

MANUEL MORICHI

Revisore contabile e commercialista iscritto presso l'ODCEC di Milano (n°7555)

Email: manuel.morichi@gmail.com; manuel.morichi@driverreconsulting.com

DATI PERSONALI

Luogo e data di nascita (età): Osimo (AN) -Italia, 23 Aprile 1979 (44)
Stato famiglia: Sposato con 2 figlie
Nazionalità: Italiano

ISTRUZIONE

Gennaio 2009 **Conseguimento della qualifica di Revisore e Dottore Commercialista.**

Agosto 2007 **Corso intensivo di inglese commerciale presso l'International Center for American English, La Jolla (San Diego - CA - USA)**
Raggiungimento di un certificato di livello 5 (avanzato per executive).

Giugno -
Luglio 2005 **Programma di miglioramento dell'inglese di due mesi presso EF School ad Oakland (CA - USA)**
Conseguimento di un certificato di inglese intermedio- superiore

1998-2004 **Laurea in Economia e Commercio**
Università Politecnica delle Marche, Italy
Titolo tesi: "Soluzioni innovative di prodotto e servizio per lo sviluppo del settore contract della Poltrona Frau"
Voto finale: 110/110, Voto medio d'esame: 28/30

Settembre
2001 - Luglio
2002 **Programma europeo ERASMUS**
C.D.E.S. Abate Oliba CEU, Barcelona (Spagna)
Voto medio d'esame: 8,9 (Max 10 - Min 0)

ABILITÀ

- Lavoro in team.
- Incline a buone relazioni e in grado di rimanere calmo sotto stress e di concentrarmi sul raggiungimento degli obiettivi.
- Lingue: fluente in italiano (madrelingua), in spagnolo e in inglese. Buona conoscenza del francese.
- Computer: Buona conoscenza delle principali suite di programmi per ufficio (MSOffice), client di posta elettronica, software Internet e sistemi operativi Windows.
- Disponibile a lavorare all'estero.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Novembre
2017 - Oggi **Driver RE & Consulting S.r.l.**
Socio fondatore

Alla luce delle nostre passate esperienze di ristrutturazione e M&A, sia come consulenti che come manager, ho fondato con mio padre e mio fratello una società di consulenza focalizzata sul supporto alle piccole e medie imprese nelle situazioni più critiche. Consideriamo critiche tutte quelle fasi della vita aziendale in cui l'imprenditore necessita non solo di un consulente ma anche di un top manager al suo fianco per guidare l'azienda: questo accade ovviamente sul processo di ristrutturazione finanziaria e operativa, ma anche in situazioni di rapida crescita che necessita di strumenti organizzativi avanzati, o quelli in cui gli azionisti hanno deciso di vendere una quota di minoranza o di maggioranza, al fine di massimizzarne l'uscita. Il nostro approccio si basa su un'analisi approfondita iniziale (2-3 mesi), la predisposizione di un piano strategico e operativo e della nostra disponibilità ad assumere un ruolo di gestione chiave (CFO, Managing Director, CEO), su base temporanea (cosiddetto "Fractional management"), al fine di implementarlo.

Consideriamo molto critico anche il processo di integrazione tipicamente correlato all'acquisizione di uno spin/off c/o intere aziende acquistate con finalità di crescita esterna. Ciò riguarda sia acquisizioni realizzate da società o da fondi di Private Equity.

Nel nostro approccio consideriamo anche la possibilità di investire direttamente nella società oggetto del nostro intervento, anche in affiancamento di altri investitori privati e istituzionali, quando il processo vi è la possibilità di acquisire almeno una quota di maggioranza.

Gennaio 2023 - Oggi *Equity Factory S.r.l. - Milano*
Partner

Equity Factory è una società di consulenza indipendente focalizzata nelle PMI italiane. In particolare Equity Factory, in un contesto in cui i mercati sono diventati sempre più globalizzati ed esigenti, affianca gli imprenditori italiani ed i fondi di private equity che immaginano progetti di crescita, acquisizioni, cessioni aziendali, ricerche di nuovi soci, fusioni, successioni imprenditoriali, innovazione nella governance.

