

CURRICULUM VITAE

ENRICO CASTAGNOLI



INFORMAZIONI PERSONALI

Nato a Cervia (Ra) – il 28.02.1957
Sposato, una figlia
Indirizzo: Via del Mare 155 – 20142 Milano
Telefono: 02/8467721 – cell. 335/5351716
e-mail: e.castagnoli@alice.it

STUDI

Executive Master in Business Administration – ISTUD (1984)
Laurea in Ingegneria Elettronica – Università di Bologna (1982)

LINGUE STRANIERE

Inglese: buono, parlato e scritto
Francese: scolastico, parlato e scritto

ESPERIENZE PROFESSIONALI

9/2016 –Attuale

Cattaneo Impianti – Executive Temporary Manager
(Realizzazione e manutenzione impianti elettrici e meccanici)

A supporto della Proprietà mi sto occupando de: la definizione del nuovo modello organizzativo/gestionale di Gruppo, lo sviluppo del Piano Industriale 2017-'19 e della riorganizzazione dei principali processi della catena del valore aziendale (commerciale, preventivazione/sviluppo tecnico, gestione commesse, gestione cantieri e gestione acquisti/parco fornitori). Sto inoltre affiancando il nuovo Responsabile della BU Svizzera nel suo recente inserimento.

Ho concorso alla definizione del nuovo sistema di Governance aziendale e sono membro del Comitato di Direzione di Gruppo.

9/2015 – 9/2016

Casadei Industria Group – Executive Temporary Manager
(Macchine automatiche/bordatrici per legno e alluminio)

Sotto mandato conferitomi dalla Proprietà ho assunto la responsabilità della riorganizzazione del Gruppo in Business Unit (“Bordatrici” e “Centri di Lavoro”). Ho inoltre sviluppato il Piano Industriale triennale, ridefinito il nuovo sistema di Governance a livello di Gruppo e supportato l’inserimento degli esponenti della seconda generazione nei rispettivi ruoli di responsabili delle BU create.

Coerentemente a quanto previsto dal Piano Industriale ho impostato e coordinato, a livello di BU, le seguenti iniziative:

BU “Bordatrici” - sviluppo della rete agenti per i mercati EU e USA e sviluppo di partnership industriali con operatori del settore;

BU “Centri di Lavoro” - riorganizzazione del sistema industriale a supporto del processo di sviluppo in atto e ricerca di partner commerciali per rafforzare la rete vendita e garantire adeguati servizi di Ass. Tecnica ai clienti.

1/2015 – 9/2015

Archimede Energia spa - Business Advisor

(Batterie e Sistemi di accumulo al Litio per i settori Automotive e Sistemi Energetici da fonti alternative)

A supporto della Proprietà ho sviluppato il Piano Industriale triennale della Società, gestito il processo di due diligence e il successivo ingresso del nuovo Partner nella compagine azionaria.

L’incarico si è completato con: l’implementazione del ciclo di budget aziendale, la definizione del processo di pianificazione e programmazione della produzione di batterie e la riorganizzazione del sistema logistico-produttivo (a seguito della revisione dei rapporti di fornitura con i principali produttori cinesi di celle al litio).

9/2009 – 2014

CEM spa – Amministratore Delegato

(Macchine automatiche per il processo di finitura e confezionamento di libri, vouchers/tickets e documenti cartacei in genere)

Su mandato del Cda ho assunto la piena responsabilità della intera gestione aziendale, con il primario obiettivo del rilancio della Società capogruppo e del suo sviluppo sui mercati internazionali.

Ho portato a termine con pieno successo i seguenti progetti strategici previsti dal **Piano Industriale 2010 -‘13**:

- cessione/liquidazione attività del Gruppo non strategiche (Immobiliare e Servizi);
- rafforzamento della struttura manageriale della Capogruppo e ritorno alla piena redditività del business;
- riorganizzazione della rete commerciale con apertura di nuovi mercati internazionali;
- riorganizzazione dell’assetto industriale in logica “lean production”; sviluppo della nuova gamma prodotti (per confezionamento libri “on line”) e conseguente riposizionamento di mercato della Società;

- ricerca di business partners con cui condividere sinergie industriali e/o commerciali.

