



GALA
Holding

Roma, 02.05. 2017
Ns. rif AD/FT/rb 004_2017

Consegnata a mano

Spett.le
EEMS Italia SPA
Viale delle Scienze, 5
02015 Cittaducale (Ri)

Presentazione della lista di candidati alla carica di Consigliere di Amministrazione di EEMS Italia SpA

Gentili Signori,

ai sensi dell'art 16 dello statuto sociale di EEMS Italia SpA, trasmettiamo la lista dei candidati alla carica di Consigliere di Amministrazione della Società, corredata dalla documentazione indicata dallo statuto sociale e dalla normativa vigente.

In fede,

Gala Holding Srl
Il Presidente
Ing Filippo Tortoriello

ALLEGATI:

- Lista dei candidati alla carica di consigliere di amministrazione;
- Copia della comunicazione dell'intermediario autorizzato rilasciata ai sensi dell'art. 147-ter del decreto; Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58, attestante la legittimazione;
- Curricula vitae dei candidati alla carica di Consigliere di Amministrazione;
- Dichiarazione di accettazione della carica e attestazioni ai sensi dell'art. 16 dello Statuto;

Lista di candidati alla carica di Consigliere di Amministrazione di EEMS Italia SpA

Presentatori Gala Holding Srl
Lista di Maggioranza Sì

Lista dei candidati

N	Cognome e Nome	Data e luogo di nascita	Requisiti di Indipendenza
1	Stefani Susanna	20 marzo 1945, Riese Pio X (TV)	Sì
2	De Giovanni Giuseppe	29 maggio 1959, Roma	Sì
3	Modena Stefano	3 ottobre 1962, Ancona	Sì
4	Carotti Nicoletta	17 aprile 1977, Rieti	No
5	Bontempo Roberta	16 maggio 1969, L'Aquila	No

Data di presentazione: 2 maggio 2017

Gala Holding Srl
Il Presidente
Ing Filippo Tortoriello

Spettabile

GALA HOLDING S.R.L.
VIA SAVOIA,43/47
00198 - ROMA

Roma, 02/05/2017

Oggetto: Attestazione titolarità azioni EEMS

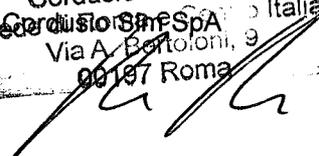
Vi riportiamo di seguito la quantità di azioni EEMS e EEMS ITALIA AOR, custodite su deposito titoli **77010/40676611** (Presso Cordusio Sim SpA), delle quali ha la titolarità GALA HOLDING SRL

Titolo	Isin	Quantità
EEMS	IT0001498234	21.198,000
EEMS ITALIA AOR	IT0005125270	391.521.197,000

La situazione sopra descritta è aggiornata al 02/05/2017

Cordiali saluti

Cordusio Sim S.p.A.
Cordusio Sim SpA Italia
Via A. Bertoloni, 9
00197 Roma



CORDUSIO SIM S.p.A.

Sede Sociale: Via San Protaso, 3 – 20121 Milano - Società appartenente al Gruppo Bancario UniCredit Albo dei Gruppi Bancari n. 2
Capitale Sociale € 51.282.051 i.v.- Codice Fiscale e Partita IVA n. 07546890968 Iscrizione al Registro delle Imprese di Milano, Ade
al Fondo Nazionale di Garanzia - Iscrizione all'Albo SIM n. 282

**DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CARICA E ATTESTAZIONI
AI SENSI DELL'ART. 16 DELLO STATUTO DI EEMS ITALIA S.P.A.**

CANDIDATO ALLA CARICA DI AMMINISTRATORE

- DATI PERSONALI Io sottoscritto Susanna Stefani nata a Riese Pio X (TV) il 20 Marzo 1945 Codice Fiscale STFSNN45C60H280M consapevole delle responsabilità conseguenti a dichiarazioni false, inesatte, incomplete, con la presente dichiaro:
- DICHIARAZIONE ACCETTAZIONE CANDIDATURA - Di accettare la candidatura a componente del Consiglio di Amministrazione di EEMS Italia SpA e di accettare, ora per allora con effetto immediato, detta carica qualora l'Assemblea ordinaria dei soci di EEMS Italia SpA. deliberi la mia nomina;
- INESISTENZA CAUSE DI INELEGGIBILITÀ O DECADENZA - che non esistono cause di ineleggibilità e di incompatibilità a ricoprire la carica di consigliere di Amministrazione di EEMS Italia SpA e che non osta alla mia nomina a consigliere di amministrazione alcuna delle cause di ineleggibilità o decadenza indicate all'art. 2382, cod. civ.;
- POSSESSO DEI REQUISITI DI ONORABILITÀ - di essere in possesso, ai sensi dell'art. 147- *quinquies* del D.Lgs. del 24 febbraio 1998 n. 58, dei requisiti di onorabilità stabiliti per i membri degli organi di controllo dall'art. 2 del Decreto del Ministero della Giustizia n. 162 del 30 marzo 2000;
- POSSESSO DEI REQUISITI INDIRENDENZA - di essere in possesso dei requisiti di indipendenza previsti:
 ❖ dall'art. 148, comma 3, del D. Lgs. 24 febbraio 1998 n. 58;
 ❖ dal Codice di autodisciplina predisposto dal comitato di *corporate governance* delle società quotate di Borsa Italiana S.p.A.;
- CURRICULUM VITAE - di depositare il curriculum vitae, atto a fornire un'esauriente informativa sulle proprie caratteristiche personali e professionali, corredato da tutti gli incarichi di amministrazione e di controllo ricoperti presso altre società ai sensi di legge.

