

# Comitato dei Gestori

Comunicato stampa

## **SGR E INVESTITORI ISTITUZIONALI DEPOSITANO LISTA DI MINORANZA PER IL RINNOVO DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI NEODECORTECH**

Il coordinatore del Comitato dei gestori, dott. Emilio Franco, comunica che in data odierna **Hi Algebris Italia Eltif, Anima SGR, Arca Fondi SGR, Bancoposta Fondi SGR, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking Asset Management SGR, Interfund Sicav e Mediolanum Gestione Fondi SGR** hanno depositato una **lista di minoranza di soli candidati indipendenti** per il rinnovo del **consiglio di amministrazione di Neodecortech** previsto nella prossima assemblea ordinaria dei soci.

I gestori che hanno presentato la lista sono titolari di oltre l'8,9% delle azioni ordinarie della società.

La lista presentata per il **consiglio di amministrazione** è così composta:

- 1. Cinzia Morelli**
- 2. Ervino Riccobon**

In allegato i *curricula* dei candidati.

Note:

La lista presentata per il consiglio di amministrazione concorre esclusivamente per l'elezione dei componenti indipendenti riservati alle minoranze azionarie ex art. 147-ter, comma 3, del TUF. Essa è composta da un numero di candidati superiore al numero di posti riservati alle minoranze in attuazione della disposizione statutaria in tema di sostituzione degli amministratori, al fine di consentire che, nel caso in cui venga a mancare un amministratore nel corso dell'esercizio, sia possibile la sostituzione dello stesso con un candidato non eletto tratto dalla medesima lista cui apparteneva l'amministratore venuto a mancare.

Milano, 30 marzo 2022

Segreteria del Comitato dei gestori  
02.36.165.174

## CINZIA MORELLI-VERHOOG



### ESPERIENZA LAVORATIVA

- 2018 - oggi  
**Safilo**  
Consigliere di Amministrazione  
Presidente del *Comitato Remunerazione e Nomine* e Membro del Comitato *Operazioni Parti Correlate*
- 2017 – oggi  
**Cannes Lions International Festival of Creativity**  
Senior Advisor
- 2017 – oggi  
**Kearney**  
Senior Advisor
- 2016 - oggi  
**The Marketing Capability Academy**  
Fondatrice e Presidente  
Consulenza per aziende multinazionali in materia di marketing con particolare focus sul rafforzamento dell'efficacia delle strategie di marketing e della redditività degli investimenti. Clienti includono aziende leader nei mercati farmaceutici, caseari, acque minerali, birra, fast food, nutrimenti per lo sport, auto, cosmetici, merende, banche, energia e bibite, sul livello globale e regionale.
- 2004 - 2016  
**Heineken, Amsterdam, Paesi Bassi**
  - Senior Director Global Marketing Development, Membro Global Commerce Board (2015 - 2016)
  - Senior Director Global Marketing Capabilities, Membro Global Commerce Board (2010 - 2015)
  - Global Commercial Strategy Director (2007 - 2009)
  - Regional Marketing Manager Europe (2006 - 2007)
  - International Portfolio Manager (2004 - 2006)
- 2000 - 2004  
**Pausa maternità**
- 1996 - 2000  
**Reckitt & Colman e Reckitt-Benckiser, Londra**  
Marketing Director Europe Household and Personal Care  
Membro dell' European Board
- 1992 - 1996  
**IDV Diageo, Torino**  
Global Director Cinzano
- 1990 – 1992  
**Capgemini, Francoforte, Milano e Londra**  
Consulente di Direzione per Colgate, Boots, Peugeot, Yardley, National Westminster Bank, Lufthansa, Deutsche Bank
- 1988 - 1989  
**Benckiser Italiana S.p.A, Milano**  
Marketing Manager Calfort e Sole
- 1985 - 1988  
**Richardson Vicks/Procter & Gamble, Milano/Roma**  
Brand Manager Pantene, Clearasil e Biactol

### FORMAZIONE

**Università Statale di Milano, Milano**  
Laurea in Lingue e letterature moderne (110/110)

### LINGUE

Italiano, Inglese, Francese, Olandese

### STATO CIVILE

Coniugata, due figli. Nazionalità Italiana.