Tra i **principali obiettivi raggiunti nel periodo**:

- aumento del fatturato del 40%;
- miglioramento redditività della gestione caratteristica del 60%;
- sviluppo business “After sales”(Ass. Tecnica e Gest. Ricambi) del 30%
- lancio nuova linea di prodotti per finitura libri da stampa digitale
- sviluppo mercati internazionali: USA, N. Europa, Paesi BRICS e Turchia
- avvio e sviluppo partnership industriali e commerciali con importanti realtà multinazionali del settore (CP Bourg - Gruppo Kern - P. Bowes).

Sempre su mandato del CDA e della Proprietà ho inoltre gestito e concluso con successo, nel secondo semestre del 2014, la **vendita della Azienda** ad un importante operatore del settore.

2008 – 6/2009

MARINI spa - GRUPPO FAYAT – Executive Temporary Manager
(Impianti automatici per confezionamento conglomerati e Macchine per trattamento superfici stradali)

In supporto al Top Management del Gruppo ho progettato e coordinato la ristrutturazione interdivisionale della realtà italiana localizzata in Ravenna (fatt.to circa 120 m/eu) e la riorganizzazione dei relativi siti produttivi di Divisione (Div. Macchine e Div. Impianti), raggiungendo tutti gli obiettivi concordati.

Il mandato si è articolato lungo le seguenti linee di azione:

- definizione del Piano Triennale di sviluppo industriale di Gruppo;
- razionalizzazione e riorganizzazione della struttura interdivisionale;
- realizzazione del nuovo Centro Servizi Logistico interdivisionale;
- riorganizzazione dei siti produttivi divisionali in logica “lean production”;
- riorganizzazione del processo di Gestione commesse (Div. Impianti);
- realizzazione del “Customer Service Center” (Div. Impianti).

A seguito delle suddette azioni di intervento sono stati conseguiti risparmi dei costi di struttura della realtà italiana pari a circa il 25% e garantiti gli obiettivi di crescita del business previsti dal Piano Industriale.

2001 – 2007

NEXSTONE srl – Amministratore Delegato
(Società di consulenza di direzione aziendale e di corporate advising partecipata dal Gruppo Bancario Credem)

In qualità di fondatore e AD della Società ho assunto la piena responsabilità dello sviluppo di mercato, della gestione dei clienti strategici e del coordinamento dei relativi progetti di intervento.

Principali responsabilità:

Ho gestito importanti progetti orientati all’innovazione e allo sviluppo di modelli di impresa sempre più competitivi, supportando la Proprietà e/o il Top management delle aziende clienti a far fronte alle sempre maggiori complessità dei mercati di riferimento, attraverso l’attuazione di importanti processi di cambiamento in relazione ai seguenti obiettivi strategici:

- riposizionamento competitivo e recupero redditività;

- riorganizzazione sistema manageriale e industriale;
- sviluppo rete commerciale e internazionalizzazione dei mercati di riferimento;
- ristrutturazione/turnaround e rilancio aziendale;
- sviluppo organizzativo e manageriale;
- supporto al passaggio generazionale;
- predisposizione Piano Industriale per M&A/IPO.

Nell'ambito della collaborazione con il Gruppo Bancario Credem ho rivestito il ruolo di **Senior Corporate Advisor** per l'analisi dei modelli di business delle imprese clienti e per la valutazione della relativa sostenibilità a fronte di importanti progetti di finanza straordinaria.

Settori di riferimento e principali referenze (in ambito B2B e B2C) relativamente ai principali progetti di intervento:

Associazioni/Enti pubblici (Ag. Sviluppo Trento, AFI, Farindustria, Associazione Industriali Reggio Emilia, ASSICC, Regione Calabria-Ministero della Ricerca Scientifica);

Automotive&Motorcycle (Fiat Auto, Iveco, Simai, Ducati Moto);

Beni industriali/strumentali durevoli (Biesse Group, Cesab-Gruppo Toyota, Effer, Same Trattori, Milantractor, Nexion-Gruppo Corghi, Sampsistemi, Marini-Gruppo Fayat, Sacmi, Pastorino Carrelli Elevatori);

Componentistica industriale (Cobo Group, Comer Group, Casappa, LandiRenzo, Med, Gruppo Walvoil);

Chimico/Farmaceutico (Glaxosmithkline, Gruppo Zambon, Chiesi);

Elettrodomestici (Electrolux, Tecnogas-Gruppo Merloni, Immergas);

GDO (Supermercati Vicentini, Conad-Centro Nord);

Moda (CinelliStudio, Replay, BVM-Les Copains, Benetton)

1998 – 2001

CONSIEL spa – Associate Partner (membro del Cda)

(Società di consulenza di direzione aziendale controllata dal Gruppo Finsiel-Telecom spa)

Come coordinatore della BU "Industria & Servizi" ho contribuito a sviluppare e riposizionare la Società nel segmento di mercato dell'industria privata (PMI), favorendone la crescita in termini di fatturato e di sviluppo del relativo sistema di offerta.