Milano, 2 maggio 2017

In fede



SUSANNA B. STEFANI

Susanna Stefani è fondatore e presidente onorario di **GC Governance Consulting**, società di consulenza e soluzioni per il governo societario, con uffici a Milano e Roma, in Europa e negli Stati Uniti, di cui è stata Amministratore Delegato dal 2002 al 2009 e Vice Presidente dal 2009 al 2017.

E' uno dei pionieri in Europa nella consulenza di corporate governance e ha una particolare competenza nel settore industriale, delle infrastrutture e della pubblica amministrazione.

Susanna Stefani è ed è stata presidente e membro di vari consigli di amministrazione in Italia e all'estero. In particolare:

- consigliere e membro del Comitato Remunerazione e Nomine di **Gruppo SEA Società Esercizi Aeroportuali**
- consigliere indipendente nella società quotata **Arena Agroindustrie Alimentari**
- chairman del supervisory board mondiale di **Amrop International**, gruppo di consulenza con 59 uffici e un fatturato nel 1998 di 180 milioni di dollari.
- vice chairman di **TMPWorldwide**
- presidente di **TMC Top Management Consulta**.

E' inoltre Presidente dell'OdV della Fondazione Milano (Scuole Civiche).

Dal 1999 al 2002 in **TMPWorldwide** è stata dapprima amministratore delegato della consociata italiana e, successivamente, capo europeo della practice boardroom. TMPW era il quinto operatore al mondo nel settore dello Human Capital, quotato al Nasdaq, con un giro d'affari di 2.500 milioni di dollari. Aveva il più grande portale di ricerca online, Monster.com.

Dal 1983 al 1999 in **TMC Top Management Consulta** dapprima come partner e azionista, successivamente come capo practice branded goods e infine come presidente.

Dal 1973 al 1983 ha lavorato in **J. Walter Thompson**, all'epoca 'numero Uno' al mondo tra le agenzie di pubblicità globali, public company quotata al N.Y. Stock Exchange, in cui è stata direttore servizio clienti.

Nell'impresa di distribuzione alimentare partecipata dalla sua famiglia, **G.B.Stefani & C.**, ha svolto varie mansioni nell'area amministrazione, tesoreria e acquisti, per poi ricoprire la responsabilità del procurement.

Susanna Stefani è membro di NedCommunity, di cui è stata componente del Comitato Scientifico, e fa parte del Consiglio direttivo dell'Associazione Civicum.

Susanna Stefani è di origine veneta, vive a Milano. E' sposata e ha un figlio.

Laureata in Scienze Politiche all'Università di Padova con il massimo dei voti e lode, è stata assistente di ruolo presso la cattedra di Diritto Costituzionale Italiano e Comparato. E' specializzata in marketing strategico alla Boston University, Ma, Us. Parla correntemente inglese, francese e spagnolo.

Ha pubblicato articoli e testimonianze sulle figure che sono a capo della governance delle imprese. Collabora come publicista con Harvard Business Review, CorrierEconomia, Finanza & Mercati e L'Impresa.

E' co-autore del libro "L'impresa conviviale. Protagonisti, regole, e governance del mondo italiano". Prefazione di Giuseppe De Rita. Edizioni Egea 2003.

Milano, Maggio 2017

Recapiti: mail sstefani@governanceconsulting.com - tel. uff. + 39 02 72089850 - cell. + 39 3470820395



Ing. Giuseppe De Giovanni

mobile: +39 334 3089612

giuseppe.degiovanni@sosbiz.biz

www.sosbiz.biz

Educazione

Ingegneria Meccanica, (1983) Università di Roma "La Sapienza" (110/110 lode).

Master Universitario II livello in "Management Energia e Ambiente", (2004) Università degli Studi di Roma "La Sapienza", Facoltà d'Ingegneria

School in Aviation Management (ENAV), (2010) Università di Bologna

Lingue

Italiano, Inglese, Portoghese

EXECUTIVE SUMMARY

Giuseppe è laureato in Ingegneria Meccanica con lode presso l'Università di Roma "La Sapienza" dove ha conseguito un Master di II livello in Energy and Environment Management.

