

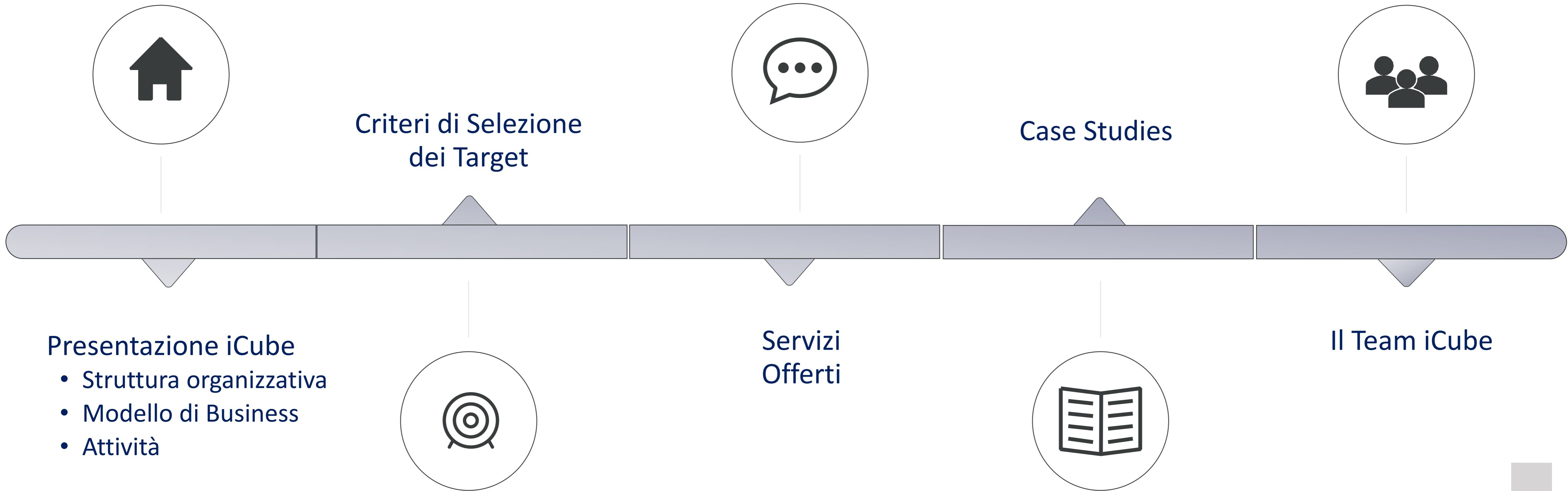
icubē

Investments Partners

The Venture Management Company

COMPANY KEYNOTES

AGENDA



Sezione 1

Presentazione iCube

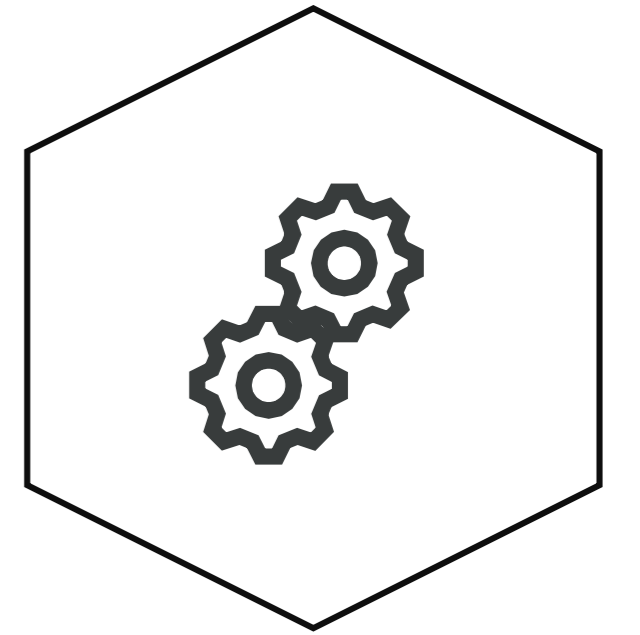
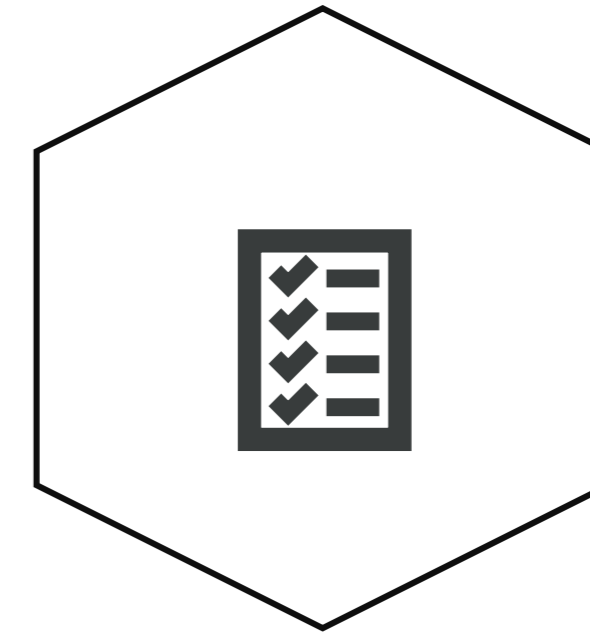
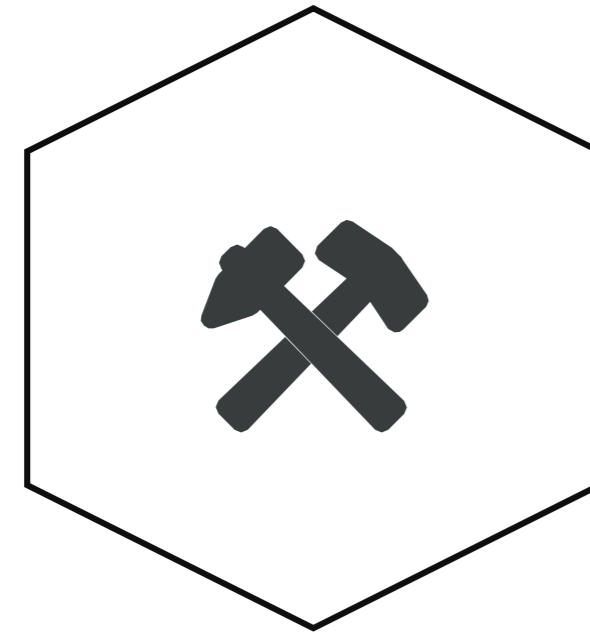
LA MISSIONE

