

FABIO LEONE FANECCO

Temporary Manager, ♦ Independent Member of Boards ♦ General Manager, Consulente di Direzione

+39 338.6398643 ♦ f.fanecco@linnetconsultant.com ♦ Via Montecatini 5 – 20144 (MI) ♦ Nato il 29.05.1959

FORMAZIONE E LINGUE STRANIERE

- ♦ Laurea in Ingegneria Aerospaziale, Politecnico di Milano (1980-1986)
- ♦ Executive MBA, MIP – Business School del Politecnico di Milano (2009-2012)
- ♦ Master in Comunicazione, Social Media & Web Marketing , Up level (2018-2019)
- ♦ Lingue: inglese (fluente), francese e spagnolo (scolastico)

AREE DI COMPETENZA

♦ Ristrutturazione Aziendale / Turnaround:

- ⇒ Gestione del rapporto con l'azionista in posizione di Temporary Manager
- ⇒ Ridefinizione della value proposition, ricostruzione del modello di business, sviluppo di nuovi sbocchi di mercato e canali commerciali.
- ⇒ Attività di Mergers & Acquisition: sviluppo di business e crescita per linee esterne, valutazione di investimenti.
- ⇒ Sviluppo del Piano Industriale, ricerca di nuovi finanziatori, rapporti con le Banche
- ⇒ Definizione della struttura organizzativa, del management e delle competenze distintive
- ⇒ Riconquista della fiducia del mercato e ricostruzione della brand reputation
- ⇒ Gestione delle relazioni con finanziatori e fornitori.

♦ Gestione ricambio generazionale in Family Business:

- ⇒ Significativa esperienza di gestione del ricambio generazionale in PMI
- ⇒ Attività di coaching e mentorship al successore alla guida dell'azienda.

♦ Direzione aziendale:

- ⇒ Significativa esperienza di Direzione come Dirigente in realtà industriali multinazionali e PMI
- ⇒ Start up e gestione mercati esteri (Europa, Stati Uniti, Africa e Asia): sviluppo commerciale della rete di vendita (diretta e indiretta), progettazione, produzione (Europa, Stati Uniti, Africa e Asia)
- ⇒ Acquisti e creazione Supply Chain (Europa, Asia)
- ⇒ Focus sul controllo di gestione e nella generazione del cash flow come elemento di creazione di valore.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2014 – ad oggi

TEMPORARY MANAGER - AVIOMETAL S. Arsago Seprio (Va)

Azienda leader nella distribuzione business to business di semilavorati in leghe di alluminio e altri materiali non ferrosi per i principali settori dell'industria. 49 dipendenti, 64mio € fatturato.

Riporto diretto: Proprietà

Obiettivo: ristrutturazione aziendale finalizzata allo sviluppo industriale, attivazione del 3° passaggio generazionale.

Principali risultati:

- ✓ Piano di attivazione del ricambio generazionale.
- ✓ Introduzione del Controllo di Gestione.
- ✓ Realizzazione del Piano Industriale della capogruppo e delle aziende "controllate".
- ✓ Gestione dello sviluppo e della gestione economico finanziaria della capogruppo.
- ✓ Sviluppo del piano di crescita per linee esterne, attività di M&A finalizzata all'acquisizione di aziende target.
- ✓ Riorganizzazione della struttura operativa attraverso un modello per funzioni e processi operativi.

- ✓ Creazione di due unità di business: Divisione Special Market (Aerospace, Difesa e Motor Sport) e General Engineering.
- ✓ Sviluppo e realizzazione del progetto di outsourcing dei servizi logistici.
- ✓ Turnaround di due aziende partecipate (KM Srl e Ocat Alluminio srl).
- ✓ Attività di mentorship per il componente della famiglia proprietaria scelto come successore alla guida dell'azienda.

<i>Principali risultati</i>	<i>Dati 2014</i>	<i>Dati 2018</i>	<i>Dati 2022</i>
<i>Fatturato</i>	€ 31.876 K	€ 38.220 K	€ 64.076 K
<i>EBITDA</i>	2,0%	3,7%	8,4 %
<i>ROE</i>	3,4%	9,1%	33,9%
<i>Indice di solidità patrimoniale</i>	18,4%	17,6%	26,8%

2019 – ad oggi **CONSIGLIERE e RESPONSABILE DEL COMITATO DI VALUTAZIONE PROGETTI IN IBAN (Italian Business Angel Network) - Milano**

IBAN – Italian Business Angels Network, è un'Associazione senza scopo di lucro, ufficialmente riconosciuta e con personalità giuridica, fondata il 15 marzo 1999 a seguito del Progetto "DG Impresa" promosso dalla Commissione europea. L'Associazione coordina e sviluppa l'attività di investimento da parte di investitori informali (termine anglosassone "Business Angel") nel capitale di rischio di piccole imprese e startup.