### CONTATTI

## CINZIA MORELLI-VERHOOG



### WORK EXPERIENCE

2018 - current

#### Safilo

##### Non-Executive Director

Chairman of the Remuneration and Compensation Committee, Member of the Related Parties Committee

2017 – current

#### Cannes Lions International Festival of Creativity

##### Senior Advisor

2017 – current

#### Kearney

##### Senior Advisor

2016 - current

#### The Marketing Capability Academy

##### Founder and President

Advising multinationals on how to increase the effectiveness and return on investments of their Marketing Strategies and Executions. Clients include leading companies in pharmaceutical, dairy, waters, brewing, fast food, sports nutrition, automotive, cosmetics, meat-based snacks, banking, energy, soft drinks and sports apparel at global and regional level.

2004 - 2016

#### Heineken, Amsterdam, Netherlands

- Senior Director Global Marketing Development, Member of Global Commerce Board (2015 - 2016)
- Senior Director Global Marketing Capabilities, Member of Global Commerce Board (2010 - 2015)
- Global Commercial Strategy Director (2007 - 2009)
- Regional Marketing Manager Europe (2006 - 2007)
- International Portfolio Manager (2004 - 2006)

2000 - 2004

#### Baby break

1996 - 2000

#### Reckitt & Colman and Reckitt-Benckiser, London, UK

Marketing Director Europe Household and Personal Care Brands  
Member of European Board

1992 - 1996

#### IDV Diageo, Turin, Italy

Global Director Cinzano Brand

1990 – 1992

#### Capgemini, Frankfurt, Milan and London

Management Consultant for Colgate, Boots, Peugeot, Yardley, National Westminster Bank, Lufthansa, Deutsche Bank

1988 - 1989

#### Benckiser Italiana S.p.A, Milan, Italy

Marketing Manager Calgon and Sole lines

1985 - 1988

#### Richardson Vicks/Procter & Gamble, Milan, Rome, Italy

Brand Manager Pantene and Teen Care

### EDUCATION

#### Universita' Statale di Milano, Milan, Italy

Degree in Modern Foreign Languages (110/110)

### LANGUAGES

Italian, English, French, Dutch

### STATUS

Married, two children. Italian nationality.

### CONTACT

**DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CANDIDATURA**  
**nella lista di minoranza per l'elezione a componente del consiglio di amministrazione/ di**  
**NEODECORTECH S.p.A.**

La sottoscritta Cinzia Morelli-Verhoog nata in Premosello Chiovenda il 28 gennaio 1960

dichiara e attesta:

1. di aver letto attentamente il documento intitolato *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate* e di accettarne integralmente il contenuto;
2. di possedere i requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza previsti dall'art. 1 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*;
3. di non versare in alcuna delle situazioni di incompatibilità previste dall'art. 2 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*, ovvero di impegnarsi a dimettersi dagli incarichi in eccesso una volta eletto;
4. di accettare di essere candidato da parte di un gruppo di azionisti, gestori di attivi e/o investitori istituzionali anche esteri (di seguito, "Soggetti presentatori della lista", cui la presente dichiarazione è rivolta anche in via disgiunta tra loro) a prescindere dalle concrete prospettive di elezione e nomina alla carica sociale;
5. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad accettare e assumere la carica sociale per la quale è candidato;
6. di impegnarsi, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a dimettersi dalla carica nell'eventualità che i requisiti di cui ai punti 2 e 3 vengano meno nel corso del mandato;
7. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad agire in totale indipendenza e autonomia di giudizio per il perseguimento dell'interesse della società;
8. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a non accettare, almeno per un anno, incarichi direttivi o cariche sociali nella stessa società o in società del gruppo successivamente alla cessazione del mandato, a meno di una ricandidatura secondo quanto stabilito dal Protocollo di funzionamento del Comitato dei gestori;
9. di autorizzare la pubblicazione e la diffusione del contenuto della presente dichiarazione da parte dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ivi incluso attraverso il sito web del Comitato dei gestori e i comunicati stampa da questo diramati.
10. In caso di elezione e di violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai precedenti paragrafi, la dichiarante autorizza i Soggetti presentatori della lista a pubblicare su quotidiani di primaria rilevanza, italiani e internazionali, una comunicazione dell'avvenuta violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai paragrafi precedenti e si obbliga a corrispondere loro a titolo di penale l'importo pari ai costi di pubblicazione, salvo il risarcimento del danno ulteriore.
11. La sottoscritta autorizza il trattamento dei dati personali, ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 ("GDPR") e del D. Lgs. n. 196/2003.

