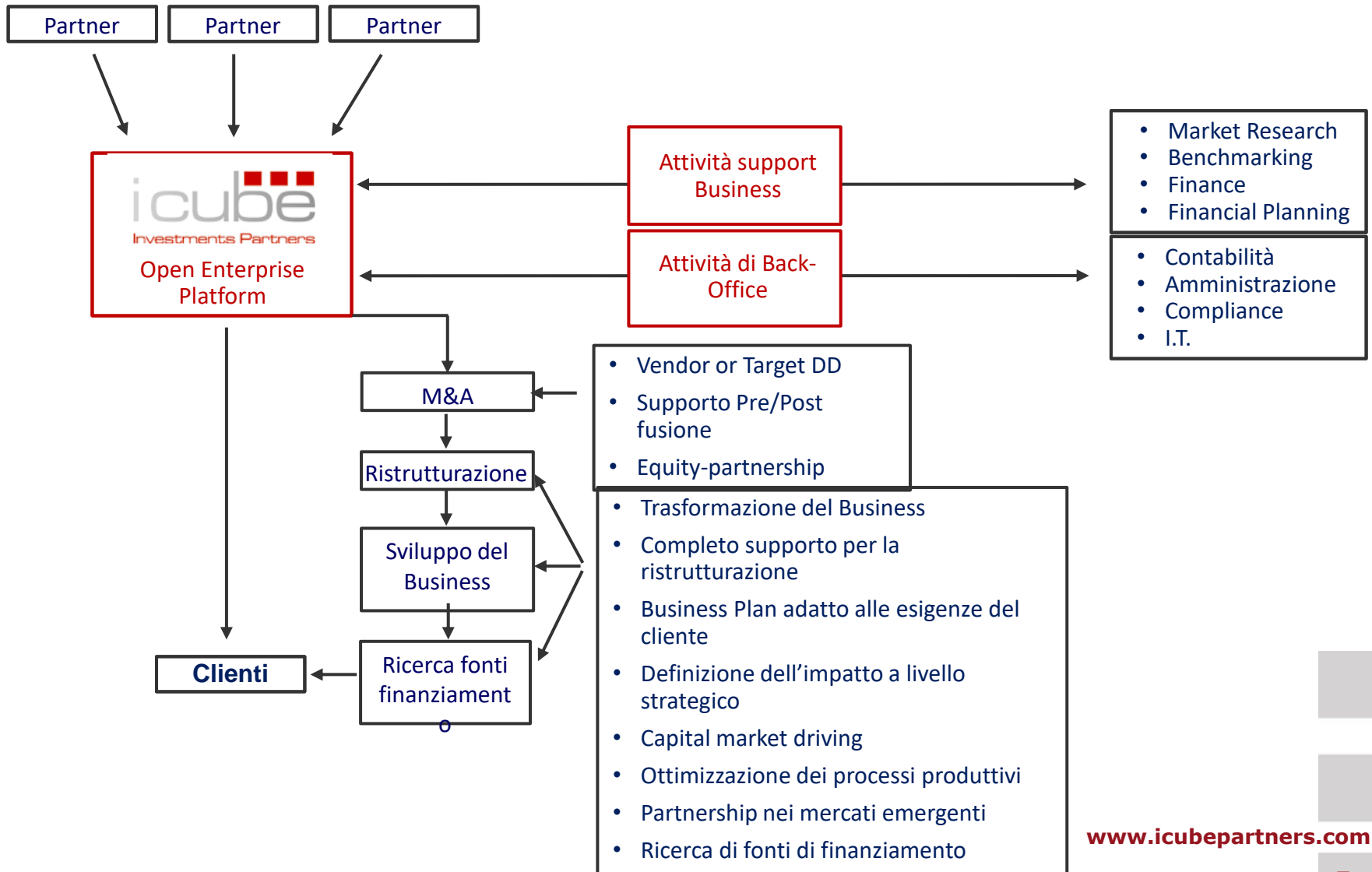
Sosteniamo la rivitalizzazione delle imprese, in particolare le PMI, indicando nuove prospettive di crescita in un contesto competitivo che incoraggia anche la ricerca del capitale necessario per la sua esecutività o su PMI con forte tensione finanziaria MA con grandi potenzialità di crescita su prodotto/processo e tecnologia.