Riporto diretto: C.d.A.

Principali risultati:

- ✓ Realizzazione della funzione VALUTAZIONE PROGETTI DI START UP finalizzata a esaminare tutti i progetti di start up proposti all'associazione e fornire ai soci IBAN i contributi della valutazione per un eventuale loro investimento in equity.
- ✓ Selezione e coordinamento di un team di 25 persone (soci IBAN) che valutano mediamente in un anno oltre 200 progetti.

2018 – ad oggi **MENTOR IN INCUBATORI E ACCELERATORI DI START UP – IMPACT HUB MILANO, STARTUPBOOT CAMP TECHNOLOGIES, CARIPLO FACTORY**

attività di mentorship finalizzata a supportare imprenditori di start up nella realizzazione del loro progetto e la presentazione a potenziali investitori per acquisire risorse finanziarie necessarie al suo sviluppo.

2014 – 2017 **GENERAL MANAGER IN VALORSEC ANSTALD Merchant & Investment. Lugano (Svizzera)**

Merchant Bank svizzera focalizzati in progetti tecnologici.

Riporto diretto: Presidente

Obiettivo: sviluppare la struttura Merchant & Investments nelle aree Advanced Technologies for Industrial Design & Automation, Robotics e Smart Ware.

Principali risultati:

- ✓ Sviluppo di un modello di business coerente alla natura del business e al contesto del mercato
- ✓ Introduzione di un protocollo di valutazione funzionale alla selezione dei progetti e alla individuazione di aree da cui sviluppare valore
- ✓ Creazione di una organizzazione funzionale

2009 – 2014 **TEMPORARY MARKETING MANAGER IN COSTACURTA – VICO S.p.A. Milano**
azienda di progettazione e produzione di componenti per l'industria Chimica, Petroliera, Petrochimica, meccanica e Architettura
Riporto diretto: Presidente
Obiettivo: sviluppare e dotare l'azienda di una solida e duratura struttura orientata al cliente, ora pienamente operativa, consolidando così anche le premesse per l'introduzione del componente della famiglia proprietaria scelto come successore alla guida dell'azienda.

Principali risultati:

- ✓ Realizzazione della funzione marketing
- ✓ Sviluppo e coordinamento di quattro divisioni, ora completamente operative: (Div. A - elementi filtranti e prodotti derivati, Div. B - nastri trasportatori, Div. C e componenti e servizi d'ingegneria per l'industria petrolifera, chimica e petrolchimica),
- ✓ Sviluppo di mercati esteri e relativa organizzazione di vendita nelle zone Europa, USA, Russia, India, Cina, Giappone,
- ✓ Realizzazione del progetto "Ingegneria dei separatori" finalizzato allo sviluppo del business attraverso le vendite dei componenti "separatori" e dei servizi di ingegneria, individuando nuovi mercati geografici e/o settoriali nei quali intervenire con l'offerta dei nuovi servizi.

2003 – 2013 **TEMPORARY MANAGER IN Valente Pali S.p.A. CAMPODARSEGO (PD)**
progettazione e realizzazione di soluzioni tecniche per vigneti e frutteti.
Riporto diretto: Imprenditore
Obiettivo: Incarico per il rilancio economico e il riassetto finanziario dell'impresa.

Principali risultati:

- ✓ realizzazione di una Supply Chain finalizzata all'importazione di materia prima e semilavorati dall'estero che ha consentito una riduzione di 4,3 milioni di Euro di materia prima (2008/2009/2010);
- ✓ sviluppo di una seconda linea di prodotti (pali cap per impianti fotovoltaici), con il conseguente avvio di una Newco denominata Struktura srl, azienda costituitasi l'1.1.2011.
- ✓ Riorganizzazione dell'organigramma e delle funzioni operative

2003 – 2013 **TEMPORARY MANAGER C.B. Trafalati S.p.A - Tezze sul Brenta (VI)**
Produzione e commercializzazione di acciaio speciale per cemento armato precompresso
Riporto diretto: Imprenditore
Obiettivo: rilancio industriale dell'azienda, favorire il 2° ricambio generazionale, Internazionalizzare il business

Principali risultati:

- ✓ Sviluppo di un modello organizzativo finalizzato a favorire il ricambio generazionale
- ✓ Sviluppo commerciale nelle aree EMEA (UK, Irlanda, Danimarca, Grecia), Nord America (USA e Canada), Africa (Libia, Marocco, Algeria, Egitto).
- ✓ Formazione delle nuove competenze necessarie.
- ✓ Internazionalizzazione e formazione di reti di imprese.
- ✓ Integrazione delle filiali estere (Malesia e Cina) e strutturazione a livello mondiale del Gruppo.