Luogo e data Nijkerk (NL) 22 marzo 2022

Firmato da Cinzia Morelli Verhoog
--------------------------------------

## ERVINO RICCOBON

Nato a Torino, il 16 gennaio 1964  
Residente a Torino

### ESPERIENZE PROFESSIONALI

**Febbraio 2020 -**

**Lifestyle Design Group, un'azienda del Gruppo Haworth**

*Chief of Operations Excellence / COO, ruolo globale a diretto riporto del CEO di Gruppo*

Lifestyle Design è il leader mondiale nello sviluppo, produzione e distribuzione di mobili e arredamento di lusso e comprende i marchi Poltrona Frau, Cassina, Luxury Living (Versace Home, Dolce e Gabbana Casa, Bentley Home, Bugatti Home), Cappellini, Ceccotti Collezioni, JANUS et Cie, Luminaire e Interni

Principali responsabilità:

- Identificare e perseguire opportunità di miglioramento operativo trasversalmente alle aziende del Gruppo, sia di breve/medio termine, sia strategiche
- Gestire direttamente logistica e acquisti indiretti a livello globale
- Concepire e realizzare la strategia industriale del Gruppo (investimenti, make or buy, ecc.)
- Contribuire a rafforzare i punti di distintività dei singoli Brand

Inoltre, da febbraio 2022, *responsabile della Business Unit Poltrona Frau Interiors in Motion*, leader mondiale nello sviluppo e produzione di interni per vetture di lusso, con un fatturato di circa 80 milioni di EUR.

**Giugno 2021 -**

**E-Novia SpA**

*Membro del Consiglio di Amministrazione*

E-Novia è un gruppo di più di 20 aziende operanti nel deep-tech, in particolare nei settori di collaborative mobility, humazined machine automation e augmented human.

**Maggio 2019 -**

**Sogefi SpA**

*Membro del Consiglio di Amministrazione e del Comitato Nomine e Remunerazioni*

Sogefi è un Gruppo di circa 1,5 miliardi di EUR di fatturato, fornitore automotive tier-1, quotato alla Borsa di Milano

**Marzo 2018 - gennaio 2020**

**Top management consultant e advisor**

Principali aree di intervento:

- Guidare programmi di miglioramento operativo (design-to-value, lean manufacturing, efficienza acquisti, riorganizzazione delle funzioni di staff, ecc.) e review strategica in aziende di vari settori industriali: high-tech, machinery, automotive, aerospazio / difesa, luxury goods.
- Supportare primari fondi di Private Equity nello scouting e nella due diligence industriale di potenziali target collegati alle tecnologie emergenti nell'automotive come la connettività, la guida autonoma e le forme di mobilità condivisa.



**Settembre 2016 - marzo 2018**

**FCA (Fiat Chrysler Automobiles), Torino/Detroit**

*SVP Product Portfolio Strategy, Strategic Initiatives and Cost Optimization*; ruolo globale a diretto riporto del CEO di Gruppo

Principali responsabilità e risultati ottenuti:

- Core member dei team responsabili della valutazione di **partnership e alleanze globali del Gruppo**, incluso lo sviluppo dei modelli di dettaglio per la valutazione delle sinergie industriali, la preparazione dei business case per le discussioni interne e le presentazioni al Consiglio di Amministrazione e il supporto alle negoziazioni con gli stakeholder e partner esterni.
- Leader del team globale responsabile dello sviluppo e del lancio del piano "**Connected Car**" in tutte le regioni, piattaforme / modelli e Brand.  
Le attività di questo team comprendevano, tra l'altro:
  - Lo sviluppo delle infrastrutture on-board (modem, antenne) e off-board (piattaforma per l'erogazione dei servizi, cloud per la gestione dei dati, ecc.)
  - Lo sviluppo del portafoglio dei servizi e il disegno e il lancio dell'offerta commerciale delle varie tipologie di use case: i) those aimed at reducing OEM costs or improving revenues, such as over-the-air-SW upgrade, proactive maintenance selling, early defect identification, yard logistics optimization, etc. ii) those that could provide customer benefits, such as on-line navigation, wi-fi hotspot, door lock and unlock, child detection, etc. and iii) "data monetization" ones, such as usage-based insurance, contextual advertising and sheer data wholesale.
  - The scouting and the management of the relationship with 40+ external stakeholders, including potential service providers, on-board technology specialists and ICT partners.
- Core member del team responsabile dello sviluppo della strategia di Gruppo nella **Guida Autonoma** e in particolare:
  - L'analisi delle implicazioni tecniche e industriali in R&D e manufacturing;
  - L'impostazione delle collaborazioni con diversi potenziali partner su vari segmenti della value chain, in particolare (per citare naturalmente solo quelli di dominio pubblico): Waymo, BMW/NVidia e Aptiv-nUtonomy, ciascun con differenti ambiti di azione, obiettivi e suddivisione dei ruoli;
  - L'esplorazione di collaborazioni con altri costruttori per ridurre i rischi di investimento;
  - L'analisi delle principali potenziali discontinuità di lungo termine nella value chain, come ad esempio la verticalizzazione e frammentazione tra costruttori, specialisti di sensoristica, sviluppatori di SW, sviluppatori di sistemi di intelligenza artificiale e componentisti tradizionali.
- Core member del team responsabile dell'ottimizzazione della strategia di **Elettificazione** del Gruppo, in particolare:
  - Lo sviluppo di un modello globale e integrato per l'ottimizzazione dei costi di compliance con le varie regolamentazioni legate alla riduzione delle emissioni di CO2 (Unione Europea, NAFTA e Cina). Il modello ha incluso input di natura molto diversa come i maggiori costi di prodotto, i capex e l'R&D incrementale, i possibili aumenti di prezzo trasferibili ai clienti finali e naturalmente i vari scenari di multe previste dai regolatori.
  - Lo sviluppo della strategia industriale e di supply chain per i principali componenti come le batterie, i motori elettrici, i cablaggi;
  - L'allocazione delle varie alternative di elettrificazione (elettrico puro, full-hybrid, mild-hybrid, ecc.) ai vari modelli / modelli, in coerenza con le strategie di portafoglio dei vari Brand;
  - L'analisi di opportunità, anche innovative di i) trasferire almeno una parte degli extra costi ai clienti finali, ad esempio attraverso l'ottenimento di migliori prestazioni; ii) ridurre i costi nella value chain, ad esempio sviluppando modelli dedicati esclusivamente alla mobilità urbana e con batterie ridotte; oppure iii) sviluppare modelli di business alternativi come il recupero delle batterie a fine vita.

- Lo sviluppo di un modello analitico per la valutazione dinamica del differenziale di costo tra veicoli elettrici e a propulsione endotermica, tenendo conto di vari scenari di economie di scala e di curve di apprendimento dei principali componenti.
- Leader dell'iniziativa di "**Shared Mobility**", che ha compreso l'analisi del potenziale di mercato e la comprensione delle interrelazioni con l'Elettrificazione e la Guida Autonoma, fino alla valutazione del business case per una possibile entrata diretta del Gruppo nel mercato. Il progetto ha anche contemplato la discussione con vari potenziali partner di possibili co-operazioni e joint venture di scopo.
- Responsabile dell'identificazione di opportunità di allargamento del **portafoglio prodotti**, trasversalmente rispetto a tutti i Brand e leader dei team con il compito di predisporre le relative iniziative di pre-fattibilità, due delle quali sono state approvate dal Board per un investimento complessivo superiore a 1,5 miliardi di USD.
- Orchestratore e leader del **programma globale di ottimizzazione dei costi di prodotto**: con oltre 85 miliardi di USD di costo analizzato, 18 team interfunzionali, utilizzo simultaneo di tutte le leve di ridisegno tecnico, revisione della strategia di sourcing, negoziazione commerciale e ottimizzazione del contenuto di prodotto.  
Il programma ha consentito di generare risparmi annui di 1 miliardo di USD incrementali rispetto alla performance storica inclusa nel business plan.