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 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.

MODELLI DI BUSINESS

COMPETENZE DEI PARTNERS



SVILUPPO
INTERNAZIONALE

RISTRUTTURAZIONE
AZIENDALE

RISTRUTTURAZIONE
FINANZIARIA
CONSOLIDATA

ECCELLENZA
OPERATIVA E
FOOTPRINT
PRODUTTIVO

REVISIONE
FOOTPRINT
COMMERCIALE

SUPPLY CHAIN
INTEGRATA

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

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».

i

INVESTIMENTI

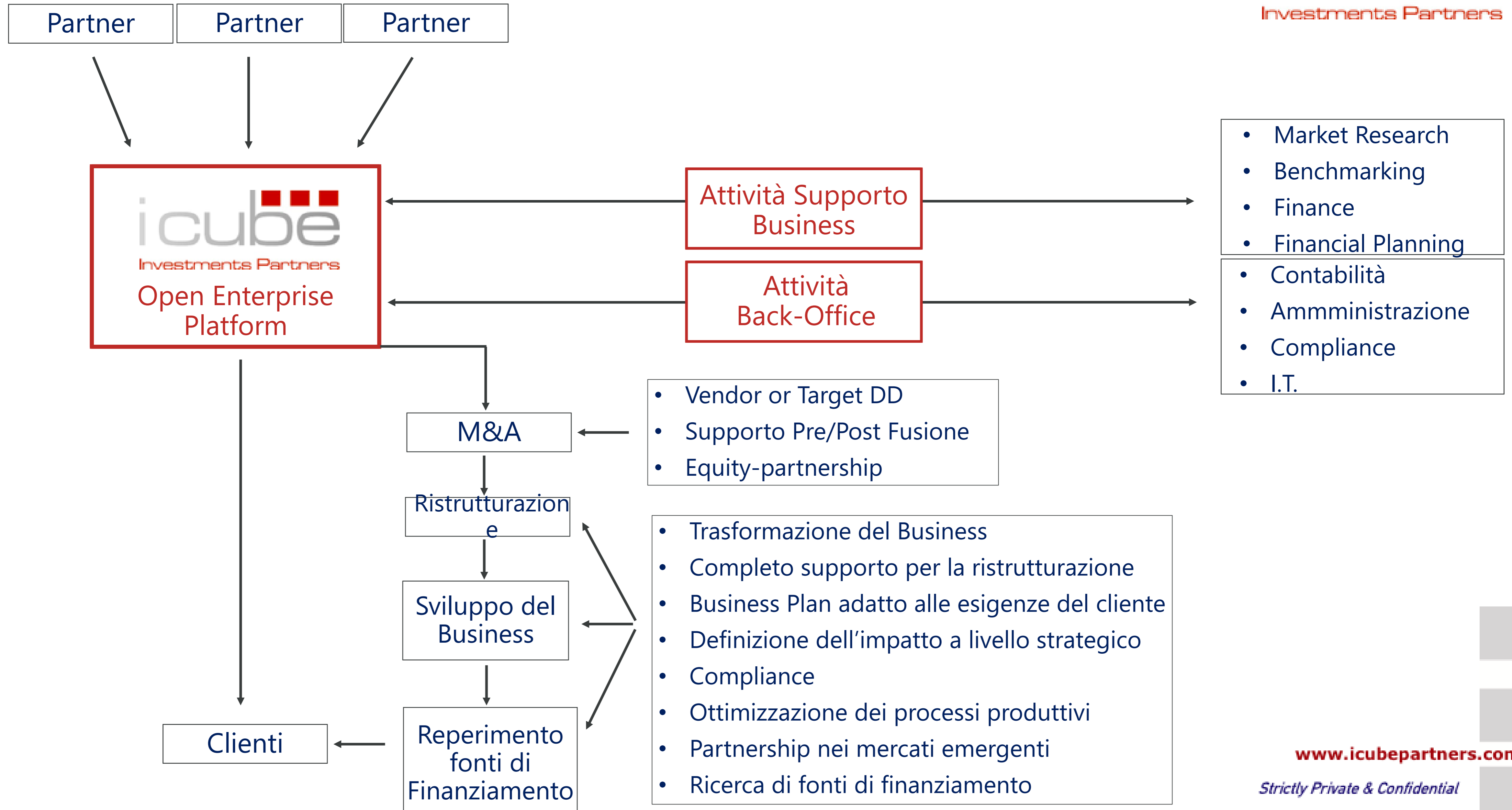
Sosteniamo la rivitalizzazione delle imprese, in particolare le PMI, indicando nuove prospettive di crescita in un contesto competitivo che incoraggia anche la ricerca del capitale necessario per la sua esecutività o su PMI con forte tensione finanziaria *MA* con grandi potenzialità su prodotto/processo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

