

Plenitude
PARTNERS

We IgNitE
your business.

Plénitude

s.f. dal lat. Plenitudo «pienezza, totalità, perfezione»

Stato di ciò che è al suo più alto grado di sviluppo, che è in tutta la sua forza, la sua intensità.

Dictionnaire de l'Académie Française

Chi siamo

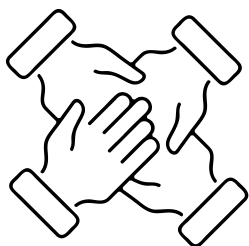
Plenitude Partners è un operatore indipendente, specializzato in attività di *advisory* nel settore *Food & Beverages*.

La profonda conoscenza del comparto, il vasto *network* di professionisti e la loro esperienza pluridecennale maturata in posizioni di *leadership* in ambito industriale e finanziario sono i fattori che contraddistinguono l'offerta di servizi di Plenitude Partners.

We ignite your business

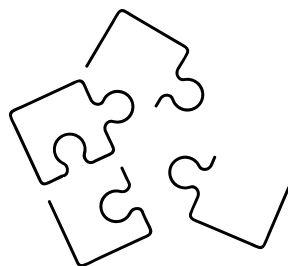


I nostri punti di forza



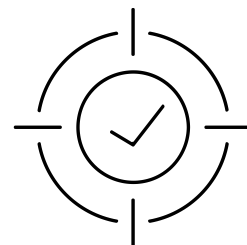
Team di specialisti

Ci proponiamo come un *team* di specialisti con competenze multidisciplinari maturate in oltre trent'anni di esperienza nel settore.



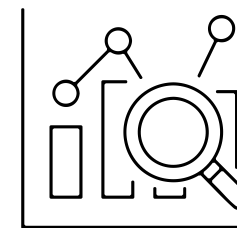
Dinamicità

La nostra dinamicità e forte adattabilità a differenti contesti aziendali ci consentono di gestire in modo ottimale la resistenza al cambiamento delle aziende clienti per aiutarle a fronteggiare la grande variabilità degli scenari di mercato.



Servizi customizzati

Offriamo un'elevata customizzazione dei servizi in grado di offrire soluzioni di *business* a prescindere dalla dimensione aziendale e dalle caratteristiche societarie.



Osservatorio dei mercati

Vantiamo un osservatorio privilegiato sulle dinamiche dei mercati e sui *trend* emergenti.

1. M&A e operazioni straordinarie



Il sistema agrifood evidenzia da tempo la necessità di creare dei poli di riferimento di settore, di distretto o tipologici al fine di incrementarne il livello di competitività sui mercati internazionali.

Plenitude Partners si propone come agente ispiratore ed esecutore di operazioni di aggregazione finalizzate alla creazione di campioni nazionali o, alternativamente, al consolidamento di operatori concorrenti in specifici distretti produttivi o categorie di prodotto generando economie di scala e sinergie a vario livello.

Ci occupiamo di ogni singola fase del processo trasformativo; dall'*origination*, alla strutturazione dell'operazione, includendo *due diligence, valuation, closing* e accompagnamento della nuova entità nella implementazione dei nuovi processi gestionali. Alternativamente, anche se non in via preferenziale, seguiamo anche singole fasi, a seconda delle necessità e delle richieste dei clienti, curando tutti gli aspetti negoziali e finanziari e coordinando quelli fiscali e legali.

2. Organizzazione aziendale e Business strategy

Forti della nostra ultradecennale esperienza anche nella gestione di imprese dell'agrifood caratterizzate sia da gestione familiare che manageriale, siamo in grado di offrire soluzioni organizzative e/o di processo che si adattano a diversi modelli di governance.

Offriamo consulenza sulla appropriatezza del modello di business adottato e proponiamo, se necessario, soluzioni migliorative sia in ordine ai modelli produttivi e di approvvigionamento in essere sia in relazione agli assetti commerciali sul mercato interno e internazionale.

3. Export Management

Ci proponiamo come fornitori di opzioni strategiche relativamente all'approccio commerciale sullo scacchiere internazionale. Oltre a fornire consulenze ad hoc su specifici mercati, aiutiamo le imprese a valutare soluzioni innovative che spaziano

dalla adozione di una piattaforma globale export in *outsourcing* fino alla costituzione di filiali commerciali sui principali mercati export.

4. Marketing Strategico

Grazie alla comprovata *track record* del proprio team di professionisti, Plenitude Partners mette a disposizione interventi mirati “chiavi in mano” su tutti gli aspetti del *marketing mix*. Dallo sviluppo di nuove linee di prodotto al loro lancio includendo materiali di comunicazione e promozione, eventi,

ufficio stampa e relazioni esterne. Assistiamo anche le imprese nelle riflessioni strategiche riguardanti la *vision, purpose* e le relative declinazioni attraverso strumenti comunicativi sia on che off line inclusa la gestione dei *social networks*.