Job Description:

In qualità di partner della società mi occupo di generare nuove opportunità di business, per le quale poi sono anche responsabile dell'execution, interfacciandomi con clienti e controparti e coordinando il team di supporto.

Gennaio 2021 - Oggi *Kairos Air S.p.A. in liquidazione – Ancona*
Amministratore unico

Profilo dell'azienda:

Kairos Air S.p.A. rappresenta una start-up nata con l'obiettivo di costruire una compagnia aerea regionale basata ad Ancona e che possa connettere direttamente la regione Marche, sia inbound che outbound, con il resto d'Italia e con le aree internazionali più prossime. Tra i soci di Kairos si annoverano alcuni tra i principali imprenditori della regione.

Job Description:

In qualità di amministratore unico mi occupo della fase di start-up della società, a partire dalla definizione delle linee strategiche, in linea con i desiderata dei soci, a partire quindi dall'individuazione delle varie modalità di raggiungimento dell'oggetto sociale, fino alla sua definizione operativa ed implementazione. La società è stata posta in liquidazione nel novembre 2023.

Marzo 2021 – Febbraio 2024 *Viridis Energia S.r.l. – Ancona*
Consigliere di amministrazione indipendente e non esecutivo della società del Gruppo VEAM (servizi) e amministratore unico indipendente di veicoli di gestione e sviluppo progetti fotovoltaici

Profilo dell'azienda:

VIRIDIS Energia è un Independent Power Producer (IPP) con un track record di successo nello sviluppo e nella gestione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili.

Job description:

Nell'ambito di una disputa tra alcuni soci del Gruppo, sono stato nominato consigliere di amministrazione indipendente della società che eroga servizi a tutto il Gruppo (Viridis Energia Asset Management S.r.l.), e che si occupa di selezione dei siti per l'installazione degli impianti, interconnessione, progettazione avanzata, ottenimento di permessi, project finance, costruzione, gestione e mantenimento degli impianti stessi. Sono inoltre stato nominato amministratore unico di SPV, relativamente ai quali svolgo, con il supporto di VEAM e di consulenti esterni, tutte le attività connesse al ruolo.

Agosto 2016 - Aprile 2018 *Levitas S.p.A. - Milano*
Membro del consiglio di amministrazione - non esecutivo

Profilo dell'azienda:

Levitas S.p.A. è proprietaria del marchio Dirk Bikkembergs, concesso in licenza a diverse aziende specializzate nel loro settore (scarpe, vestiti, profumi, biancheria intima e beachwear, ecc...)

Job description:

In qualità di Direttore Generale di uno degli azionisti di minoranza della Società, sono stato nominato come amministratore non esecutivo, e, durante il mio mandato, ho principalmente supportato il management dal punto di vista finanziario.

Gennaio 2016 - Dicembre 2017 *Zeis Excelsa S.p.A. – Montegranaro (FM)*
Direttore Generale

Profilo dell'azienda:

Zeis Excelsa è una azienda che produce, distribuisce e operatore retail diretto tra i leader italiani nel settore delle calzature da uomo e da donna da oltre 65 anni. Storicamente produceva scarpe per i propri marchi (Cult, Docksteps, Sonora, Bikkembergs), o in licenza (Merrell, Harley Davidson, Sebago, Patrizia Pepe junior, ecc...)

Il fatturato del gruppo nel 2015 è stato di circa €100 milioni, con circa 350 dipendenti.

La società è partecipata dal fondo di Private Equity NB Aurora (precedentemente nel portafoglio del Fondo Italiano di Investimento).

Job description:

In qualità di Direttore Generale sono stato il diretto responsabile dell'attività quotidiana della Società, dall'area amministrazione-finanza e controllo, alle risorse umane, alla produzione, agli aspetti commerciali, ecc.