i

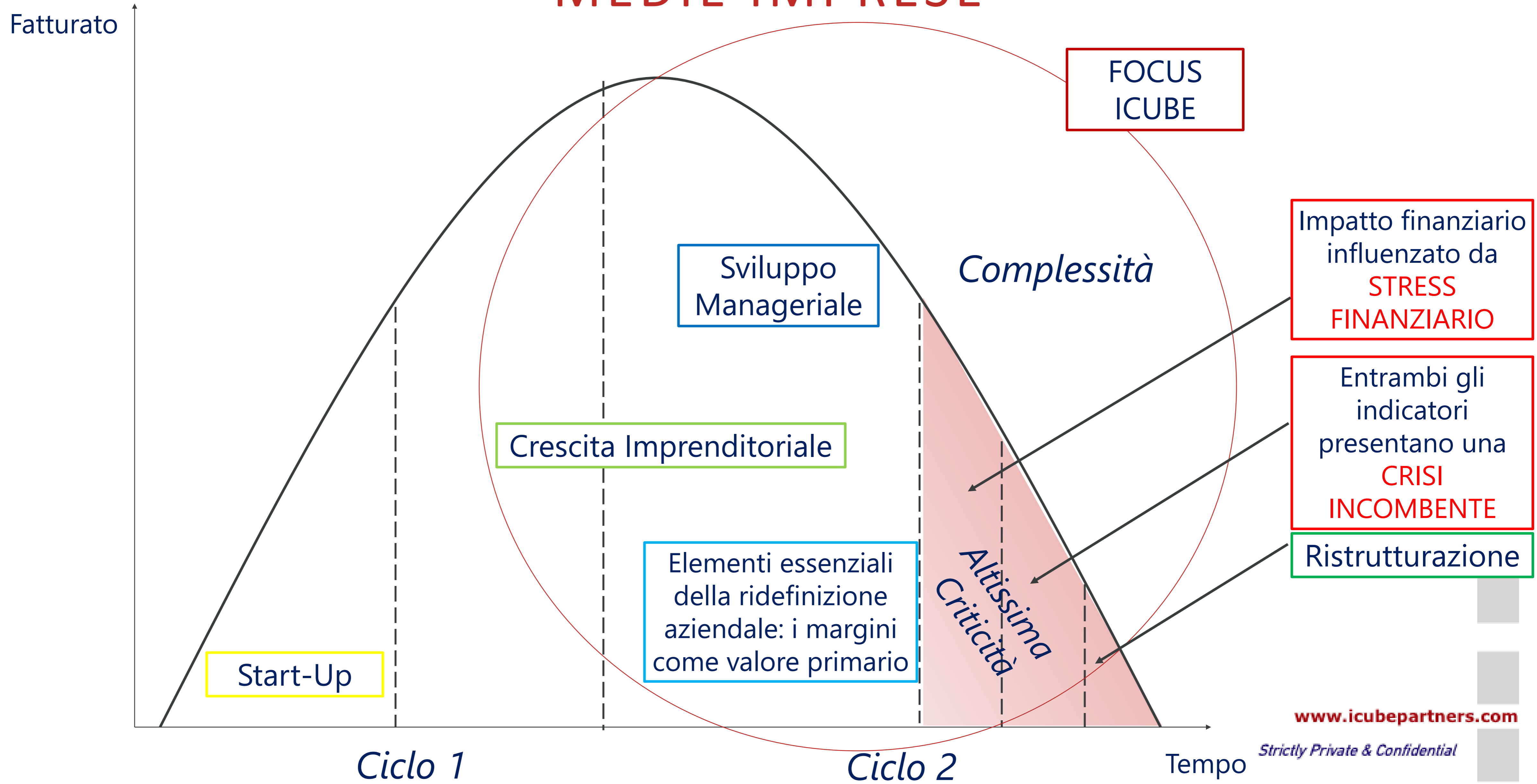
INTERNAZIONALE

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

MODELLO OPERATIVO DELLA SOCIETÀ

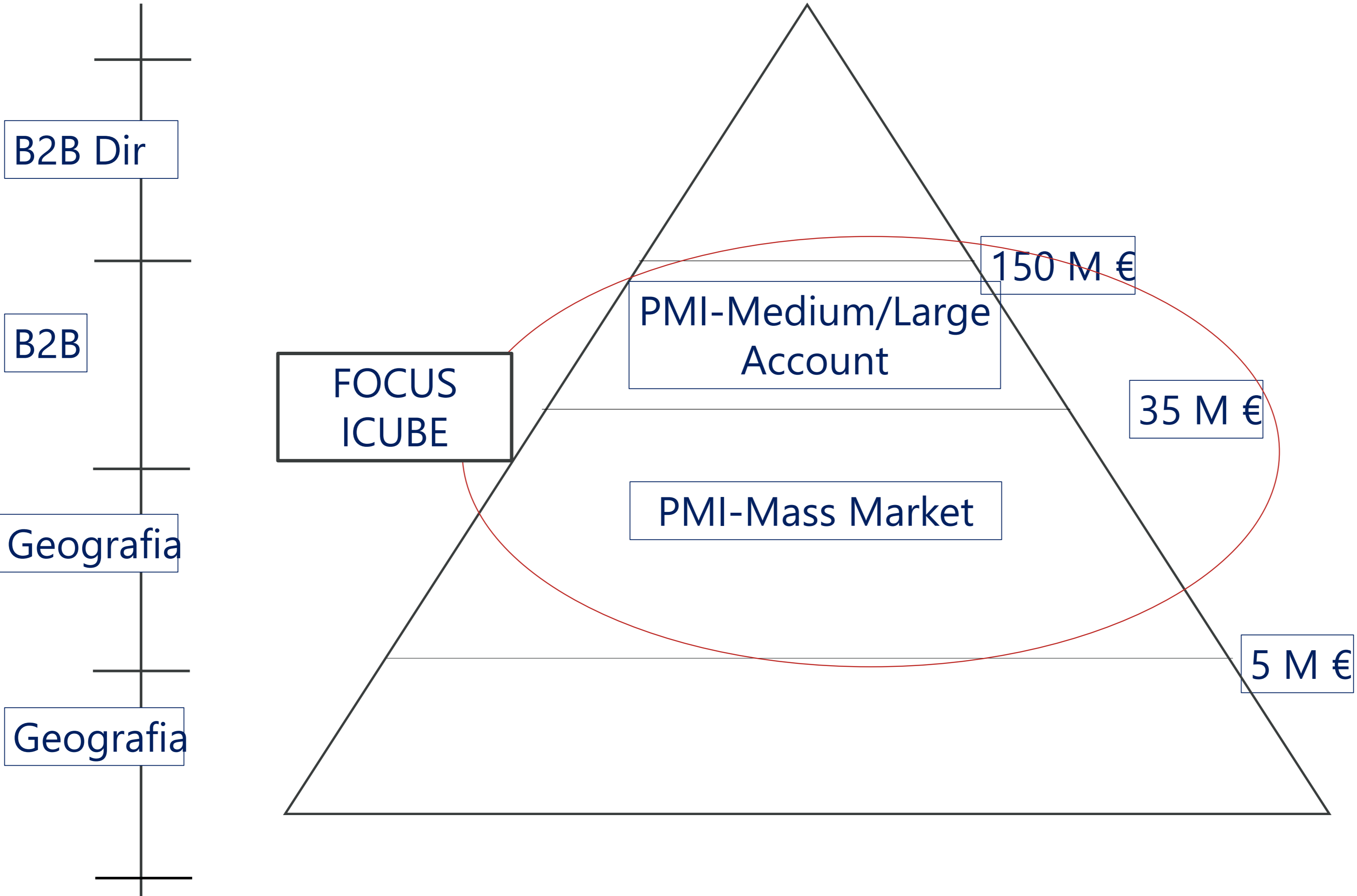


CICLO DI VITA DI PICCOLE E MEDIE IMPRESE

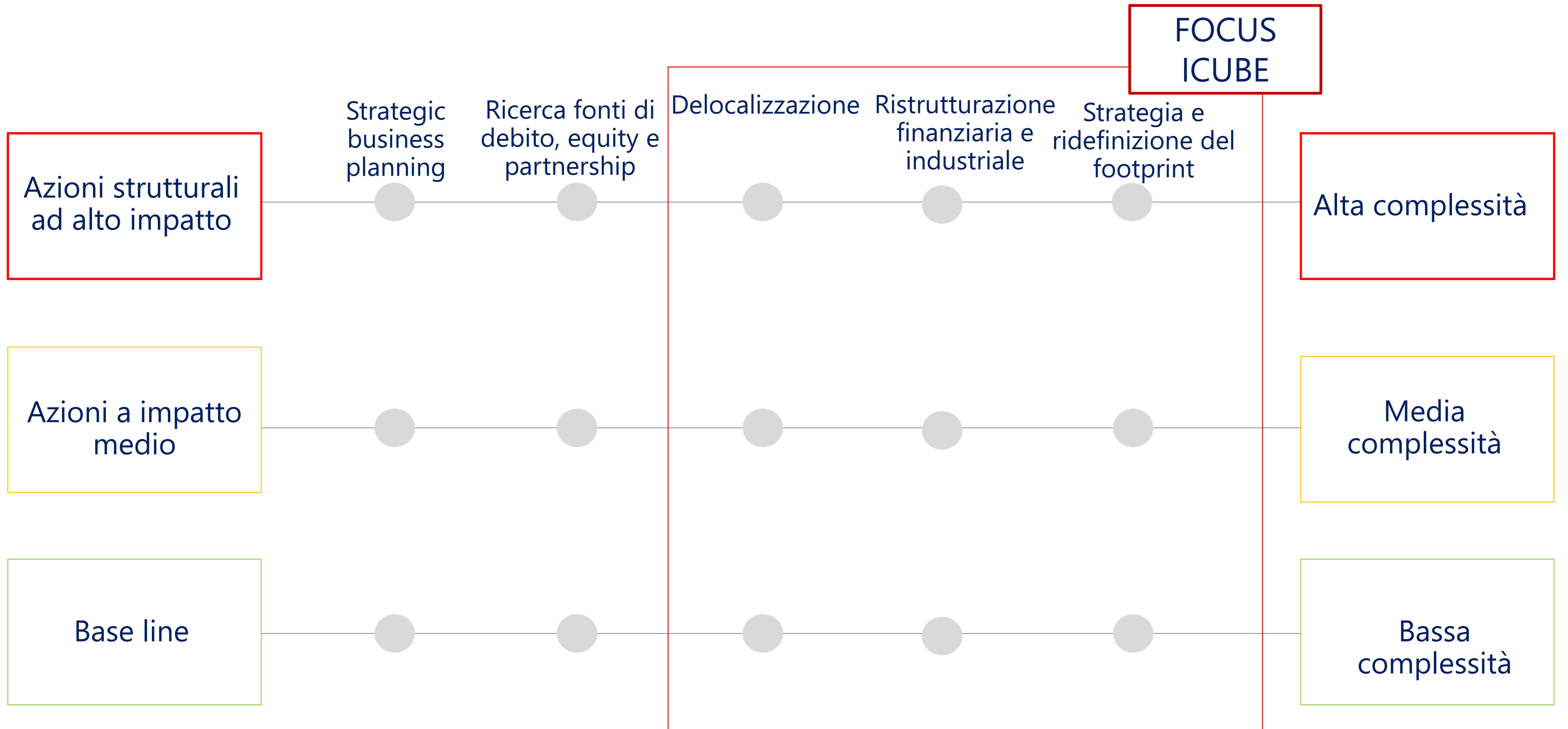


SEGMENTAZIONE DI MERCATO

GO 2 MARKET DRIVERS



MATRICE DELLE ATTIVITÀ



Sezione 2

Criteri di Selezione dei 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)
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.**



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





Processo orientato verso 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

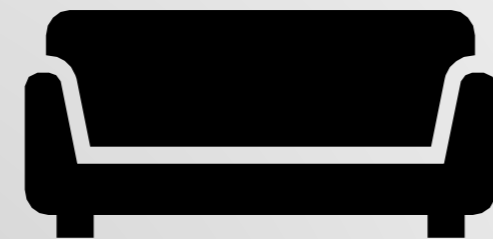


**Venture
Management**

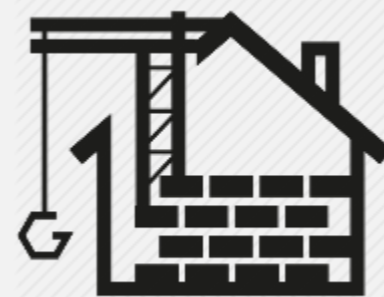
PUNTI CHIAVE (2)