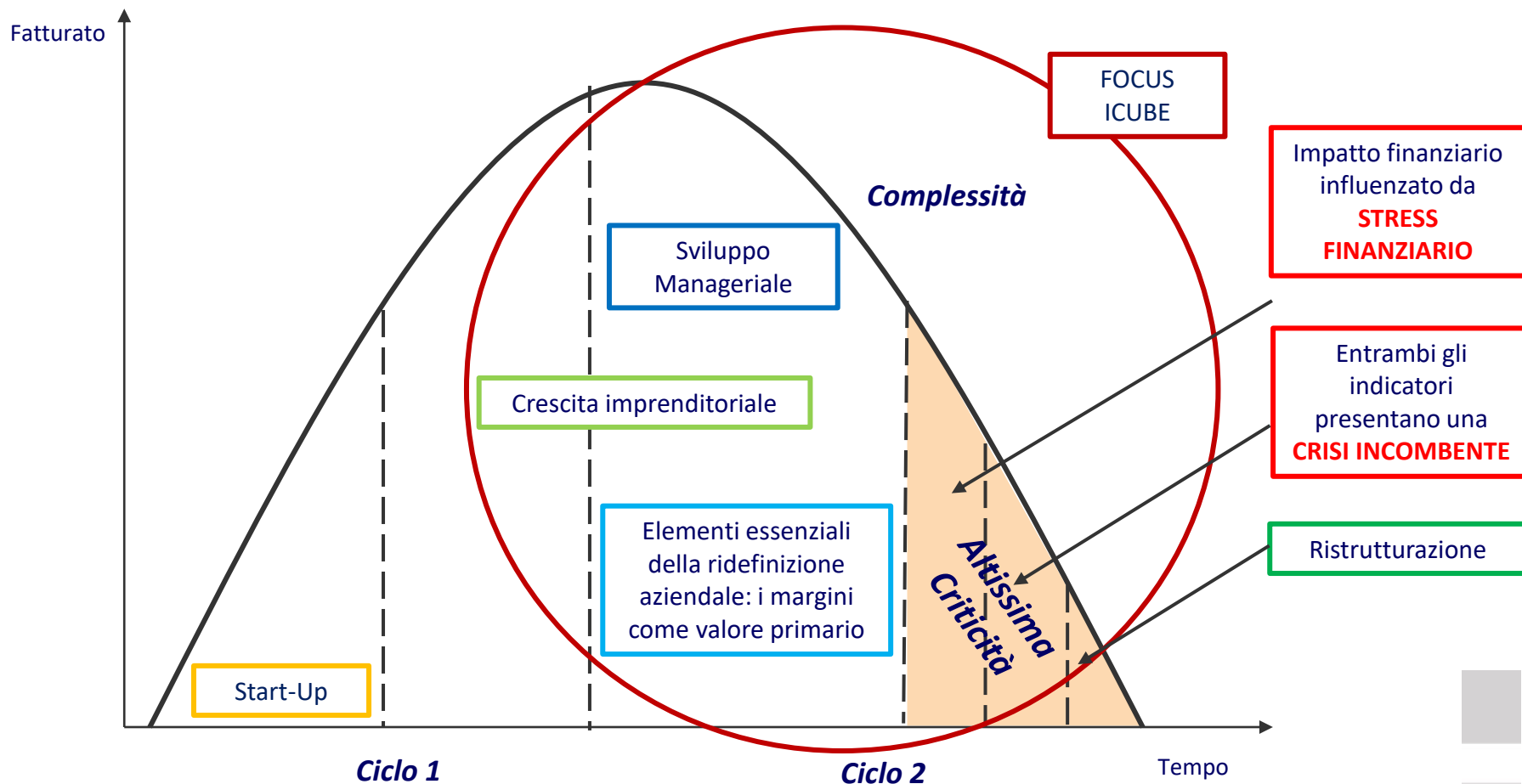
INTERNAZIONALE

Forniamo funzionalità operative frutto di molti anni di esperienza internazionale di managers riconosciuti per competenze professionali.