Principali responsabilità:

- Coordinamento risorse professionali della BU "Industria&Servizi"
- Sviluppo business (fatturato circa 25 mio/eu)
- Gestione clienti principali (Telecom Italia, Finsiel TLC, MURST)
- Sviluppo nuovo sistema di offerta
- Responsabile del Progetto di marketing e sviluppo territoriale "**Piano Telematico Calabria**" (sotto il patronato della Presidenza del Consiglio di Ministri del Governo Italiano).

1996 – 1998

JMAC-CONSIEL spa – Direttore Generale (membro del Cda)

(Joint-venture italo-giapponese nel settore della consulenza aziendale)

Principali responsabilità/clienti:

Oltre alla responsabilità della attuazione operativa e organizzativa della joint venture, mi sono occupato dello sviluppo del mercato italiano attraverso la

gestione di importanti clienti industriali operanti nei principali settori dell'economia nazionale (**Electrolux, Cesab-Toyota, Ducati Moto, Gruppo Barilla, Chiesi Farmaceutici, Same Trattori**).

- 1991 – 1996** **ARISTEIA srl - Amministratore Delegato (Partner fondatore)**
- Società di consulenza specializzata nello sviluppo di Sistemi Qualità in **partnership con IRQ** (Institute Renault de la Qualité - FR).
Supporto alla certificazione del Sistema Qualità ISO 9000 di circa 50 PMI italiane raggiungendo un fatturato annuo paragonabile agli attuali 2,5 euro/mio.
- 1985 – 1991** **TELOS MANAGEMENT CONSULTANTS (ora Deloitte&Touch)**
Consulente di direzione aziendale e assistente all'AD della Società.
- 1984 – 1985** **ISTUD – ISTITUTO STUDI DIREZIONALI – Stresa (NO)**
Assistente nell'Area "Operations Management" della Business School

CORSI/SEMINARI (di specializzazione)

- 2006** Corso "**Leading the family group**" presso IMD Business School (Losanna – CH)
- 2000** Corso "**E- Business and Supply Chain Management**"
Stanford Graduate School of Business (S. Francisco – USA)
- 1989-90** Corso di specializzazione in "**Industrial Engineering and Operations Management**"- Research Department of Massachusset University (Boston – USA)

PRINCIPALI PUBBLICAZIONI

- "Ristrutturazione e innovazione: un'occasione per recuperare competitività nel post-crisi"**, 2014 (articolo per la rivista di economia e politica industriale "Libro Aperto");
- "Coinvolgimento e consenso"**, 2009 (commento all'articolo di J. D. Ford "La resistenza al cambiamento è una risorsa da usare bene" pubblicato dalla rivista Harvard Business Review Italia);
- "Le PMI italiane al tempo della crisi: cosa fare adesso per crescere domani"**, 2009 (articolo per la rivista di economia e politica industriale "Libro Aperto");
- "Lo sviluppo delle PMI italiane: una necessità strategica per il futuro del nostro Paese "**, 2007 (articolo per la rivista di economia e politica industriale "Libro Aperto");
- "Mercato a cronometro"**, di P.G.Smith e D.G.Reinertsen, 1994 (cura della edizione italiana) Ed. "Il Sole24ore";
- "Product Development Performance"**, di Kim B.Clark e T.Fujimoto, 1992 (cura della edizione italiana) Ed. "Il Sole 24ore";

“La fabbrica ad Alta Automazione”, ricerca condotta per conto di Assolombarda sullo stato dell’arte del processo di automazione industriale delle più importanti aziende manifatturiere lombarde, 1988.

CONFERENZE

Relatore in numerosi Convegni e Conferenze sui seguenti temi:

“Corporate Governance e sviluppo delle PMI”, “Private Equity e trasformazione della media impresa italiana”, “ Il family business in Italia”, “ Il processo di internazionalizzazione delle PMI italiane”