Giuseppe ha acquisito, sviluppato e applicato le sue competenze sulla gestione di "**eventi straordinari d'impresa**" come Southern Europe Product Supply Director e Customer Marketing Director durante la sua lunga (16 anni) esperienza in Procter & Gamble (Italia, Germania e Portogallo), come Direttore Generale e Marketing & Strategy Managing Director di Vectrix (start-up statunitense per la produzione e commercializzazione del primo maxi-scooter elettrico ad alte prestazioni), come Founding Partner nel settore di Management Advisory (Think Consulting, Roimax e Widar Advisory), come Strategy Development Advisor nel settore Aeronautico (ENAV: Provider Italiano dei servizi di navigazione aerea) e come Amministratore Delegato e Socio Fondatore di PMD – Planning Management Development srl, specializzata in Corporate & Business Development, Turnaround, Ristrutturazione del Debito, Operazioni Straordinarie e Monitoraggio delle performance aziendali.

Oggi Giuseppe è Presidente e Founder di SOS.BIZ, Strategic Organization Solutions, advisory firm specializzata in start-up, turnaround, corporate restructuring e development con l'approccio Corporate Genome e Organization DNA e Professional Associate presso TEFEN Management Consulting.

Giuseppe è stato Board Member della P&G Alumni (associazione degli ex Manager Procter & Gamble), membro di ANDAF (Associazione Nazionale dei Direttori Amministrativi e Finanziari in cui è Segretario del Comitato Tecnico Corporate Governance & Compliance), Board Member di TMA Italy (Turnaround Management Association) e socio fondatore e membro del Collegio di Sorveglianza di AMPIT (Associazione Manager Professionisti Italiani).

Giuseppe insegna materie di Corporate Governance, Business Management, Gestione della Crisi d'Impresa e Ristrutturazione del Debito

ESPERIENZE PROFESSIONALI

MAR. 2017 - presente TEFEN MANAGEMENT CONSULTING (Professional Associate)

Tefen Management Consulting è una società globale di consulenza manageriale, quotata in borsa, con uffici in Nord America, Europa e Asia. Fondata nel 1982 in Israele, l'azienda ha accresciuto la sua reputazione internazionale collaborando con alcune delle aziende più grandi e in più rapida crescita al mondo aiutandole nel migliorare e rafforzare l'eccellenza delle loro prestazioni.

LUG. 2012 - presente SOS.BIZ - Strategic Organization Solutions (President & Founder)

SOS.BIZ è un "Incubatore Industriale" per aziende durante le tipiche fasi di gestione straordinaria: Start Up, Turnaround, Ristrutturazione del Debito e Business Development. Il focus di SOS.BIZ è l'elaborazione di metodologie e processi di re-engineering organizzativo e corporate basati sul concetto di "Corporate Genome" e "Organization DNA".

DIC. 2013 – MAG.2016 PMD - Planning Management Development (CEO & Founding Partner)

PMD Consulting si occupa di elaborazione analisi strategiche, due diligence, piani di marketing e d'innovazione, elaborazione e monitoraggio/realizzazione di piani industriali, ristrutturazione del debito, valutazioni economico/finanziarie, modelli e sistemi di governo. Il punto di forza e differenziazione di PMD nel panorama consulenziale italiano è fondato sulla composizione dei partner/soci che vantano decenni di esperienze e competenze tecnico-manageriali in posizioni di leadership aziendale e professionale.

LUG.2012 – DIC.2103 WIDAR Advisory (CEO & Founding Partner)

In WIDAR Advisory Giuseppe ha sviluppato e collaborato alla realizzazione di programmi di gestione straordinaria dell'impresa, dalla fase di start-up a quella di sviluppo. Ha inoltre operato nelle tematiche organizzative e di *corporate governance*.

DIC.2011 – LUG.2012 ROIMAX (CEO & Founding Partner)

Dec.'11 – Founding Partner & Amministratore Delegato

ROIMAX è una Società di Consulenza Strategica e Gestione Temporanea d'Impresa composta da Manager che hanno ricoperto ruoli di leadership in aziende nazionali e multinazionali. ROIMAX si focalizza sulla gestione di eventi aziendali di natura **straordinaria**. I Partner hanno competenze e specifiche esperienze professionali per gestire tutte le fasi di un processo straordinario di impresa, dalla definizione dello sviluppo strategico fino alla gestione della fase operativa e realizzativa del progetto.

DIC.2009 – NOV.2011 ENAV (Strategy Program in staff all'AD)

Sett.'10 – Nov.'11: Responsabile, in staff all'Amministratore Delegato, della riprogettazione e realizzazione dei processi operativi ed del programma "Go-To-Market" per la **Funzione Sviluppo Commerciale** relativi alla vendita dei Servizi della Navigazione Aerea. Il Programma prevede non solo lo sviluppo del *Front Office* Commerciale e dei relativi processi interni di gestione dei prodotti/servizi (dalla Ricerca e Sviluppo alla Vendita e relative attività di Addestramento e Post-Vendita) ma anche lo sviluppo di Partnership Commerciali ed Alleanze Strategiche con l'Industria di Settore per aumentare la capacità di penetrazione nei mercati selezionati (Far East, Africa, ecc.).

Dic.'09 – Agosto '10: Responsabile, in staff all'Amministratore Delegato, di redigere il **Programma di "Linee di Sviluppo Strategico"**. L'incarico si è concluso con la raccomandazione finale del riposizionamento dell'azienda (focus: riduzione strutturale dei costi e razionalizzazione del Core Business, sviluppo strategie per nuovo fatturato ed internazionalizzazione) che

ha incorporato sia gli aspetti "operativi" legati all'attuale normativa europea (in linea con la cosiddetta direttiva del Single European Sky II) sia gli aspetti "commerciali" per sfruttare gli asset di conoscenza del settore attraverso lo sviluppo di nuove capacità manageriali nell'ambito di un nuovo programma di espansione sui mercati internazionali.

GEN.2009 – NOV.2009 **INCE (Agenzia Marketing e Comunicazione)**

General Manager "a progetto" per lo sviluppo di un piano di Turnaround e Rilancio dell'Agenzia di Comunicazione.

GEN.2005 – DIC.2008 **VECTRIX EUROPE (Start-Up di Maxi-Scooter Elettrici)**

Feb.'08 – Dic.'08: **General Manager e Managing Director Marketing & Strategy**

Responsabile del business di Vectrix Europe e del Turnaround Plan della Divisione Southern Europe (Italia, Spagna, Portogallo, Francia, Svizzera e Austria). All'inizio di Gennaio 2008, per una incombente necessità di Cash Flow, Il Board Of Director della Corporation ha richiesto un *effort* particolare alle varie Divisioni Globali (Nord America, Nord Europa e Sud Europa) per riequilibrare gli investimenti (Marketing, Sales, R&D, Manufacturing) in relazione alla ciclicità del fatturato. Nella nuova posizione di General Manager Vectrix Europe, oltre alle responsabilità operative di Sales, Marketing, Technical After Sales e Finance, ho la leadership del Turnaround della regione Sud Europa. Contemporaneamente sono responsabile dello sviluppo strategie e marketing a livello europeo.

Ott.'07 – Gen.'08: **Chief Operating Officer**

Responsabile delle Operations in Vectrix Europe . Dopo la quotazione della Vectrix Corp. (Maggio 2007) a Londra, segmento AIM, nell'ambito di una riorganizzazione mirata ad uno sviluppo manageriale per sostenere la complessità e le sfide di un mercato particolarmente complesso, sono stato promosso e nominato **Chief Operating Officer Europe**, con responsabilità di Marketing, Area Tecnica (Sviluppo Rete Assistenza e Supporto After Sales, Corporate Affairs (CRM, PR, External Relations). In parallelo a questa nomina ho mantenuto la posizione di Managing Director Vectrix Roma.

Sett.'06 – Sett.'07: **Managing Director**

Responsabile dell'avviamento e gestione della Divisione Commerciale in Italia e Responsabile dello sviluppo delle Strategie Corporate Affairs (PR Istituzionale, Consumer, Stampa) e Membro del CDA per Europa. Dopo il lancio commerciale del MAXI-Scooter Elettrico Vectrix, la Vectrix Corporation ha aperto una nuova società in Italia, la Vectrix Roma srl, per sviluppare la rete commerciale ed il Business B-2-B e B-2-C a Roma che rappresenta il mercato più rilevante al mondo per la vendita di Maxi Scooters. Ho avviato un nuovo ufficio, due flagship Stores e una attività di Assistenza Tecnica post-vendita. Contemporaneamente ho sviluppato le strategie Corporate Affairs su PR e Affari Istituzionali.

Gen.'05 – Ago.'06: **Business Development Director**

Responsabile dello sviluppo strutturale della start-up. Entrato nel team della Vectrix Corporation, azienda americana creata nel 1996 per sviluppare e commercializzare Veicoli a Zero Emissioni di gas inquinanti ("ZEV") con una tecnologia studiata per le due ruote con l'incarico di creare l'architettura commerciale in Europa. Nello specifico ho curato lo sviluppo commerciale (strategie, distribuzione diretta/indiretta, piano di lancio) del prodotto e della relativa struttura organizzativa. Inoltre ho gestito tutte le PR ed i rapporti con le Istituzioni.

OTT.2003 – DIC.2004 **MASTER IN ENERGY MANAGEMENT [Università La Sapienza, Roma]**

GEN.2003 – SETT.2003**ROMEO GESTIONI (Servizi Immobiliari e Global Services)**

Direttore Divisione Asset & Global Service. Responsabile di due Business Units: (i) Previdenza (Inpdai, Inpdap), (ii) Sviluppo/Servizi Mercato Privato, per la Gestione del Patrimonio Immobiliare (Global Service) e la Gestione del Programma di Dismissione (Cartolarizzazione dello Stato: SCIP 1-2). Le responsabilità principali sono state: (i) elaborazione dei singoli Piani di Commessa e di Business Unit, (ii) sviluppo dei Piano Operativi di Divisione e dei relativi Flussi di Cassa. L'organizzazione della Divisione era formata da 50 persone con sedi a Roma, Napoli, Firenze. Il fatturato gestito è stato di 30 milioni €.

NOV.2000 – DIC.2002**THINK CONSULTING (CEO & Founding Partner)**

Founder e Partner della Società "Think Consulting s.r.l.". La Società di Consulenza ha operato in ambito Strategic/Operational Marketing, Trade Marketing Innovation e Value Chain ed Organizzazione. Specificamente Think Consulting ha operato per aziende come Parmalat, Barilla, Pininfarina, Luxottica, Coca Cola in progetti di "branding" ed organizzazione.

OTT.1984 – OTT.2000**PROCTER & GAMBLE (Largo Consumo)****Dic.'98 – Ott.'00****Direttore Customer Marketing Innovation [P&G Italy]**

Responsabile della gestione strategica del programma "Win-in-the-Market" nell'ambito della Funzione Commerciale del Business Corporate della Procter & Gamble Italia. Il focus specifico durante questo incarico è stato sui programmi di Innovazioni relativi all'area Customer & Shopper Marketing. Le seguenti funzioni hanno riportato a me: Sales, Finance, Marketing, Customer Service, Information Technology, Market Research.

Feb.'98 – Nov.'98**Direttore Logistica & Corporate Customer Service [P&G Sud Europa]**

Responsabile della Logistica e Corporate Customer Service per il Sud Europa (Italia, Spagna, Portogallo).

Il business della regione di riferimento era di circa \$2,000MM di fatturato. L'Organizzazione di Customer Service e Logistica contava 150 persone tra manager e funzionari. Durante questo periodo sono stato membro del Leadership Team Europeo del Customer Service ed ho coordinato l'implementazione del programma "*Integrated Working Site (IWS)*" nella mia regione (IWS è un modello organizzativo avanzato per lavorare ad "alta performance").

Set.'96 – Gen.'98**Direttore Logistica & Corporate Customer Service [P&G Italy]**

Responsabile per la Logistica & Corporate Customer Service per la P&G Italia e Member of Management Committee. La responsabilità ha coperto l'intera Supply Chain della P&G Italy: specificamente sono stato responsabile per la Logistica, Supply Planning, Total Order Management e tutte le transazioni Finanziarie con i Clienti. Il business corporate di riferimento includeva le seguenti divisioni: (i) Detergents (Laundry & Cleaning), (ii) Health & Beauty Care, (iii) Tissue & Towel, (iv) Colour & Cosmetics, (v) Fragrances and (vi) Pharmaceuticals. Il fatturato era di circa \$1,300MM. Il budget che ho gestito è stato di \$10,000M per ciò che riguarda le aree amministrative e di \$50,000M per la parte Distribuzione Fisica e Logistica Integrata. L'Organizzazione contava circa 100 people (la seconda più grande dopo la forza vendite). Come membro del Management Committee ho anche avuto responsabilità corporate per ciò che concerne aspetti organizzativi come progetti nell'area di "Strategy Development and Deployment", "Work Process Change", Pianificazione sul modello "Manufacturing Resources Planning o MRP-II".

Gen.'94 – Ago.'96**Corporate Business Planning Manager [P&G Germany]**

Responsabile per la Pianificazione del business corporate della Procter & Gamble Germany.

I settori di business di cui sono stato responsabile a livello Product Supply erano: (i) Laundry & Cleaning, (ii) Paper, (iii) Health Care, (iv) Beauty Care, (v) Tissue/Towel & Cottons e (vi) Medical Hygiene. Il fatturato del Business Corporate della P&G Germany era di circa \$4,000MM. A livello di Planning ho gestito circa 2.000 referenze (SKU) con una media di più di 100 nuove iniziative

che coinvolgevano circa 300 referenze. Il business tedesco dell'Health & Beauty Care da solo rappresentava circa il 50% del totale europeo in termini di volume ed il 40% in termini di profitto. Da un punto di vista distributivo gestivo 6 distinti Trade Channels (Food & Drug, Farmacie, Dentisti, Electrical Appliances, Throat Drops ed Institutions/Hospitals) con 80,000 clienti attivi ed una media di 47,000 ordini di vendita al mese. Sotto il profilo organizzativo ero responsabile di 16 Managers e 17 Funzionari Amministrativi. Il budget che gestivo era di circa \$5,000M.

Nov.'92 – Dic.'93 MMO & Customer Service Manager [P&G Portugal]

Responsabile di Materials Management & Customer Service per le divisioni di "Laundry & Cleaning" ed "Health & Beauty Care" in P&G Portugal. Con un business il cui fatturato era circa \$60MM, i risultati più significativi raggiunti sono stati: a) Trade Receivables (Gestione Crediti): da 120 giorni a 50 giorni (risparmio di \$1.4MM); b) Inventario Prodotto Finito: riduzione di \$1.7MM (-30%), da 130 to 50 days (-58%); c) Logistics Costs: riduzione di \$1.5MM (-30%); d) Customer Service: miglioramento del Perfect Orders dal 70% al 90%.

Apr.'92 – Ott.'92 Manufacturing & Distribution Operations Manager [P&G Portugal]

Responsabile per le Operazioni Produttive e Distributive della P&G Portugal. Attraverso l'ottimizzazione del ciclo dell'ordine e delle attività produttive ho ridotto l'Inventario di Prodotto Finito da 40 a 5 giorni. Ho ottimizzato il Lay-Out Logistico del sistema distributivo nazionale centralizzando le Operazioni di Magazzino e Consegne in un unico Shipping Point. Da un punto di vista di Manufacturing ho riorganizzato i sistemi di produzione con l'installazione di macchine automatiche. Ho infine gestito un piano di Ristrutturazione (riduzione del 24% headcount) senza alcun impatto sindacale.

Dic.'89 – Mar.'92 Direttore di Stabilimento [P&G Portugal]

Responsabile delle Operazioni di Manufacturing (Direttore di Stabilimento) della fabbrica di Oporto-Portugal. Durante questo incarico ho gestito l'acquisizione e relativi processi di integrazione della Fabbrica (130 impegnati) acquistata dalla Procter & Gamble. In aggiunta alla responsabilità della unità produttiva ho creato il reparto di Distribution & Stock Management coordinando i sistemi e le procedure per l'importazione di Prodotto Finito dalle Fabbriche internazionali P&G. Ho gestito progetti di "capital investment" (circa \$6MM) per migliorare sia il prodotto (formulazione e packaging) sia triplicando la capacità produttiva.

Lug.'89–Nov.'89 Warehouse Manager [P&G Italy]: Responsabile di Magazzino Prodotto Finito e Distribuzione.

Gen.'89–Giu.'89 Soap Making Department Manager [P&G Italy]: Responsabile delle operazioni produttive del sapone Camay. Durante questo incarico ho gestito la chiusura del modulo produttivo nell'ambito di un programma di ristrutturazione europea.

Mag.'88–Dic.'88 Project Engineer [P&G Germany]: Responsabile del programma di training dei tecnici italiani.

Ott.'87–Apr.'88 Production Department Manager [P&G Italy]: Responsabile della Produzione Pampers (90 persone).

Apr.'87–Sett.'87 Production Team Manager [P&G Italy]: Responsabile di un Team di produzione (25 tecnici) nel modulo produttivo Pampers.

Lug.'85–Mar.'87 Storeroom Manager [P&G Italy]: Responsabile per lo start up del magazzino Parti di Ricambio e della relativa organizzazione logistica (circa 7,000 SKU's , 5 \$MM).

Ott.'84–Giu.'85 Technical Services Engineer [P&G Italy]: assunto in Procter & Gamble Italy nel reparto Manufacturing come Responsabile per i Servizi Tecnici.

Stefano Modena
Via Capo Peloro,1 0
00141 – Roma
Cell.: 366 66 081 16
Mail.: smodena@governanceadvisors.it

STEFANO MODENA

INFORMAZIONI PERSONALI

Cognome e Nome: Modena Stefano
Codice Fiscale: MDNSFN62R03A271Z
Nato a: Ancona
Data di nascita: 3/10/1962
Mail: smodena@governanceadvisors.it
Cellulare: 366 66 081 16
Fax: 02 8940 7837

ESPERIENZE LAVORATIVE E TITOLI DI STUDIO PROFESSIONALI

Attuale Attività:

Dal 2016 Governance Advisors Srl - Milano
Amministratore Unico

Esperienze precedenti:

2003 – 2015 GC Governance Consulting Srl – Milano (I)
Vice Presidente

2001 – 2003 Unichips España S.A. – Barcellona (E)
Chief Financial Officer

1997 – 2001 Huntsman Surfactants Ibérica S.A. – Barcellona (E)
Direttore Amministrazione Finanza Controllo e IT

1992 -1997 Alitalia - Linee Aeree Italiane S.p.A. – Roma (I)
Responsabile Controllo di gestione

1990 -1992 Montedison – Milano/Ravenna (I)
Responsabile Reporting per il New York Stock Exchange e Borse estere

1986 – 1990 Coopers & Lybrand
Senior Auditor

Titolo di studio Laurea in economia Aziendale – Università Commerciale L. Bocconi Milano
Anno 1986
Specializzazione Economia delle aziende industriale

Stefano Modena
Via Capo Peloro,1 0
00141 – Roma
Cell.: 366 66 081 16
Mail.: smodena@governanceadvisors.it

Altri titoli di studio Program of international Management presso ESADE (Barcellona- E)
Diploma di revisore contabili Assirevi/Regione Lombardia

Titoli professionali Abilitato all'esercizio della professione di Dottore Commercialista dal 1989
Iscrizione al registro Iscritto con il numero 69.084
dei revisori

Precedenti Facilita S.coop.ar.l. - Consigliere
Esperienze in consigli GC Governance Consulting Sr.l. – Vice Presidente
di amministrazione Sean S.r.l. – Presidente

Organismo di Vigilanza ASM ISA – Vigevano (Presidente)
Ex D. Lgs. 231/2001 Centomilacandele S.c.a.r.l. (Organismo Monocratico)

Capacità Linguistiche		<u>Livello scritto</u>	<u>Livello parlato</u>	<u>Comprensione</u>
	Spagnolo	Eccellente	Eccellente	Eccellente
	Inglese	Buono	Buono	Buono
	Catalano	Medio	Buono	Eccellente

Altre Docente di corporate governance per Borsa Italiana
informazioni Docente di corsi di formazione sul Modello 231
Collabora con "Harvard Business Review Italia", "L'Impresa" "La Voce degli Indipendenti" e
"Internal Auditor" sui temi di corporate governance e trasformazione digitale
Leader del "Topic Governance" di Bocconi Alumni Association
Associato e membro del Comitato Scientifico di Nedcommunity
Curatore dell'edizione italiana del libro "Guida pratica alla corporate governance"

**DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CARICA E ATTESTAZIONI
AI SENSI DELL'ART. 16 DELLO STATUTO DI EEMS ITALIA S.P.A.**

CANDIDATO ALLA CARICA DI AMMINISTRATORE

- DATI PERSONALI Io sottoscritta Nicoletta Carotti nata a Rieti il 17 aprile 1977 Codice Fiscale CRTNLT77D57H272U consapevole delle responsabilità conseguenti a dichiarazioni false, inesatte, incomplete, con la presente dichiaro:
- DICHIARAZIONE ACCETTAZIONE CANDIDATURA - di accettare la candidatura a componente del Consiglio di Amministrazione di EEMS Italia SpA e di accettare, ora per allora con effetto immediato, detta carica qualora l'Assemblea ordinaria dei soci di EEMS Italia SpA. deliberi la mia nomina;
- INESISTENZA CAUSE DI INELEGGIBILITÀ O DECADENZA - che non esistono cause di ineleggibilità e di incompatibilità a ricoprire la carica di consigliere di Amministrazione di EEMS Italia SpA e che non osta alla mia nomina a consigliere di amministrazione alcuna delle cause di ineleggibilità o decadenza indicate all'art. 2382, cod. civ.;
- POSSESSO DEI REQUISITI DI ONORABILITÀ - di essere in possesso, ai sensi dell'art. 147- *quinquies* del D.Lgs. del 24 febbraio 1998 n. 58, dei requisiti di onorabilità stabiliti per i membri degli organi di controllo dall'art. 2 del Decreto del Ministero della Giustizia n. 162 del 30 marzo 2000;
- CURRICULUM VITAE - di depositare il curriculum vitae, atto a fornire un'esauriente informativa sulle proprie caratteristiche personali e professionali, corredato da tutti gli incarichi di amministrazione e di controllo ricoperti presso altre società ai sensi di legge.

Rieti, 2 maggio 2017

In fede

Nicoletta Carotti



Curriculum vitae

di
Nicoletta Carotti

INFORMAZIONI PERSONALI

Luogo e data di nascita Rieti, 17 aprile 1977
Residenza Rieti, Via Fundania 31, 02100
Domicilio Rieti, Via Ludovico Potenziani 13, 02100
Telefono (0039)0746.495284
Telefax (0039)0746.296929
E-mail n.carotti@studiolegalecarotti.it
Pec nicoletta.carotti@pecavvocatirieti.it

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Scuole superiori Maturità classica nel 1995 presso il liceo ginnasio "Marco Terenzio Varrone" di Rieti.

Università Laurea in giurisprudenza con lode presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza" nel novembre 2001, discutendo la tesi "L'*actio quod iussu*" con Relatore il Chiar.mo Prof. Andrea Di Porto.

Specializzazioni Dal 2001 al 2009 ha collaborato con la Sezione di Diritto Romano e dei Diritti dell'Oriente Mediterraneo della Facoltà di Giurisprudenza dell'Università degli Studi di Roma "La Sapienza", svolgendo attività di assistenza e di ausilio alla didattica sotto la guida dei Chiar.mi Proff.ri Andrea Di Porto e Roberto Fiori.

 Nell'anno accademico 2002-2003 ha frequentato il Corso di Alta formazione in Diritto Romano presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza".

 Dal 2004 al 2005 ha collaborato con la cattedra di *Istituzioni di diritto privato romano* dei Chiar.mi Proff.ri Franco Vallocchia e Maria Pia Baccari, presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università Libera Università Maria SS. Assunta-LUMSA di Roma.

 Nel giugno 2007 ha conseguito il dottorato di ricerca in "Diritto Civil-Romanistico" presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza".

LINGUE

Madrelingua Italiano
Altre lingue Buona conoscenza dell'inglese parlato e scritto

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Abilitata all'esercizio della professione forense dal 2004, è iscritta all'Ordine degli Avvocati di Rieti dall'8 ottobre 2004 e, dal 16 dicembre 2016, è iscritta all'Albo Speciale degli Avvocati ammessi al patrocinio dinanzi alle giurisdizioni superiori.

Dal 2004 al 2009 ha svolto l'attività professionale presso lo Studio Legale Di Porto di Roma, prestando consulenza stragiudiziale e assistenza giudiziale dinanzi alle principali Autorità, ordinarie e amministrative, in materia civile, commerciale e amministrativa, e occupandosi prevalentemente di redazione di statuti societari, consulenza contrattuale, diritto delle associazioni sindacali, diffamazione a mezzo stampa e radiotelevisione.

Dal 2009 svolge la professione presso lo Studio Legale On. Avv. Pietro Carotti di Rieti, sempre in materia civile, commerciale e amministrativa, prestando consulenza stragiudiziale e assumendo incarichi di difesa dinanzi alle principali Autorità giudiziarie, con particolare riferimento al settore contrattuale e giuslavoristico, alla ristrutturazione delle imprese in crisi e alle operazioni connesse, alla diffamazione a mezzo stampa e radiotelevisione, alla responsabilità civile dei sanitari, alla responsabilità del datore di lavoro in materia di salute e sicurezza dei lavoratori.

Ha ricoperto la carica di Consigliere di Amministrazione in EEMS Italia S.p.a. dal 30 giugno 2014 all'11 agosto 2016 e in Solsonica S.p.a. dal 30 giugno 2014 al 21 aprile 2017. Ha altresì ricoperto la carica di Amministratore in Solsonica Energia S.r.l., dal 26 gennaio 2015 all'11 marzo 2016.

Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi del d.lgs. 196/2003.

In fede.

Nicoletta Carotti



**DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CARICA E ATTESTAZIONI
AI SENSI DELL'ART. 16 DELLO STATUTO DI EEMS ITALIA S.P.A.**

CANDIDATO ALLA CARICA DI AMMINISTRATORE

- DATI PERSONALI lo sottoscritta Bontempo Roberta nata a L'Aquila il 16/05/1969 Codice Fiscale BNTRRT69E56A345S consapevole delle responsabilità conseguenti a dichiarazioni false, inesatte, incomplete, con la presente dichiaro:
- DICHIARAZIONE ACCETTAZIONE CANDIDATURA - Di accettare la candidatura a componente del Consiglio di Amministrazione di EEMS Italia SpA e di accettare, ora per allora con effetto immediato, detta carica qualora l'Assemblea ordinaria dei soci di EEMS Italia SpA. deliberi la mia nomina;
- INESISTENZA CAUSE DI INELEGGIBILITÀ O DECADENZA - che non esistono cause di ineleggibilità e di incompatibilità a ricoprire la carica di consigliere di Amministrazione di EEMS Italia SpA e che non osta alla mia nomina a consigliere di amministrazione alcuna delle cause di ineleggibilità o decadenza indicate all'art. 2382, cod. civ.;
- POSSESSO DEI REQUISITI DI ONORABILITÀ - di essere in possesso, ai sensi dell'art. 147- *quinquies* del D.Lgs. del 24 febbraio 1998 n. 58, dei requisiti di onorabilità stabiliti per i membri degli organi di controllo dall'art. 2 del Decreto del Ministero della Giustizia n. 162 del 30 marzo 2000;
- CURRICULUM VITAE - di depositare il curriculum vitae, atto a fornire un'esauriente informativa sulle proprie caratteristiche personali e professionali, corredato da tutti gli incarichi di amministrazione e di controllo ricoperti presso altre società ai sensi di legge.

Rieti, 2 maggio 2017

In fede

Roberta Bontempo


ROBERTA BONTEMPO

DATI PERSONALI

Luogo e data di nascita: L'Aquila, 16 Maggio 1969

Residenza: Rieti, Via M.C. Dentato, 22

Sposata, 2 figli.

ESPERIENZE LAVORATIVE

EEMS Italia S.P.A. – Solsonica S.p.A.

- Investor Relator (2015 – Oggi)
- Membro del Consiglio di Amministrazione di EEMS Italia S.p.A. da febbraio 2015 ad agosto 2016
- Membro interno dell'Organismo di Vigilanza di EEMS Italia S.p.A.(2007 al 2010)
- Responsabile del Personale del Gruppo (2004-2016)
- Coordinamento legale e della segreteria societaria (2013 – Oggi)
- Responsabile tesoreria e fatturazione attiva (2000 – 2004)

Gala Tech S.r.l.

- Responsabile del personale (2016 – oggi)

GE Capital Fleet Services Italia S.p.A.

- Credit and Risk Manager (1999 – 2000)
- Quality Project Leader (1997-1999)

Texas Instruments Italia S.p.A.

- Financial Planner / Cost Accountant (1995 – 1997)

ALTRI INCARICHI

- Cultore della Materia presso la cattedra di Matematica Finanziaria della Facoltà di Economia e Commercio di L'Aquila (1994 – 1995)

FORMAZIONE

- Training "6-sigma" : Conseguita la certificazione di "Black Belt" metodo DMAIC e DMADV (GE Training Center – 1997- 1998)
- Laurea in Economia e Commercio presso la Libera Università degli Studi Sociali di Roma (1994)

LINGUE STRANIERE

Inglese

Ottima conoscenza lingua scritta e parlata

Francese

Conoscenza scolastica lingua scritta e parlata