AUTOMOTIVE



ARREDAMENTO



EDILIZIA



ELETTRODOMESTICI



MODA

PRODUTTORI "MADE IN ITALY"



ESTRATTIVA



CHIMICA



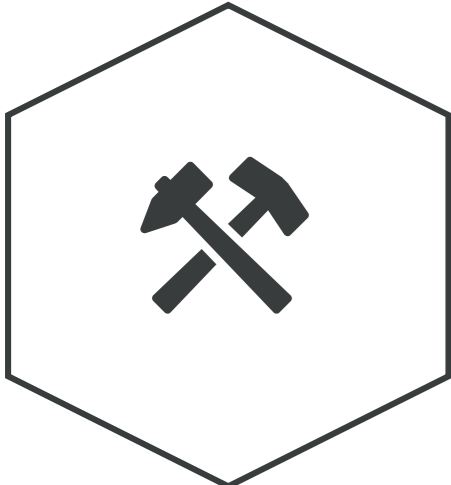
MECCANICA



GOMMA E
PLASTICA

INDUSTRIA PESANTE

MERCATI E SETTORI DI RIFERIMENTO



INDUSTRIA PESANTE



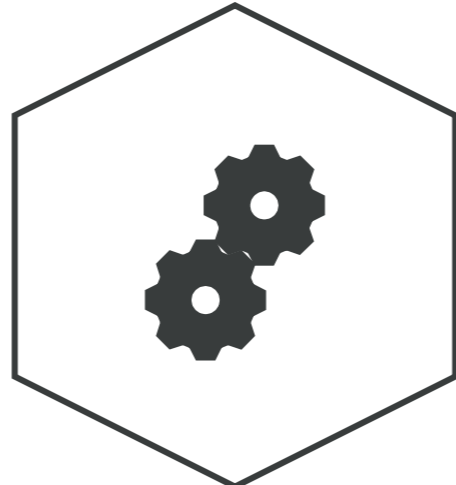
PLASTICA E GOMMA



INDUSTRIA MOBILIERA



CHIMICA



COMPONENTISTICA



AUTOMOTIVE



COMMODITIES E DERIVATI



MADE IN ITALY

MERCATO DI RIFERIMENTO



LUXURY & FASHION



INDUSTRIA PESANTE

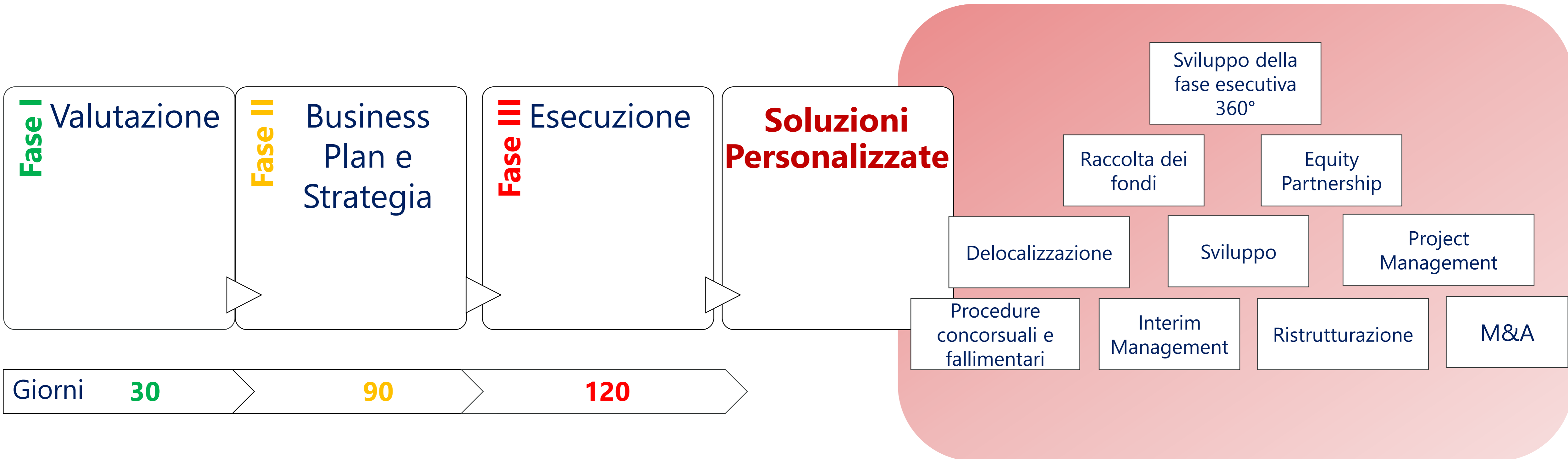


AUTOMOTIVE

Sezione 3

Servizi Offerti

OFFERTA ICUBE: ELEMENTI COSTITUTIVI



CARATTERISTICHE DELL'OFFERTA

Fase I

Valutazione
«Assessment»



Fase II

Business Plan &
Sviluppo del Progetto
«Strategy»



Fase III

Esecuzione
«Execution»

- ✓ 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.
-
- ✓ 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.