**Novembre 2012 – agosto 2016**

**Ferrari Spa, Maranello**

*SVP Product and Process Competitiveness*, a diretto riporto del CEO, membro del Group Executive Council, e parte del team ristretto che ha predisposto il piano industriale e la comunicazione per l'IPO.

Principali responsabilità e risultati raggiunti:

- Responsabilità diretta di varie funzioni: Cost Engineering, Program Management, Lean Manufacturing, Risk Management, Business Development, Information and Communication Technology.
- Identificazione e gestione diretta di iniziative interfunzionali di miglioramento operativo: ottimizzazione costi di prodotto, ridisegno di strategie industriali e di make Vs buy, organizzazione delle filiali commerciali, sviluppo della nuova roadmap dei sistemi IT, ottimizzazione overhead, ridisegno dei processi dell'unità dedicata alla Formula 1.
- Ideazione di un approccio zero-based di "lean capex e R&D" per consentire lo sviluppo profittevole di vetture di bassissima serie grazie alla riduzione del 50% dei volumi di break-even.
- Sviluppo di un piano ex novo dell'unità di Brand Extension, sia per quanto riguarda i prodotti / licenze consumer ("Scuderia Ferrari"), sia lusso ("Cavallino") in collaborazione con il leader della BU. L'attività ha incluso lo scouting di nuovi partner / licenziatari, la preparazione dei vari business case e il ridisegno dell'organizzazione della BU.

Contesto e risultati complessivi dell'azienda:

- 2013-2017: crescita dell'EBIT di più del 100% (da 364 a 775 M EUR) e crescita del margine dal 15,6 al 22,7%, superiore ad ogni benchmark dell'industria.
- Dall'IPO (inizio 2016): EV/EBITDA sempre >20, unico car maker stabilmente nel range dei brand di lusso.

**Aprile 1994 – november 2012**  
**McKinsey & Company, Milano**

*Director* (Senior Partner) dal 2005, *Partner* dal 2000.

Principali ruoli e responsabilità:

- **Membro del global leadership team della Practice *Advanced Industries*.**  
Partner responsabile di vari clienti internazionali nei settori automotive, aerospazio / difesa, high-tech e industrial equipment.  
Focus principale su tematiche di miglioramento operativo, pre- e post-merger management, strategie di portafoglio, new venture start-up e organizzazione.  
Exposure globale: Europa (Italia, Germania, Regno Unito), USA, Brasile, Cina, India, Medio Oriente.
- **Membro del global leadership team della Practice *Operations*.**  
Esperto a supporto di team cliente in vari settori industriali tra cui: packaged/consumer goods, grande distribuzione, energia, oil and gas.  
Focus tematico in particolare su sviluppo prodotto (design-to-cost, design-to-value, lean capex), lean manufacturing e acquisti, sia diretti, sia indiretti.
- **Ruolo di leadership nel connettere McKinsey con le *istituzioni pubbliche in Italia*.**  
Concepito, negoziato e gestito una joint venture tra McKinsey, Confindustria e Regione Friuli/Venezia Giulia per costruire la prima "Fabbrica Modello" in Italia per la sperimentazione e il training delle metodologie di lean più avanzate.  
Membro indipendente del Consiglio di Amministrazione (2008-2012) di TNE, una partnership pubblico-privata tra Città di Torino, Regione Piemonte e Fiat, con l'obiettivo di attrarre investimenti industriali di nuove tecnologie nella città.

**Gennaio 1991 – aprile 1994**

**Fiat Auto SpA (ora Stellantis), Torino**

Inizialmente team member dell'unità di consulenza interna responsabile dello sviluppo del nuovo modello organizzativo degli stabilimenti ("Fabbrica Integrata") e successivamente nello stabilimento di Mirafiori Carrozzeria a Torino con responsabilità crescenti fino alla gestione operativa dell'intera linea di montaggio della vettura Punto (700 persone, comprese manutenzioni, qualità e logistica interna) dalla fase di pre-serie fino alla piena produzione di 1600 vetture / giorno.