Inoltre, ho supportato il Consiglio di Amministrazione nella definizione della strategia della Società, a partire dal piano di ristrutturazione che prevedeva una profonda revisione delle attività non profittevoli da vendere/chiedere e una completa trasformazione del modello di business, passando da uno basato sulla produzione ad uno che prevedeva la sola commercializzazione.

In particolare, ho dovuto rivedere il modello distributivo e tutte le attività di retail, poiché la maggior parte di esse erano non performanti ed assorbivano molta cassa, il tutto sulla base di conti economici per singolo punto vendita, oltre al ruolo strategico e alle potenzialità di ogni punto vendita. La revisione della catena retail nel periodo 2015 - 2017 (da oltre 50 punti vendita a circa 15), sulla base di una trattativa con proprietari e società di gestione di centri commerciali, ha portato a una rilevante diminuzione dei ricavi ma anche a una ripresa in termini di EBITDA e esigenze di capitale circolante netto. Inoltre, ho implementato un budget mensile al fine di rendere gli store manager più focalizzati su target a breve e lungo termine, e premiati in caso di raggiungimento degli obiettivi definiti.

Novembre
2014 -
Dicembre
2015

Zeis Excelsa S.p.A. – Montegranaro (FM)
Interim CFO

In qualità di Director di Accuracy, per effetto del buon rapporto instaurato negli anni con uno degli azionisti (Fondo Italiano di Investimento) e con gli amministratori della società, sono stato nominato dagli azionisti di Zeis Excelsa S.p.A., uno dei principali produttori italiani di calzature, per coprire temporaneamente il ruolo di CFO.

Durante il mio impegno, affiancando i componenti del consiglio di amministrazione, abbiamo avviato il processo di ristrutturazione del Gruppo, ri-organizzando i principali processi operativi e amministrativi, e abbiamo venduto la quota di maggioranza del marchio DIRK BIKKEMBERGS al gruppo di moda cinese Canudilo (www.canudilo.com), quotata alla Borsa di Shenzhen, sulla base di un enterprise value di 92,5 milioni di euro.

Luglio 2010 -
Dicembre
2015

Accuracy S.r.l – Milano, Italia

Director

Profilo dell'azienda:

Accuracy è stata fondata nel novembre 2004 da un gruppo di ex partner e dipendenti di Arthur Andersen. Spinto dalla necessità di un player indipendente nel campo della Finanza, il team è stato motivato non solo a rendere questo nuovo progetto imprenditoriale un grande successo, ma anche una rappresentazione di valori professionali condivisi. Oggi Accuracy è l'unico operatore europeo veramente indipendente in grado di offrire alle società e ai loro azionisti una portata globale nei servizi di consulenza finanziaria.

L'offerta di servizi include

- 1) Supporto e consulenza per le transazioni;
- 2) Forense, contenzioso e arbitrato;
- 3) Valutazioni aziendali;
- 4) Servizi di business recovery;
- 5) Analisi economica e commerciale

Job description:

Le principali attività svolte dall'ufficio italiano di Accuracy si riferiscono alla due diligence finanziaria e alla predisposizione dei business plan aziendali, oltre al supporto ai principali studi legali internazionali per controversie di natura finanziaria.

Fin dall'inizio, grazie alla mia precedente esperienza in PwC, sono stato impegnato in attività di due diligence finanziaria, con vari progetti su energie rinnovabili, servizi finanziari, food&beverage, immobili e altri settori industriali.

A causa del cambiamento macroeconomico occorso nel 2011-2012, mi è stato chiesto di passare ai progetti di ristrutturazione finanziaria ed aziendale. In questa linea di business ho avuto anche la possibilità di avere un ruolo commerciale nella mia regione natale (Marche), in cui, grazie al rapporto personale con avvocati e banche locali, ho ottenuto vari mandati professionali.

Di seguito viene riportato un elenco dei principali progetti in cui sono stato coinvolto nella mia esperienza di 5 anni in Accuracy:

- Su un progetto di ristrutturazione immobiliare, mi è stato chiesto, con il team che dirigevo, di supportare il nuovo amministratore delegato della Società nell'analizzare delle esigenze finanziarie di breve e lungo periodo per completare le attività in corso, al fine di preparare un flusso di cassa mensile e discutere con le banche creditrici il loro supporto, sia in termini temporali che quantitativi. Inoltre, abbiamo preparato tutta la documentazione necessaria per la proposta di concordato preventivo.
- Preparazione del Business Plan ai fini di una ristrutturazione finanziaria di uno dei principali veicoli di investimento immobiliare siciliano.
- Preparazione del Piano Industriale per la ristrutturazione finanziaria di uno dei principali gruppi manifatturieri (Patrimonio netto c.€80m, fatturato c.€120m, Indebitamento Netto c.€100m) nelle Marche. Inoltre, abbiamo sostenuto il Gruppo nei negoziati con le banche e i loro consulenti e nella preparazione del contratto finale ex art. 67 L.F..
- Preparazione del Piano Industriale per la ristrutturazione finanziaria di un gruppo manifatturiero (arredo ufficio) operante in Veneto. Inoltre, abbiamo sostenuto i consiglieri del gruppo nei negoziati con le banche.
- Preparazione del Piano Industriale per la ristrutturazione finanziaria di un gruppo manifatturiero (B2B per l'industria automobilistica ed elettrica) operante nella Regione Marche (Patrimonio netto €6m, fatturato c.€65m, Indebitamento Netto c.€30m). Inoltre abbiamo sostenuto il Gruppo nei negoziati con le banche.
- Preparazione della vendor due diligence, comprensivo della relativa valutazione economica di 5 spin-off di una società italiana quotata per il suo conferimento in una JV con un player aerospaziale internazionale. In quel progetto mi occupavo dell'analisi del perimetro italiano della società, oltre che del coordinamento del team internazionale di Accuracy coinvolto;
- Financial Due diligence, a partire da una vendor review, per il potenziale investimento di un'azienda farmaceutica internazionale in un distributore italiano di farmaci generici.
- Due diligence finanziaria e supporto alla valutazione di un produttore energetico italiano nell'ambito di un riassetto del Gruppo tra i due principali azionisti. Il nostro cliente era un operatore europeo nel settore energetico, con sede in Francia.
- Due diligence finanziaria e supporto alla valutazione di due diverse società italiane, con sede in Veneto, nell'ambito di un'acquisizione di partecipazioni di minoranza da parte del Fondo Italiano di Investimento.
- Supporto nel contenzioso di due azionisti privati di una banca regionale (nelle Marche) al fine di quantificare la perdita emergente dovuta alla valutazione errata del valore dell'azione nell'ambito di un aumento di capitale.

Schema delle responsabilità:

- Responsabile della relazione con il cliente e della predisposizione di tutta la documentazione necessaria per ogni progetto in cui ero impegnato;
- Coordinare il team coinvolto;
- Rapporto continuo con il cliente sul progetto, aggiornamento sullo "stato dell'arte" e sui risultati preliminari.
- Responsabile dello sviluppo commerciale di Accuracy nel centro Italia (principalmente nelle regioni Marche e Romagna), sia per attività di M&A, ristrutturazioni e contenziosi.

Principali clienti:

- Fondi di Private Equity, tra cui Fondo Italiano D'Investimento, Alcedo, Advent;
- Principali banche italiane (UGF, Unicredit, MPS, Credito Valtellinese, Gruppo UBI, Veneto Banca Holding)
- Aziende nazionali e internazionali
- Studi legali, sia regionali che internazionali

Gennaio 2007 - Giugno 2010 *PriceWaterhouseCoopers S.p.A., Transaction services - Milano, Italia*
Executive

Profilo dell'azienda:

PWC è una delle quattro grandi società di consulenza in tutto il mondo. Più specificamente è l'azienda

leader nei servizi di transaction / M&A in quanto è impegnata in oltre il 40% delle transazioni finanziarie mondiali.

Job description:

Sono stato impegnato per il 90% del mio tempo in attività di Financial Due Diligence, buy side e sell side, e mi è stato chiesto di supportare i project leader (Manager o Senior Manager) nella preparazione del rapporto finale, più esattamente nell'analisi dei dati economico finanziari delle società. Mi è stato chiesto di trascorrere il tempo lavorativo residuo sullo studio delle novità relative ai settori finanziario e contabile e nella preparazione del pitch per clienti nuovi o ricorrenti.

Da ottobre 2008 mi sono trasferito (part-time fino a settembre 2009) nella linea di servizio PDS (Post Deal Service), specializzata in attività di integrazione post-deal.

Schema delle responsabilità:

- Analisi del Bilancio civilistico, dei bilanci gestionali e di altri dati non contabili per normalizzare i risultati economici e finanziari storici e previsionali della Società target, sottolineando l'andamento delle vendite e della marginalità, i driver dei profitti o delle perdite aziendali e le tendenze dei Key Performance Indicators. L'ambito del nostro lavoro è normalmente correlato alla Lettera di Intenti sottoscritta tra le parti per una prevista transazione, in cui sono esposti il metodo di valutazione e l'indicatore finanziario (cioè EBITDA normalizzato, posizione finanziaria netta e capitale circolante netto) da utilizzare per definire il prezzo di vendita.
- Ricerca sulle novità fiscali e contabili direttamente correlate all'analisi degli indicatori finanziari ed economici delle aziende, come i principi contabili internazionali (IAS e US GAAP), primari per comprenderne le conseguenze pratiche.

Novembre.
2004 : il
Dicembre 1 -
2006

Consul Group S.r.l., Osimo (AN) – Italia
Analista aziendale junior

Profilo dell'azienda:

Consulgroup è una società di consulenza finanziaria e strategica leader nel centro Italia, focalizzata sulle medie e piccole imprese.

Job description:

Impegnato in progetti sotto la supervisione di partner e/o consulenti senior.

Schema delle responsabilità:

- Studio e implementazione di programmi di contabilità industriale per piccole e medie imprese.
- Analisi dei processi amministrativi, commerciali e produttivi.
- Studio delle notizie fiscali e della loro influenza sull'analisi dell'equilibrio.

Progetti/risultati specifici:

- Studio e implementazione di un nuovo sistema di contabilità industriale presso M.V.M. S.r.l. (stampaggio metalli freddi), presso Marpis S.r.l. (produttore di motori elettrici) e presso Arcadia Group (società di jeans e abbigliamento che produce e commercializza con marchio Dondup).
- Analisi dei processi amministrativi, commerciali e produttivi presso M.V.M. S.r.l.
- Studio e realizzazione di un sistema di reporting produttivo, collegato alla produttività dei lavoratori presso M.V.M. S.r.l.
- Studio e preparazione di un business plan per ASSOMAC (Associazione Italiana produttori di macchine in pelle) riguardante la creazione di un produttore italiano di macchine per la lavorazione della pelle in Cina.
- Studio e preparazione di piani e budget aziendali finanziari ed economici per aziende appartenenti a diversi settori (abbigliamento, stampaggio di metalli freddi, componenti elettrici).

Maggio 2004
–
Ottobre 2004

Poltrona Frau S.p.A., Tolentino (MC) – Italia
Assistente project manager

Profilo dell'azienda:

Poltrona Frau è un produttore storico di divani in pelle in stile classico e moderno, arredi per auto e spazi pubblici. È il principale operatore nell'arredamento contract in Europa. Il fatturato annuo nel 2004 è stato di circa € 80 milioni

Job description:

Analisi strategica sul mercato europeo e mondiale e sulla business unit a contratto interno per l'elaborazione della tesi finale universitaria.

Supporto amministrativo e contabile dei costi ai project manager.

INTERESSI E HOBBY

- Sport: golf, basket (giornalista per Corriere dello Sport) e motori
- Reading (materie economiche e gestionali) · Musica

Informativa sulla privacy:

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali in conformità con la legge italiana sulla privacy (D.lgs. n. 196/2003).