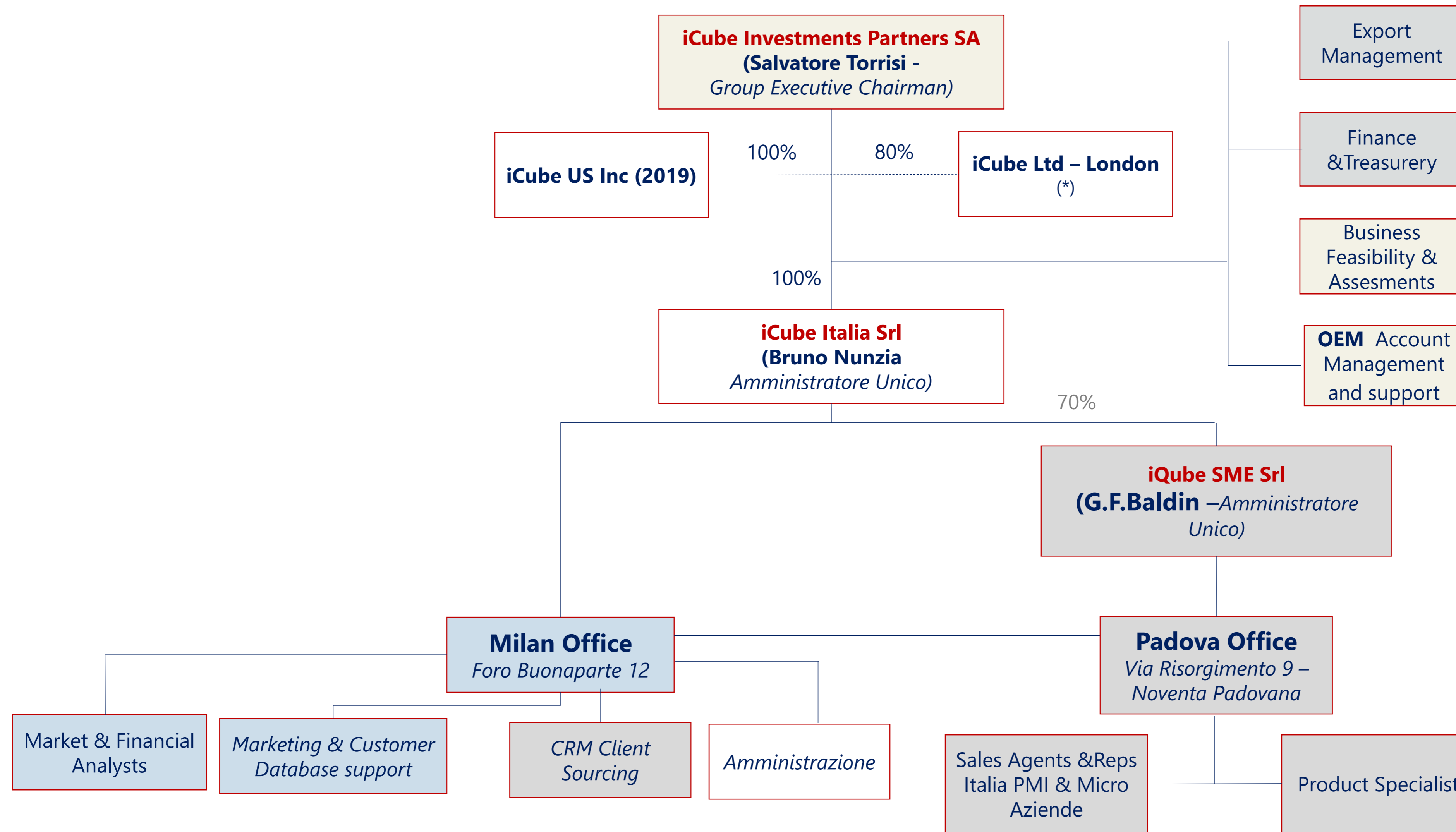
RICERCA DI CAPITALI

- **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.
- **Sviluppare nuovi segmenti di mercato**, BP mirato a definire una segmentazione del cliente/canale/prodotto.

Sezione 5

Il Team iCube

iCube Group: Struttura Societaria "As Is"



(*) To be relocated during 2019

SALVATORE TORRISI



ICUBE INVESTMENTS PARTNERS SA - CHAIRMAN & FOUNDER



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.

Attualmente presiede ed è membro di diversi Consigli di Amministrazione di Aziende in Italia ed Europa; ha guidato l'IPO di Fiamm nel 2000 e lo spin-off e la riquotazione di ITT nel NYSE nel 2011.