II team



IL TEAM

Edoardo Freddi

Founder & Chief Executive Officer



- Edoardo ha iniziato la sua carriera professionale in AB-InBev, prima come *Off-trade Sales Analyst*, poi come *Project Coordinator*.
- Nel 2012 ha fondato la Edoardo Freddi International (EFI), una società commerciale nel settore vino e liquori che rappresenta e collega alcuni dei più importanti produttori di vini italiani (e.g. Marchesi di Barolo, Tenuta San Leonardo, St. Michael Eppan) ai più importanti importatori e distributori al mondo, gestendo oltre € 110 mln di fatturato dei propri clienti. EFI è diventata in pochi anni il *leader* di mercato per l'*export* di vino italiano nel mondo, spesso definita un "acceleratore di *business*".
- Nel corso degli anni, grazie ai successi e all'esperienza maturata, ha fondato diverse società complementari a EFI. Nel 2019, nasce la *holding* Freedl Group, con l'obiettivo sviluppare nuove opportunità nel settore del beverage e di ottimizzare il *business* sotto un'unica vision.
- Bachelor in Economics and Business Management e MSc in F&B presso l'Università Commerciale L. Bocconi.

IL TEAM

Ettore Nicoletto

Senior Advisor



- Ettore cresce professionalmente presso la Casa Vinicola Zonin all'inizio degli anni '90 ricoprendo diversi incarichi nel reparto *export* fino a diventarne il direttore.
- Nel 2004 si trasferisce in Santa Margherita Gruppo Vinicolo per ristrutturare il mercato interno, quello internazionale e riprogettare il portfolio prodotti. Successivamente viene promosso alla posizione di Direttore Generale fino a diventare, nel 2008, Amministratore Delegato del Gruppo. Durante questo periodo Ettore è protagonista di grandi casi di successo di *product development* (Cuvée Prestige Ca' del Bosco), di rilevanti operazioni di M&A (Ca Maiol e Cantina Mesa) e della *case history* di Santa Margherita USA.
- Dopo sedici anni di collaborazione con la famiglia Marzotto, nel 2020, entra a far parte di Angelini Wines & Estates, società di proprietà di Angelini Industries per avviare un progetto trasformativo della società nel ruolo di Presidente e CEO.
- Terminato questo ultimo mandato, Ettore è oggi impegnato in attività consulenziali nel comparto *wines* e come investitore in iniziative imprenditoriali nel settore del *Food and Wine*. Past President del Consorzio Vino Lugana DOC, Ettore attualmente ricopre la carica di Vicepresidente del Gruppo Vini di Federvini e siede nel board del CEEV (Comite' Vins) a Bruxelles come rappresentante dell'industria vinicola italiana.
- Ettore è laureato in Economia e Commercio presso l'Università Ca' Foscari di Venezia ed è abilitato all'esercizio della professione di Dottore Commercialista.

Alessandro Berti

Senior Advisor



- Alessandro matura la sua esperienza nel settore bancario e finanziario in oltre 25 anni di attività in diversi istituti di credito, come responsabile di filiale e gestore di crediti speciali.
- Nel 2015 ha fondato Studio Impresa e Finanza, una società di consulenza che offre servizi di consulenza continuativa ad oltre 150 aziende sotto il profilo del *credit and finance management*. Lo Studio affianca con approccio professionale l'imprenditore nelle decisioni di natura ordinaria in materia finanziaria, organizzativa e gestionale e nelle decisioni di natura straordinaria, in particolare a supporto di progetti di investimento e di realizzazione di complesse operazioni societarie. Lo Studio si occupa anche del controllo di gestione, dell'organizzazione aziendale, delle attività di *business planning* e *budgeting* e delle relazioni con le banche.
- Nel 2016 ha fondato Studio Impresa e Finanza – *Corporate Specialist* con la volontà di farvi confluire tutte le conoscenze fino ad allora acquisite.

Roberto Colussi

Senior Advisor



- Dopo una prima esperienza presso il dipartimento di consulenza aziendale di Arthur Andersen, l'attuale Accenture, nel 1980 Roberto ha iniziato a svolgere la propria attività professionale presso lo Studio Tributario Deiore, del quale è diventato socio nel gennaio del 1989.
- In oltre 40 anni di professione ha maturato approfondite esperienze in campo tributario (con particolare specializzazione nel settore societario), M&A, *private equity*, valutazioni d'azienda e cartolarizzazioni. Ha ricoperto cariche societarie in prestigiose società operanti in diversi settori (e.g. farmaceutico, finanziario, industriale, assicurativo, commerciale, grande distribuzione, telecomunicazioni, fashion, oil and gas, energie rinnovabili, trasporti).
- Ricopre la carica di componente del Collegio Sindacale in diverse società di rilievo (e.g. Gruppo Wind TRE, Autostrade per l'Italia, Zara Italia, Gruppo Eni e S&P Global Italy).

Alcune tra le nostre storie di successo



- Gestito acquisizioni e investimenti per oltre 300 milioni di euro
- Ispirato, concepito ed eseguito lanci di nuovi prodotti di grande successo
- Costituito società di importazione e distribuzione all'estero (Stati Uniti in particolare)
- Promosso e coordinato storico *positioning paper* per lo sviluppo della competitività del sistema vino italiano

Contatti



Via Pontaccio, 10
20121 Milano



[+39.0376.1888038](tel:+39.0376.1888038)



info@plenitudepartners.it