## **CURRICULUM ACCADEMICO**

Laurea con Lode in Ingegneria Meccanica presso il Politecnico di Torino (1989)  
Premio D'Ovidio come miglior laureato dell'anno.

MBA con Lode presso la Scuola di Amministrazione Aziendale, Università di Torino (1990).

## **INTERESSI PERSONALI**

Vetture sportive, arte moderna, storia della geografia.

*Con questa nota autorizzo l'utilizzo di questi dati in secondo l'Art. 7 – legge 196/2003 e successive direttive UE*



# ERVINO RICCOBON

## PROFESSIONAL EXPERIENCE

**February 2020-**

**Lifestyle Design Group (owned by Haworth Group)**

*Head of Operations Excellence / COO*, global role reporting directly to Group CEO.

Lifestyle Design is the world leading group in luxury furniture manufacturing and retail. It includes brands like Poltrona Frau, Cassina, Luxury Living, Cappellini, Ceccotti Collezioni, Janus et Cie, Luminaire and D'Zine.

Main responsibilities:

- Identify and pursue performance improvement opportunities across the Group, both short-term and strategic.
- Managing Logistics and Indirect Purchasing on a global basis
- Design and implement the new industrial strategy and set-up, including new capex initiatives
- Contribute to strengthen the power and differentiation ability of each Brand.

In addition to the above, since February 2022, *Head of the Business Unit Poltrona Frau Interiors in Motion*, a world-leading manufacturer of luxury car interiors, with turnover of about 80 Million EUR

**June 2021-**

**E-Novia SpA**

*Non-executive board member*

E-Novia is a group with more than 20 deep-tech enterprises active in collaborative mobility, humazined machine automation and augmented human.

**May 2019-**

**Sogefi SpA**

*Non-executive board member and member of the Nomination and Remuneration Committee*

Sogefi is a 1,6 Bio EUR automotive tier-one supplier listed in Milan.

**March 2018- January 2020**

**Independent top management consultant and advisor**

Main areas of work:

- Leading company-wide performance improvement programs (design-to-value, lean manufacturing, purchasing efficiency, re- organization of support functions) and strategic reviews in companies across a variety of industrial sectors: high-tech, machinery, automotive, aerospace, luxury goods.
- Supporting leading Investment Funds to scout and evaluate emerging business opportunities in the automotive sector, primarily in connectivity, autonomous driving and new mobility.

**September 2016-March 2018**

**FCA (Fiat Chrysler Automobiles), Turin/Detroit**

*SVP Product Portfolio Strategy, Strategic Initiatives and Cost Optimization*; global role reporting directly to Group CEO.

Main responsibilities and achievements:

- Core member of the small teams in charge of evaluating potential **global partnerships and alliances**, including developing the model to assess the detailed industrial synergies, preparing the business case for the internal discussions (including the Board of Directors) and supporting the negotiations that took place between shareholders and CEOs.
- Leader of the company-wide effort to shape and launch the **Connected Car** plan globally, across all Brands, models/platforms and regions.  
Activities in scope included:
  - the development of the on-board (modems, antennas) and off-board (service delivery platforms, clouds to host data, etc.) infrastructures.
  - The development of the service portfolio and the launch of the commercial offer to customers across all the types of use cases: i) those aimed at reducing OEM costs or improving revenues, such as over-the-air-SW upgrade, proactive maintenance selling, early defect identification, yard logistics optimization, etc. ii) those that could provide customer benefits, such as on-line navigation, wi-fi hotspot, door lock and unlock, child detection, etc. and iii) "data monetization" ones, such as usage-based insurance, contextual advertising and sheer data wholesale.
  - The scouting and the management of the relationship with 40+ external stakeholders, including potential service providers, on-board technology specialists and ICT partners.
- Core member of the team in charge of developing the **Autonomous Driving** strategy, that included:
  - analysing both the business and the technical implications in R&D and manufacturing;
  - meeting several potential partners / players to cooperate with in order to optimize FCA's value chain. In particular (to mention only those publicly known), I have worked closely with Waymo, BMW/NVidia and Aptiv-nUtonomy, each with different scopes, objectives and roles;
  - meeting with peer OEM to benchmark the industry and explore cooperation opportunities;
  - analysing the major long-term potential discontinuities in the value chain such as the likely split between OEMs, sensor providers, SW providers, AI developers and traditional tier-1 suppliers providing actuators.
- Core member of the Team in charge of optimizing the **Electrification** strategy, in particular:
  - developing a global integrated model to optimize the cost of being compliant with the CO2 emission regulation in all the major markets (EU, NAFTA and China). The model included quantitative inputs about incremental variable costs, incremental Capex, potential price increases that could be passed to customers, scenarios about investments and penalty roadmaps from the various regional authorities;
  - developing the industrial and supply chain strategy for key components such as battery cells, battery packs and electric motors;
  - allocating the electrification options (EVs, PHEVs, etc.) to the various brands and models consistently with the overall portfolio and Brand strategy;
  - analysing even creative ways to pass at least a portion of the extra cost to the end customers (i.e. higher performance achievable through electrification), to reduce the cost in the system (i.e. urban mobility with smaller batteries) or to develop innovative business models;
  - developing an analytic and dynamic model to assess the cost gap between EVs and ICE cars over time, taking into account different scenarios of economies of scale and cost curves for the most important components.

- Leader of the business case on "**Shared Mobility**", that included analysing market trends and potential, understanding implications and correlations with electrification and autonomous driving and ultimately developing the industrial rationale for an OEM to invest into the business.  
I have also led discussions with several potential partners with different business models to discuss co-operation and JV opportunities.
- Responsible for identifying white spots in the **product portfolio** and led the teams to prepare related pre-feasibility analyses, two of which have been approved with more than 1,5 bio USD of investments.
- Orchestrator and leader of a **global product cost reduction program**: more than 85 Billion USD cost in scope, 18 cross- functional teams, all levers included: technical re-design, sourcing strategy review and optimization of product content.  
The program has delivered more than 1 Bio USD of incremental yearly savings Vs the historical performance/business plan.

#### **November 2012–August 2016**

##### **Ferrari Spa, Maranello (Italy)**

*SVP Product and Process Competitiveness*, reporting directly to CEO, member of Group Executive Council, core member of the team who prepared the IPO plan.

Main responsibilities and achievements:

- Direct responsibility on a number of functions: Cost Engineering, Program Management, Lean Manufacturing, Risk Management, Business Development, Information and Communication Technology.
- Designed and managed cross-functional performance improvement initiatives: product cost optimization, sourcing strategy review, sales re-organization, design and completion of new the new ICT strategy, Formula 1 process streamlining and overhead reduction.
- Developed a zero-based "lean capex and R&D" approach to allow the development of profitable small series/few-off cars (50% less breakeven volumes).
- Developed a greenfield Brand Extension plan, both mass market ("Scuderia Ferrari") and luxury ("Prancing Horse") together with the Business Unit leader. This included scouting new partners/licensees, preparing business cases and re-designing BU organization.

Overall Company context and results:

- 2013-2017: more than 100% EBIT growth (from 364 to 775 Mio EUR) and 1,5X margin growth (from 15,6 to 22,7%, best in class in the industry).
- Since IPO (early 2016,): sustainable EV/EBITDA >20, only car maker in the range of best performing luxury brands.

#### **April 1994–November 2012**

##### **McKinsey & Company, Milan**

*Director (Senior Partner)* since 2005, *Partner* since 2000.

Main responsibilities and roles:

- Global Leadership Team of the **Advanced Industries Practice**.  
Led the service team of several multi-national clients in the Automotive, Aerospace & Defence, High-Tech and Industrial Equipment sectors. Topics included: performance improvement, pre- and post-merger management, portfolio strategy, new venture start-up, organization.  
Global reach: Europe (Italy, Germany, UK), US, Brazil, China, India, Middle East.