GIANFRANCO BALDIN



ICUBE INVESTMENTS PARTNERS SA - PARTNER



Nato a Padova il 5 gennaio, 1961. Vive a Padova. Ha una figlia studentessa di Medicina e Chirurgia all'Università di Padova.

Laureato in Economia Aziendale presso l'Università Cà Foscari di Venezia, vanta un'esperienza di oltre trent'anni nel Finance, maturata in aziende multinazionali operanti in settori differenti dove ha ricoperto ruoli con responsabilità crescente.

Inizia il suo percorso professionale in KPMG dove segue prevalentemente la revisione di aziende industriali.

Continua quindi in grandi Gruppi multinazionali quotati, come Marzotto (responsabile Amministrazione e Controllo della Divisione Tessuti Lanerossi), Carraro (Direttore Pianificazione e Controllo delle controllate estere), FIAT Auto (CFO di Maserati prima, e Direttore del Controllo Manufacturing di FIAT Auto poi), Safilo (Direttore Pianificazione e Controllo del Gruppo), UFI Filters (Direttore Pianificazione & Controllo e IT).

Nell'ultimo anno è stato Global Chief Operating Officer del Gruppo Trend.

Nel suo percorso professionale ha partecipato e gestito diversi progetti di miglioramento dei Sistemi di Pianificazione e Controllo, progetti inter funzionali di miglioramento del costo di prodotto oltre che all'implementazione di ERP.

Ha svolto attività formativa per il CUOA, l'Università di Padova e di Venezia.

FABRIZIO MAIOCCHI

ICUBE INVESTMENTS PARTNERS SA - PARTNER



Laureato in Economia e Commercio presso l'università di Pavia, consegue nello stesso anno l'esame di Stato per l'abilitazione a Dottore Commercialista.

Nel 1996 ottiene la qualifica come Revisore Contabile.

Nel 1994 costituisce come Fondatore e Senior Partner lo «Studio Commercialisti associati Tisconi Zaninoni e Maiocchi», con una particolare specializzazione negli ambiti di: Analisi di settore e fattibilità dell'intrapresa economica, Studi ed analisi per la verifica di fattibilità economico-finanziario degli investimenti-PEF, Project financing, Business planning ed analisi di bilancio, Valutazione d'azienda in ambiti peritali e non.

Svolge incarichi in qualità di Curatore Fallimentare e come Consulente Tecnico del Giudice in perizie e valutazione per conto del Tribunale di Piacenza e di La Spezia.

Nel ruolo di Revisore contabile, svolge consulenza nei confronti di aziende Commerciali di diverse dimensioni, enti non profit, consorzi universitari ed Enti Pubblici locali.

Dal 2015 è professore incaricato di Economia Aziendale, Revisione delle Imprese ed Enti Pubblici, Analisi di Bilancio e Metodologia e Determinazione Quantitative di Azienda, Contabilità e Analisi di Bilancio presso le sedi di Piacenza e Cremona dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.

DARIO BORGHESE

ICUBE INVESTMENTS PARTNERS SA - 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 Ferrodol 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.

SILVIO CONFORTI

ICUBE INVESTMENTS PARTNERS SA - *M & A Specialist*



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.

PIETRO BUONFICO

ICUBE INVESTMENTS PARTNERS SA - 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.

IL TEAM

JUNIOR MARKET ANALYST
& ADMINISTRATIVE

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.



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.

MARKET RESEARCH



MARCO AMBROSINI

Master in Management (Università della Svizzera italiana) con una tesi sulla successione familiare nel settore Alberghiero in Svizzera col Professore di Entrepreneurship e attuale direttore del Master in Management.

Laurea in Economia e Gestione Aziendale, profilo Service Management (Università Cattolica del Sacro Cuore)

iCube Investments Partners

Sede:

via Maistra , 5 CH-7500, Sankt Moritz –
Svizzera

Filiale Italiana:

Foro Buonaparte 12- 20121 Milano - Italia

Phone: +39 02 84266790

Fax: +39 02 84266792

Email: info@icubepartners.com

Partners

Gianfranco Baldin

g.baldin@icubepartners.com

Dario Borghese

db.consul@libero.it

Fabrizio Maiocchi

fabrizio.maiocchi@unicatt.it

Pietro Buonfico

pietro.buonfico@gmail.com

Salvatore Torrasi

s.torrasi@icubepartners.com

+39 348 7839570

+41 76 7356012

Francesca Pirovano

f.pirovano@icubepartners.com

+39 338 7627424

Veronica Torrasi

v.torrasi@icubepartners.com

+39 346 8583934

+41 78 8840458

Marco Ambrosini

m.ambrosini@icubepartners.com

+39 348 8683181



www.icubepartners.com

Strictly Private & Confidential