Modello Operativo della Società

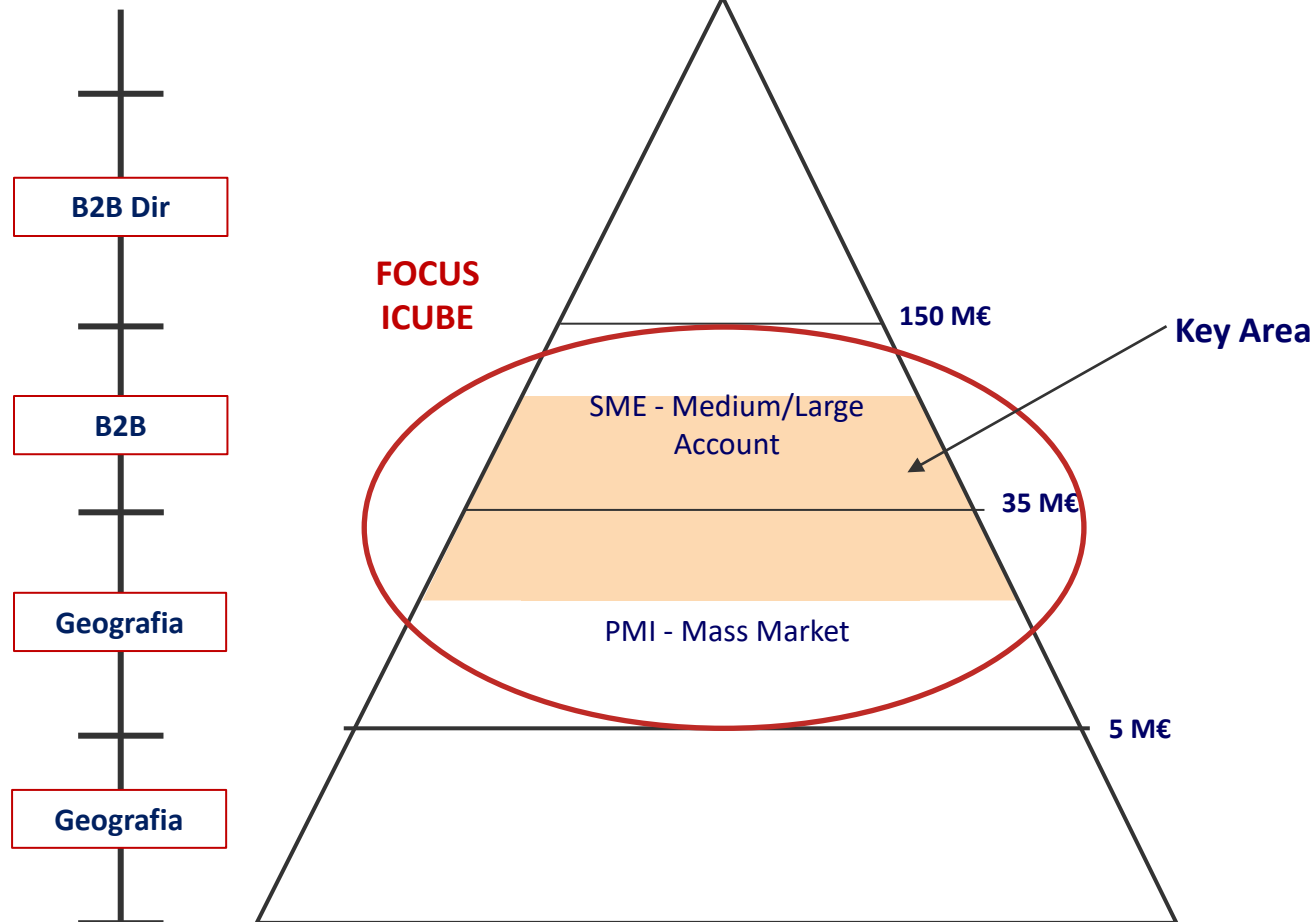


Ciclo di Vita delle PMI

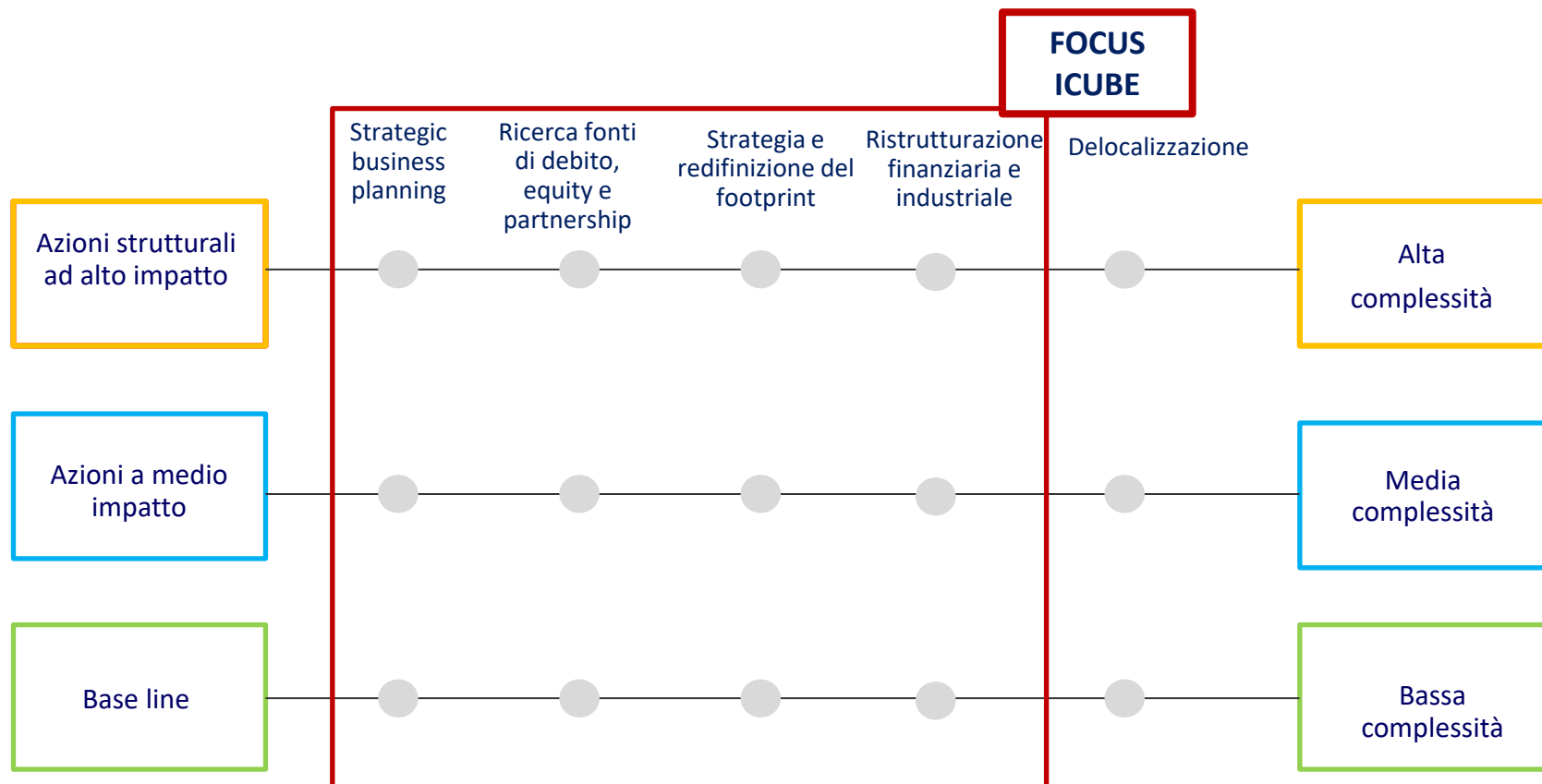


Segmentazione del Mercato

GO 2 MARKET DRIVERS



Matrice delle Attività



Sezione 2

Criteri di Selezione del Target di iCube

Punti Chiave (1)

Società industriali manifatturiere con forti connotazioni legate al prodotto/processo.



Società in situazioni complesse (aziende con sintomi di DIFFICOLTÀ) e/o con ambizione di sviluppo.

Focus sugli indicatori chiave, come i margini più bassi o l'elevata esposizione finanziaria o entrambi, come criteri fondamentali per definire obiettivi adeguati.



Ricerca di fonti di finanziamento da enti finanziari non istituzionali (e non), **partecipazioni in Private Equity o società private.**

Partnerships chiave per supportare il progetto.

Supporto operativo completo nei processi aziendali più importanti, in particolare nelle aree di ristrutturazione e «Niche».





Competenze interne come driver per lo **sviluppo internazionale**.



Ampia gamma di competenze e capacità all'interno di Partners acquisite con diversi anni di esperienze operative sul campo in grandi Aziende.



Modello di business guidato dalla **«condivisione dei risultati»**.

