

Nome: PAOLO VANONI
Indirizzo: Via della Torre, 6 39100 BOLZANO/BOZEN
ITALIA
Cellulare:
e-mail: paolo.vanoni@libero.it
Data di nascita: 26 Aprile 1969
Luogo di nascita: Roma, (RM)

LA MIA CARRIERA IN BREVE

Manager 47enne con **più di 15 anni di esperienza come CFO di Gruppo** in Local Utilities & Renewable Energy, ICT, settore ceramico e manifatturiero. Solide competenze di finanza straordinaria in particolare: M&As, ristrutturazioni industriali e finanziarie, Capital Markets e transazioni di Private Equity.

Attualmente ricopro la carica di Group Chief Strategy & Structured Finance Officer in Alperia, la Local Green & integrated Utility (Generation, Sale and Distribution) dell'Alto Adige (Euro 1.3 Mld di fatturato) a seguito della fusione tra SEL e AEW in cui ho svolto un ruolo rilevante nella strutturazione dell'operazione, nelle negoziazioni e nel closing dell'operazione di integrazione.

Principali risultati raggiunti negli ultimi 36 mesi:

- Euro 475 mln di emissioni obbligazionarie sotto forma di Green Bond in circa 15 mesi raggiungendo l'obiettivo di abbassare il costo del debito di gruppo e allungarne la scadenza. Inoltre queste emissioni sono state il secondo Green Bond emesso in Italia e il primo in corone norvegesi.
- Accordo di fusione tra AEW e SEL per creare la quarta *multiutility* del nord Italia;
- Acquisizione del 40% di SE Hydropower e del 33% di SF Energy da Enel Produzione (una transazione complessiva di Euro 400 mln di *equity value*), seguendo le fasi di *origination*, negoziazioni e esecuzione dell'accordo, oltre che delle negoziazioni con il pool bancario che ha finanziato l'acquisizione;
- Acquisizione del 40% di Hydros e del 42% di SelEdison da Edison (transazione da Euro 230 mio di *equity value*) seguendo le fasi di *origination*, negoziazioni e esecuzione dell'accordo, oltre che delle negoziazioni con il pool bancario che ha finanziato l'acquisizione;
- Scissione di Edipower, seguendo le trattative con i soci di minoranza per negoziarne l'uscita dal capitale e con il socio di maggioranza (a2a) per negoziare le condizioni di uscita, seguendo le fasi di *origination*, negoziazioni e esecuzione dell'accordo, oltre che delle negoziazioni con il pool bancario che ha finanziato l'acquisizione;
- Riorganizzazione dei Gruppo Alperia a seguito della fusione: circa 17 operazioni di finanza straordinaria (fusioni, scissioni, cessioni di ramo d'azienda, acquisizioni di quote di minoranza, etc...) al fine di organizzare il gruppo in 4 *Business Units*;
- Realizzazione del primo Piano Industriale di Alperia 2017/2021 e definizione delle strategie di crescita: in particolare le attività di definizione della *Smart Region* con gli attori del territorio.

Breve sunto delle attività svolte in precedenza:

10 anni come Group CFO di NCH - TAS GROUP (Gruppo Multinazionale ICT specializzato in Soluzioni di pagamento per istituzioni finanziarie). Principali aree di operatività: Italia, Francia, Svizzera, Spagna. UK. Germania, Nord Africa, UAE, India e China.

Espansione de business

Principali risultati raggiunti:

- IPO con una *Market Cap* di oltre Euro 200 mln e un *market premium* del 35%.
- Riduzione dello spread sul debito bancario di oltre 400 bps in tre anni con riduzione dei costi finanziari di oltre il 40%;
- Riduzione dei costi operativi di circa il 35% in 5 anni;
- Aumento del fatturato di circa il 55% in 5 anni;
- Acquisizioni per circa Euro 300 mln come *Enterprise Value* in una decina di deal tra acquisizioni e accordi di *Joint Ventures*.

- Riconosciuto come *Best M&A Manager* nel 2006 dalla rivista Milano Finanza.

2 anni come Group CFO in Opera Group (Industria ceramica), Italia.

Esperienza Turnaround.

Principali risultati raggiunti:

- Ristrutturazione industriale con *downsizing* della produzione e vendita di 2 *non-core businesses*;
- Ristrutturazione finanziaria con nuove linee di credito garantite da un *pool* di banche nazionali;
- Aumento di capitale.
- Riduzione dello spread sul debito bancario di oltre 440 bps in tre anni con riduzione dei costi finanziari di oltre il 45%
- Riduzione dei costi operativi di circa il 40% in 2 anni;
- Riduzione del personale di circa il 25% con taglio dei costi del personale per oltre il 30% in 2 anni;
- Design e implementazione di un nuovo sistema MIS con reportistica integrata periodica.

1 ½ anno come Head of M&A and Portfolio Director presso Sign Box (Private Equity Fund), Italia.

Esperienza Private Equity.

Principali risultati raggiunti:

- Diverse acquisizioni nel settore *Fashion and Luxury*;
- Portfolio e *Brands restructuring*.
- Vendita di *non-core assets*.

Formazione

1995-1996	Master in Corporate Management (MBA) alla LBS
1988-1993	Laurea in Economia e commercio presso Università degli Studi di Bologna

Riconoscimenti e pubblicazioni

February, 2010	“Evaluation and Financial Reporting. Intangibles and Business Combinations. (IFRS 3 and IAS 36 and 38). A business Case. (EGEA Publ.)
March, 2006	Milano & Finanza Award for best M&A acquisition in Italy (TAS GROUP)
January, 2004	“Il Controllo Di Gestione Nelle Imprese. Recenti Considerazioni ...” (Giuffré publ.)
October, 2003	Relator in the Seminar “Management control in the consulting companies” at University of Macerata

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Italiano	Madre lingua
Inglese	Fluente
Francese	Fluente
Spagnolo	Buono
Tedesco	Base