



---

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

**2017/adesso NARDI**

**San Giustino**

**Amministratore Unico** di Nardi (Produttore di Macchine Agricole), precedentemente Presidente e Amministratore Delegato e prima ancora Amministratore Delegato, con responsabilità di conto economico e piene deleghe operative. In questo ruolo ho gestito la riorganizzazione dell'azienda dalla crisi alla ristrutturazione, fino al rilancio e alla crescita. Il fatturato è cresciuto rispetto al 2017 e al 2018, l'EBITDA è salito fino all'11.3% nel 2019 (rispetto a un picco del 3.7% negli ultimi 20 anni) e il Risultato Netto è tornato in utile. Il piano concordatario è stato omologato con il 93.6% di voti favorevoli, mentre l'accesso alla CIGS nuova normativa ha permesso, contrariamente alle ipotesi iniziali (80/85 unità su 100 in esubero), di mantenere in attività tutti i dipendenti (circa 80) in organico. L'azienda che era avviata verso la liquidazione è rimasta in vita, pronta a ritornare l'azienda che era una volta, quando negli anni 50 aveva il 67% delle esportazioni italiane di attrezzi agricoli trainati.

---

**2010/2016 ALBIS**

**Biella/Tel Aviv**

**Amministratore Delegato** di Albis International, posizione che riporta direttamente alla Presidenza, espressione della proprietà del Gruppo con responsabilità di conto economico e piene deleghe operative. Il mio ruolo ha inizio a Marzo 2010 nella Newco nata dal conferimento di attività e passività della Albis s.p.a. in concordato preventivo in continuità ex art. 161 L.F. con l'erogazione di € 6.5M di nuova finanza da parte del ceto bancario e la dilazione in 10 anni del rimborso dei debiti finanziari. La società opera nel settore del tessuto non tessuto (componenti per pannolini), con un fatturato di € 35 milioni, 100 dipendenti nei segmenti chemical bonding e spun bonding (polimero, vari clienti).

---

**2007/2011 SOLFER**

**Perugia/Barcellona**

**Direttore Generale** del Gruppo Solfer, società industriale produttrice di silenziatori e componenti metallici per il settore automotive (clienti: Honda, Yamaha, BMW) con 3 stabilimenti produttivi (Perugia, Chieti e Barcellona). La posizione riportava alla Presidenza, con responsabilità di conto economico e piene deleghe operative. Nel mio primo anno la società ha aumentato il fatturato a quasi 30 milioni (+8.5%), con un EBITDA più che raddoppiato (da 4.2% a 8.8%) e un Cash Flow positivo (4.1% del fatturato) nonostante la crescita e gli investimenti (4.7% del fatturato), con un costo del lavoro ridotto del 2.1% nonostante la crescita del fatturato. Il forte miglioramento dei parametri di efficienza ha permesso all'azienda di superare un anno di grave recessione come il 2009 e limitare i danni nonostante la forte riduzione del fatturato (-50%). Nel 2010 l'azienda è tornata in utile.

---

**2004/2007 ONIX**

**Siena**

**Amministratore Unico** di Jammy, società appartenente al Gruppo Onix, con un fatturato di 16 milioni e 150 dipendenti. Durante tale periodo parte delle fonti produttive sono state spostate all'estero (Cina, Tunisia e Turchia) per ottenere significativi risparmi di costo, a inizio 2006 è stata acquisita Dolce e Gabbana come cliente e a metà anno la società è stata ceduta a un gruppo industriale con il quale ho continuando a collaborare. Le attività sono state trasferite ad una nuova società, proponendo un concordato con cessione dei beni ai creditori da me predisposto e approvato dal Tribunale di Arezzo.

---

**2001/2004 CONSULENTE E CONSIGLIERE INDIPENDENTE**

**Consulente di Direzione** con interventi in oltre 50 aziende, in alcuni casi con ruoli esecutivi con deleghe operative e **Consigliere Indipendente** rappresentando i Fondi di Private Equity (3I, Altopartners e Centrobanca Sviluppo Imprese) nelle società partecipate (BFT, Metalcastello, Prototipo, Gatto Astucci, Nardò Technical Center).



**2000/2001 MALO Firenze/Isernia**

**Direttore Generale** di Manifatture Associate Cashmere (60 milioni di Euro di fatturato e 400 dipendenti), operante con i marchi **Malo** e **Gentryportofino**, con l'obiettivo di sviluppare il piano di ristrutturazione e l'integrazione della società post acquisizione nel gruppo **IT Holding**, quotata dal 1997 alla Borsa di Milano, con un fatturato di 500 milioni di Euro con 35 società e 2.000 dipendenti. L'impossibilità di convincere la proprietà a ridurre il numero di negozi (20 dei quali 19 che generavano perdite) e di sviluppare l'orientamento alla profittabilità mi ha portato all'uscita dal gruppo.

---

**1997/2000 HANGARTNER Verona/Varese**

**Amministratore Delegato e Direttore Generale** delle due società italiane del Gruppo **Hangartner**, azienda leader nel settore delle spedizioni e del trasporto intermodale, con un fatturato di 30 milioni di Euro sviluppato nelle 5 sedi operative di Cassano, Verona, Udine, Pomezia e Bari, per un totale di 70 dipendenti. **Membro del Comitato Esecutivo di Gruppo** con riporto diretto al C.E.O. ad Aarau (Zurigo), rimanendo anche dopo l'uscita dal gruppo e fino al 2002 membro del CDA. Ho portato avanti con successo il turnaround della società dopo aver ereditato una perdita di 5 milioni di Euro del 1997.

---

**1997 BOLTON MANITOBA Milano**

**Direttore Amministrazione, Finanza e Controllo** di Manitoba, società operante nel settore detergenti con prodotti quali WC Net e Omino Bianco (100 milioni di Euro di fatturato e oltre 200 dipendenti), appartenente al Gruppo Bolton. Responsabile di un reparto di 30 persone, membro del Comitato Esecutivo, riportando all'Amministratore Delegato.

---

**1995/1996 DEL MONTE Milano**

**Direttore Amministrazione, Finanza e Controllo** della consociata italiana di Del Monte (130 milioni di Euro di fatturato e oltre 300 dipendenti). Coinvolto nel progetto di fusione e riorganizzazione delle tre società del gruppo in Italia nell'obiettivo di raggiungere sinergie di costo. Responsabile di un reparto di 33 persone, **membro del CDA** riportando all'Amministratore Delegato.

---

**1991/1995 MARS Pavia**

**Financial Controller** di Mars Italia, consociata italiana del gruppo Mars Inc. (200 milioni di Euro di fatturato), oggi denominata. Coinvolto in numerosi progetti sia in Italia che all'estero e nell'acquisizione ed integrazione di un'azienda. Nel 1992/93 responsabile dello sviluppo di una rete di concessionari. Responsabile di 22 persone, riportando al Direttore Divisione Servizi.

---

**1985/1991 CARNAUD METALBOX Parma/Reading/Bruxelles**

**Controller di Divisione**, poi dal 1987 nominato **Tesoriere** delle 3 società italiane (100 milioni di Euro di fatturato), gestendo un indebitamento a breve termine intorno ai 40 milioni di Euro. Dal 1988 responsabile anche dei servizi amministrativi (contabilità clienti e fornitori), coordinando 12 persone. Promosso **Dirigente** nel mese di giugno 1989. Trasferito a Reading (UK) nel Group Coordination Center. Nel 1990 nominato responsabile del reporting finanziario di gruppo con sede a Bruxelles.

1984/85 MBA presso l'Università Bocconi di Milano. Borsa di studio per la frequenza del corso.

1983 Dottore Commercialista. Dal '97 iscritto all'Albo e dal '98 al Registro dei Revisori Contabili.

1982 Laurea in Economia e Commercio con 110/110, in corso, presso l'Università di Perugia.

Ottima conoscenza dell'Inglese, buona di Francese, Spagnolo e Tedesco.

Nato a Roma il 7/10/1958, coniugato, 3 figli

**TUTTE LE DICHIARAZIONI INSERITE SONO RILASCIATE AI SENSI DEGLI ARTICOLI 46 E 47 DEL D.P.R. 28/12/2000 N. 445**