ESECUZIONE COME MAIN DRIVER

VS

SEMPLICE CONSULENZA



Venture Management

Punti Chiave (2)



ARREDAMENTO



EDILIZIA



ELETTRODOMESTICI



MODA

PRODUTTORI "MADE IN ITALY" PRODUCTION



AUTOMOTIVE

OEM, Tier1 and Tier2



ESTRATTIVA



CHIMICA



INDUSTRIA MECCANICA



GOMMA &
PLASTICA

INDUSTRIA PESANTE

Mercati e Settori di Riferimento



INDUSTRIA
PESANTE



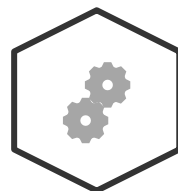
PLASTICA &
GOMMA



INDUSTRIA
DEL MOBILE



CHIMICA



COMPONENTISTICA



AUTOMOTIVE



COMMODITIES
& DERIVATI



MADE IN
ITALY

MERCATO DI RIFERIMENTO



LUXURY &
FASHION



INDUSTRIA
PESANTE

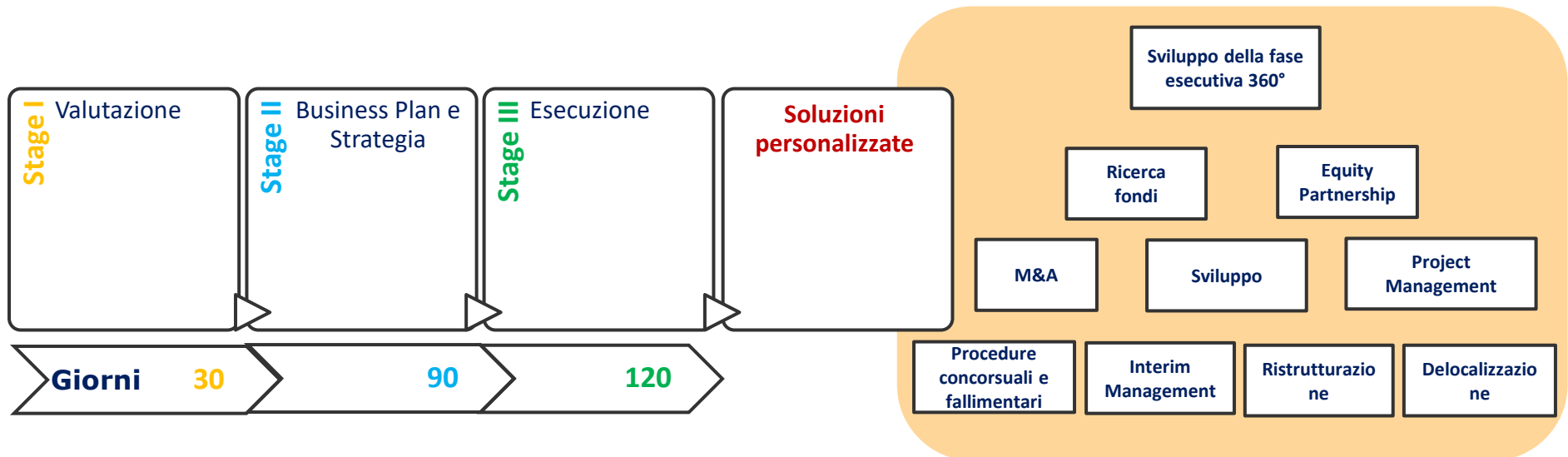


AUTOMOTIVE

Sezione 3

Servizi Offerti

Offerta iCube Offer: Elementi Costitutivi



Caratteristiche dell'Offerta



- ✓ Propedeutica ad ogni operazione.
- ✓ Valutazione della documentazione dei bilanci forniti dal cliente.
- ✓ Due Diligence preliminare.
- ✓ Sopralluogo della struttura del cliente per definire con precisione punti di forza e debolezza.
- ✓ Report finale con valutazione delle performance del cliente e delle necessità relative alle potenziali soluzioni o vie d'uscita.

- ✓ Definizione di un Business Plan raffigurante la potenziale implementazione delle iniziative suggerite.
- ✓ Ridefinizione dell'attività del cliente individuando iniziative sia finanziarie che strategiche.

- ✓ M&A: trovare soluzioni esterne.
- ✓ Trasformazione: ristrutturazione finanziaria, ricorso a prestiti, riorganizzazione, consolidamento, estinzione del debito e supporto legale.
- ✓ Procedure fallimentari: trattative con i creditori, fallimenti, revocatorie fallimentari, accordi con i creditori.
- ✓ Negoziazione.
- ✓ Project Management su grandi e complessi progetti in ambito Operations, Commerciale e Finanziario.
- ✓ Sviluppo commerciale e/o industriale su nuovi mercati.

Sezione 4

Case Studies

Case Study 1

Company Reshape

FONTI DI OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

- Customer Database Proprietario
- Debiti in sofferenza verso Ceto Bancario.
- Partner finanziari e istituzionali e disponibilità di un grande database.
- Organizzazione vendite terze parti.
- Enti Finanziari e Fondi di Private Equity.

BUSINESS PLAN

- Definizione di Business Plan a 3-5 anni.
- Focus sulle esigenze di ridefinizione del footprint industriale e finanziario.
- Scopo e fine della pianificazione e sviluppo
- Delocalizzazione.
- Ridefinizione del FOOTPRINT finale «Future State».

RICERCA INVESTITORI INDUSTRIALI

- Avviare la ristrutturazione e l'esecuzione
E/O
- Start-up e potenziale co-investimenti o/ed equity partners.
- Ricerca di finanziamenti o Capex attraverso fonti "dedicate" al di fuori del sistema tradizionale.

Case Study 2

Trasformazione Industriale

RISTRUTTURAZIONE

- Piani finanziari associati a ristrutturazioni e riduzione del personale, compresa la fase esecutiva.
- Opportunità di delocalizzazioni in nuove aree emergenti.
- Risanare il profilo aziendale e i suoi impatti.

SCOUTING

- Partners potenziali.
- Gestione e rappresentanza delle autorità locali.
- Sviluppo della rete di vendita per gli investimenti locali.
- Sviluppo delle vendite a livello internazionale.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE

- Ricerca di potenziali nuovi investitori industriali.
- Pianificazione di recupero del lavoro.
- Ricerca di fondi pubblici e privati.

Case Study 3

Sostegno Finanziario

STRATEGIA DI CONVERSIONE INDUSTRIALE

- Valutazioni delle varie aree di business, quindi raggruppamento; focus sui business a migliori potenzialità.
- Riclassificazione dello staff e riduzione degli organici.
- Esecuzione di ristrutturazione industriale in linea con la “pianificazione strategica”, inclusi i negoziati con i sindacati se richiesto.
- Compliance legale.

RISTRUTTURAZIONE AZIENDALE

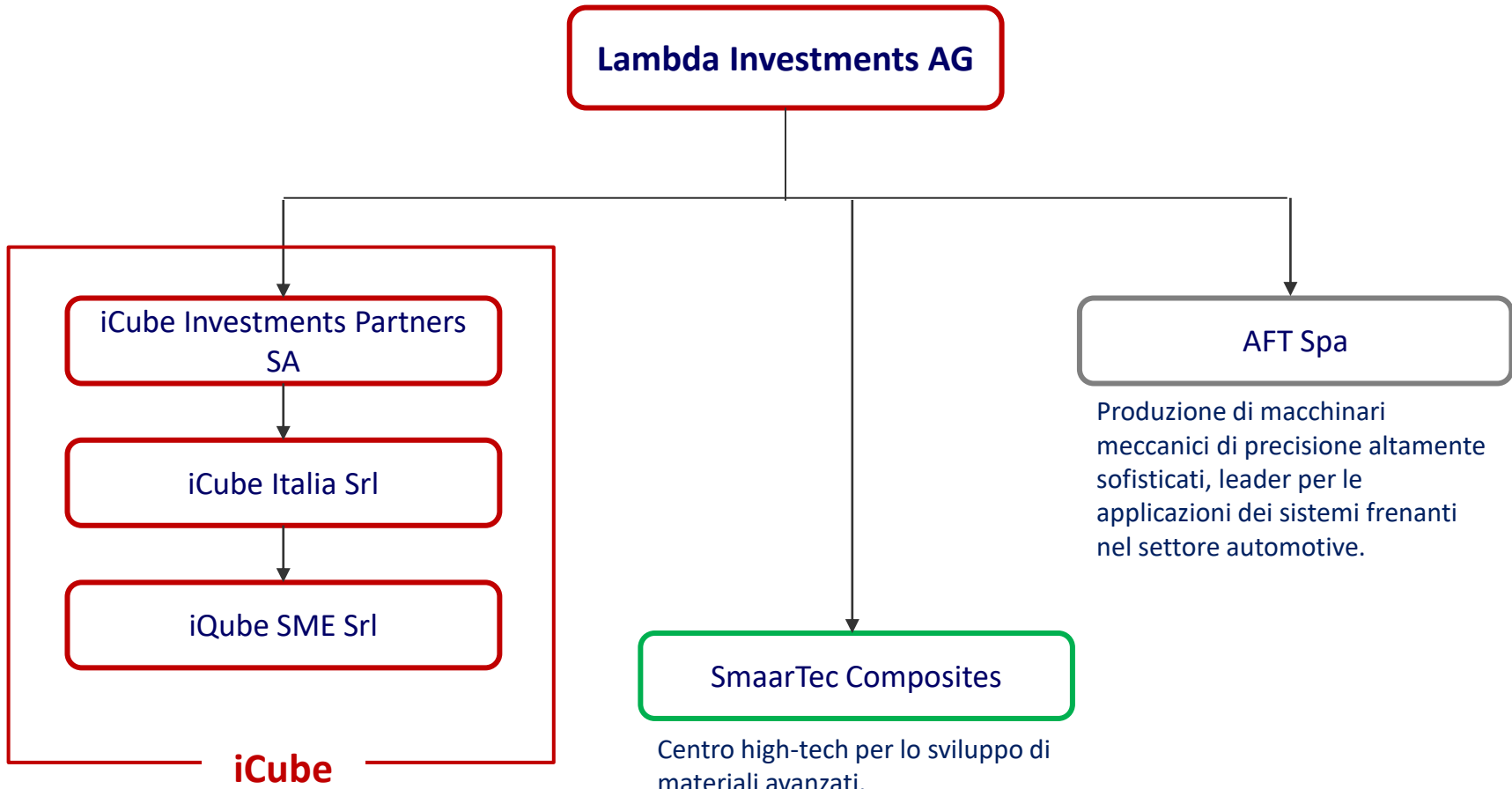
- Ristrutturazione finanziaria, riconsolidamento, ridefinizione della struttura del debito con le banche creditrici e le istituzioni finanziarie attraverso procedure competitive e non.
- Ristrutturazione industriale e riallocazione della produzione, strutturazione, smaltimento e/o rivendita degli assets, riclassificazione di prodotti in base alla logica “produrre o acquistare”, esecuzione di attività di ristrutturazione inclusa la gestione dei licenziamenti.