1991 – 2003 **TEMPORARY MANAGER IN GNECCHI SRL Olginate (LC)**
Progettazione e lavorazione di componenti metallici complessi ottenuti per piegatura e tranciatura di nastro e filo metallico per l'industria automobilistica, meccanica generale e agricoltura.
Riporto diretto: Imprenditore

Obiettivo: rilancio industriale dell'azienda, internalizzazione del business

Principali risultati:

- ✓ Realizzazione di una nuova gamma di componenti meccanici per la vendemmia meccanizzata denominata ENOFLIX.
- ✓ Apertura di canali commerciali in Francia, Spagna e USA
- ✓ Distribuzione di componenti meccanici per il settore vinicolo nella NAPA VALLEY (S. Francisco – USA)
- ✓ Acquisizione di 3 importanti players nel settore automotive: Gammastamp. Webasto, Autoliv ed Edscha.

2003 – 2003

DIRETTORE GENERALE E MEMBRO DEL CONSIGLIO D'AMMINISTRAZIONE IN CONSORZIO CONECO - Bolotana (SS)

Consorzio per il riciclo di materiali plastici provenienti dalla raccolta differenziata e produzione di materia prima seconda.

Riporto diretto: Imprenditore

Obiettivo: avvio di un progetto di start up nel settore ricolo materia prima e produzione energia da pirolisi di materie plastiche.

Principali risultati:

- ✓ Realizzazione del business plan
- ✓ Contratto con la Xª Comunità montana per il conferimento di materia plastica da raccolta differenziata.

1998 – 2003

DIRETTORE COMMERCIALE & MARKETING IN Redaelli Tecnasud S.p.A. Cologno Monzese (MI)

Produzione e commercializzazione di acciaio speciale per cemento armato precompresso

Riporto diretto: A.D. del Gruppo Radaelli Tecna

Obiettivo: rilancio industriale dell'azienda

Principali risultati:

- ✓ Apertura e sviluppo dei mercati in Europa (UK, Irlanda, Olanda, Francia, Spagna, Grecia); USA e Canada; Sud America, Africa (Marocco, Algeria, Tunisia, Egitto, Sud Africa)
- ✓ Acquisizione di commesse per grandi progetti di acciaio in post-tensione (ponti, dighe e centri commerciali).

1995 – 1998

BUSINESS MANAGER IN COVEME S.p.A. - S. Lazzaro di Savena (Bo)

Meccanica di precisione, stampi ed attrezzature.

Riporto diretto: Imprenditore

Obiettivo: sviluppo commerciale della divisione Film Plastici

Principali risultati:

- ✓ Acquisizione di contratti con importanti players nel settore packaging alimentare e labelling in Spagna, Belgio, UK, Germania, Francia, Olanda.
- ✓ Sviluppo distribuzione di una linea di prodotti per arti grafiche in Brasile e Argentina.
- ✓ Sviluppo di una linea di film plastici per il settore automotive e commercializzazione in UK, Lussemburgo, Francia e Germania.
- ✓ Sviluppo di una nuova supply chain di PET bioorientato e Partnership con un primario produttore Indonesiano.

1992 – 1995

MARKETING MANAGER IN Akzo Nobel/Sikkens S.p.A. Cologno Monzese (MI)

Produzione e commercializzazione di prodotti vernicianti per il settore Car Refinishes

Riporto diretto: Profit Center Leader - Italia

1991 – 1992

PRODUCT MANAGER IN CalComp S.p.A. - Milanofiori (Assago, MI)

Produzione e commercializzazione di periferiche grafiche per Computer graphics, Arts e Printing & Publishing Graphic

Riporto diretto: Marketing Manager

1986 – 1989

ACCOUNT MANAGER IN MarkCom sr- Milano (MI)

Agenzia di Comunicazione di Marketing a servizio completo e Organizzazione di Mostre e Fiere

Riporto diretto: Imprenditore

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del d.lgs. 30 giugno 2003 n°196 – “Codice in materia di protezione dei dati personali” e del GDPR 679/16 – “Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali”