

**Nome:** PAOLO VANONI  
**Indirizzo:** Via della Torre, 6 39100 BOLZANO/BOZEN  
ITALIA  
  
**Cellulare:** +39 348 853 6094  
**e-mail:** paolo.vanoni@libero.it  
**Data di nascita:** 26 Aprile 1969  
**Luogo di nascita:** Roma, (RM)

#### LA MIA CARRIERA IN BREVE

Manager 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 1.6 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 del 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 ..." (Giuffrè 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