RICERCA DI CAPITALI

- Crescita, ricerca di nuovi partner operativi e finanziari per sostenere il piano di crescita e sviluppo.
- Processi di conversione del business, ridefinizione del management, riallocazione delle risorse produttive e operative, e conseguente ridefinizione della produzione.
- Ricerca potenziali Equity partners
- Sviluppare nuovi segmenti di mercato, BP mirato a definire una segmentazione del cliente/canale/prodotto.

Sezione 5

iCube Team



Società di consulenza “Venture Management” focalizzata sulle PMI.

Salvatore Torrasi

Executive Chairman



Nato a Catania il 14 giugno, 1961. Sposato con 3 figlie, vive in Svizzera.

Laurea in Elettronica e Ingegneria Gestionale presso il Politecnico di Milano (luglio 1985). Master of Business Administration presso la SDA-Bocconi (maggio 2000). Master in «Governance» presso l'Insead-Fontainebleau.

Molti anni di esperienza come CEO in aziende internazionali quali: UFI Filters (CEO e Amministratore Delegato), ITT Corporation (Presidente e CEO di ITT Motion Technologies), FIAMM Group (COO e CEO), Gruppo Olivetti (Amministratore Delegato), Gruppo PIRELLI (direttore generale di Pirelli Cavi speciali), Batterie FIAMM Industrial (direttore generale). TEXAS INSTRUMENTS Divisione Semiconduttori (1986-1996) in diversi Paesi. Ha guidato l'IPO di Fiamm nel 2000 e lo spin-off e la quotazione di ITT nel NYSE nel 2011.

Attualmente presiede ed è membro di diversi Consigli di Amministrazione di Aziende in Italia ed Europa. Detiene inoltre quote in alcune high tech ed emergenti PMI attive nei settori automotive e industriale.

Dario Borghese

Senior Partner



Nato a Mondovì (Cuneo) il 24 Agosto del 1951, dove ancora risiede.

Ha conseguito una laurea in Ingegneria Meccanica presso il Politecnico di Torino nel 1976.

Da Gennaio 1979 al Febbraio 1985 ha lavorato presso Ferrodo italiana spa a Mondovì, dove è ritornato da Giugno del 1991 a Marzo 1999.

Da Marzo 1985 a Marzo 1988 ha svolto il ruolo di Responsabile di Stabilimento presso I.C.L. spa.

Infine ha lavorato presso la Federal Mogul dal 1999 al 2010 ricoprendo diverse posizioni all'interno dell'azienda, sia in Italia che all'estero. In particolare, dal 2001 al 2010 è stato Managing Director di Federal Mogul Italy e dal 2005 al 2010 Presidente del Board di Federal Mogul France.

Pietro Buonfico

Senior Partner



Nato a Torino il 31 maggio 1949, dove tutt'ora vive. Laureato in Chimica Pura presso l'Università di Torino nel 1974, consegue un Master in sintesi macromolecolare nel 1977 presso la stessa Università.

Vanta oltre 40 anni di esperienza in R&D e innovazione di processo.

1977-1988 Research leader in Finsider Corporation, al tempo la più grande azienda nazionale italiana specializzata nello sviluppo e nella produzione di acciai speciali, leghe e superleghe.

1988-2016 Direttore R&D e Vicepresidente di ITT Corporation. Formulazione di tutti i tipi di materiali per il mercato globale, dall'amianto libero ai metalli pesanti attuali e alle soluzioni senza Cu. Molti obiettivi raggiunti nell'innovazione dei materiali e dei processi produttivi.

2016-2017 China R&D VP. Creazione di un centro tecnico locale, completo di formulazione, prototipazione e test e installazione di un laboratorio completo con tutte le moderne tecnologie analitiche per fornire servizi e soluzioni ai clienti locali. Un'attenzione particolare è stata data al reclutamento di talenti, alla formazione e all'apertura di collegamenti con le migliori università in Cina.

Attualmente Chief of technical department in AFT, società leader nella produzione di machine, e alla guida del progetto Smartec Composites.

Silvio Conforti

Senior Partner



Nato il 20 Luglio 1952 in Italia e risiede a Zurigo (CH).

Ha conseguito una laurea in Ingegneria Elettronica presso il Politecnico di Milano nel 1976 e un MBA a Losanna nel 1982.

Ha iniziato la propria carriera lavorativa presso la CONFORTI SPA a Verona prima come Manager e poi come Direttore delle operazioni. In seguito ha ricoperto il ruolo di Manager Director presso varie aziende in Europa come la UBS Investments Bank e la WestLB Paumure. Infine dal 2011 a oggi è fondatore e MD della Strategic Finance Partners GmbH.

Collabora attivamente con il team di iCube dal 2018.

The Team

SENIOR BUSINESS ANALYST



FRANCESCA PIROVANO

Master in Management (Università della Svizzera italiana) con una tesi incentrata sull'innovazione dei modelli di Business nei paesi in via di sviluppo.

Laurea in Economia e Finanza (Università Bocconi), con una tesi in Scienze delle Finanze incentrata sul voucher sociale.

Financial Analyst di iCube Partners, ha sviluppato un'importante esperienza in ambito di modulistica finanziaria e valutazione d'impresa.

TREASURY & ACCOUNTING



VERONICA TORRISI

Laurea in Economia e Gestione Aziendale (Università Cattolica del Sacro Cuore) con una tesi in Bilancio Commerciale e Budget.

Responsabile Customer Marketing Relationship, coordina l'attività di ricerca "Customer basis" e le funzioni amministrative per le società del Gruppo.

FP&A ANALYST



ELISABETTA RAIMONDO

Laurea in Economia Aziendale e Master in Administration auditing and controlling (Università degli Studi Milano Bicocca).

Analista finanziario e contabile, specializzato in reportistica, pianificazione, analisi e controllo del progetto, con un forte background di esperienze internazionali maturate tra Italia e Australia.

iCube Investments Partners

Headquarter:

Via Vanoni, 4 - CH-6900 Lugano

Sede operativa (Svizzera):

Via Canova 15 - CH-6900 Lugano

T: +41 91 26088 38/39

Filiale Italiana:

Foro Buonaparte 12 - 20121 Milano - Italia

T: +39 02 84266790 /1

F: +39 02 84266792

Email: info@icubepartners.com

Partners

Dario Borghese: db.consul@libero.it

Pietro Buonfico: pietro.buonfico@gmail.com

Silvio Conforti: s.conforti@swissonline.ch

Marco Pecchi: mpecchi@gmx.ch

Gerardo Marino: g.marino@icubepartners.com

Salvatore Torrisi

s.torrisi@icubepartners.com

+41 76 7356012

+39 348 7839570

Francesca Pirovano

f.pirovano@icubepartners.com

+39 338 7627424

Veronica Torrisi

v.torrisi@icubepartners.com

+41 78 8840458

Elisabetta Raimondo

e.raimondo@icubepartners.com

+39 346 0187002