- Global Leadership Team of the **Operations** Practice.  
Expert role to support teams serving clients in a variety of sectors, among which, Packaged Goods, Retail, Energy, Oil & Gas.  
Specific focus on Product Development (design-to-cost, design-to-value, lean capex) Lean Processes, and Purchasing, both direct and indirect.
- Leading role in linking McKinsey with the **Italian institutions**.  
Created and managed a joint venture between McKinsey, Confindustria (Association of Italian Entrepreneurs) and Regione Friuli/Venezia Giulia to build the first Italian "Model Factory", a laboratory to experience and teach advanced lean manufacturing techniques.  
Independent Board Member(2008-2012) of TNE, a public-private partnership (City of Turin, Regione Piemonte and Fiat) with the objective of attracting industrial investors into the Turin area.

**January 1991–April 1994**  
**Fiat Auto SpA (now FCA), Turin**

Started as a member of the unit in charge of developing the new factory organizational model ("Fabbrica Integrata") and then moved to the Mirafiori assembly plant in Turin with growing management responsibilities up to being in charge of the whole assembly line of the Punto model (700 people, including maintenance, quality and internal logistics). Responsibility included production ramp-up from pre-series up to 1,600 cars / day.

**ACADEMIC BACKGROUND**

Degree maxima cum laude in Mechanical Engineering from the Politecnico of Turin, Italy (1989)  
D'Ovidio Prize as the best graduate of the year.

Master in Business Administration maxima cum laude from the Scuola di Amministrazione Aziendale, University of Turin, Italy (1990).

**PERSONAL INTERESTS**

Sport cars, modern art, history of geography.

\*\*\*

*I hereby authorize the use and processing of my personal data in compliance with the Italian law:  
Art. 7 – Law 196/2003 and subsequent EU directives.*

**DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CANDIDATURA**  
nella lista di minoranza per l'elezione a componente del consiglio di amministrazione/ di  
**NEODECORTECH S.p.A.**

Il sottoscritto Ervino Riccobon nato a Torino il 16 gennaio 1964

dichiara e attesta:

1. di aver letto attentamente il documento intitolato *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate* e di accettarne integralmente il contenuto;
2. di possedere i requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza previsti dall'art. 1 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*;
3. di non versare in alcuna delle situazioni di incompatibilità previste dall'art. 2 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*, ovvero di impegnarsi a dimettersi dagli incarichi in eccesso una volta eletto;
4. di accettare di essere candidato da parte di un gruppo di azionisti, gestori di attivi e/o investitori istituzionali anche esteri (di seguito, "Soggetti presentatori della lista", cui la presente dichiarazione è rivolta anche in via disgiunta tra loro) a prescindere dalle concrete prospettive di elezione e nomina alla carica sociale;
5. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad accettare e assumere la carica sociale per la quale è candidato;
6. di impegnarsi, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a dimettersi dalla carica nell'eventualità che i requisiti di cui ai punti 2 e 3 vengano meno nel corso del mandato;
7. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad agire in totale indipendenza e autonomia di giudizio per il perseguimento dell'interesse della società;
8. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a non accettare, almeno per un anno, incarichi direttivi o cariche sociali nella stessa società o in società del gruppo successivamente alla cessazione del mandato, a meno di una ricandidatura secondo quanto stabilito dal Protocollo di funzionamento del Comitato dei gestori;
9. di autorizzare la pubblicazione e la diffusione del contenuto della presente dichiarazione da parte dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ivi incluso attraverso il sito web del Comitato dei gestori e i comunicati stampa da questo diramati.
10. In caso di elezione e di violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai precedenti paragrafi, il/la dichiarante autorizza i Soggetti presentatori della lista a pubblicare su quotidiani di primaria rilevanza, italiani e internazionali, una comunicazione dell'avvenuta violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai paragrafi precedenti e si obbliga a corrispondere loro a titolo di penale l'importo pari ai costi di pubblicazione, salvo il risarcimento del danno ulteriore.
11. Il/la sottoscritto/a autorizza il trattamento dei dati personali, ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 ("GDPR") e del D. Lgs. n. 196/2003.

Luogo e data  
Milano, 30 marzo 2022

Firmato da Ervino Riccobon
-------------------------------