Growing Italian Excellence

Incipit

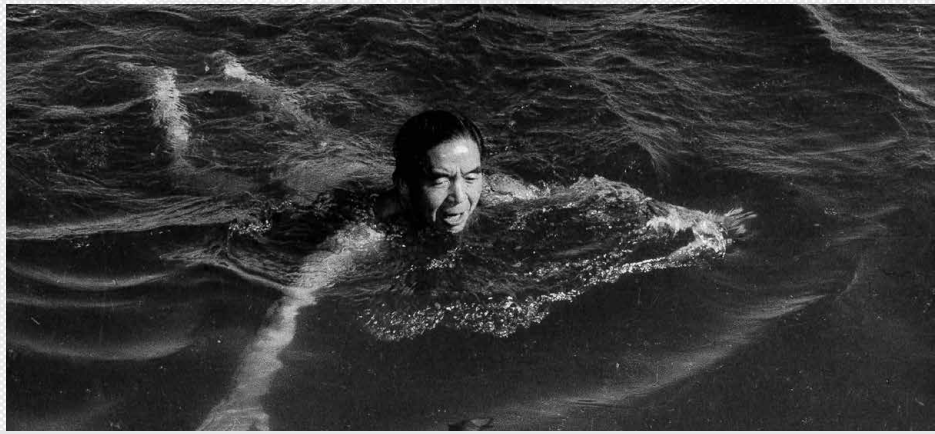
"Crediamo che il patrimonio italiano di medie imprese vanti realtà dinamiche e eccellenti che, con i loro magnifici prodotti e le loro tradizioni, hanno il potenziale per diventare in futuro grandi imprese".

— **John Elkann**

"L'Italia possiede una tradizione imprenditoriale unica, che affonda le sue radici nelle storie e nelle emozioni delle sue persone: siamo onorati di investire in questa tradizione fatta di passione e creatività senza tempo".

— **Stephen Cheng**

Una partnership tra due famiglie impegnate da diverse generazioni in attività imprenditoriali...



Exor è una delle più grandi holding diversificate europee, ed è controllata dalla Famiglia Agnelli. Per oltre un secolo Exor ha realizzato investimenti di successo e ha costruito grandi società in tutto il mondo grazie a una cultura che combina spirito imprenditoriale e disciplina finanziaria.

World-Wide Investment (WWICL) è stata fondata nel 1960 da Sir Yue-Kong Pao che nel 1979 creò la più grande compagnia di navigazione del mondo. WWICL è il più antico family office di Hong Kong, con oltre 60 anni di esperienza in Asia, dotato di grandi risorse finanziarie investite in una molteplicità di attività sui mercati internazionali.

2021, l'inizio...

Con **Tommaso Paoli** a capo di un team dotato di capacità e talento una nuova cultura d'impresa ha inizio. Il nostro approccio è imprenditoriale e di lungo periodo. Perseguiamo una crescita sostenibile che assicuri una creazione di valore per tutti gli stakeholders, compreso il pianeta Terra.

Nomen est omen

諾 *Nuo*

significa **Promessa**

La nostra promessa...

- **To empower**
  - Visione multigenerazionale
  - Governance
  - Innovazione
- **To prosper**
  - Sviluppo globale
  - Centralità degli stakeholders
  - Imprenditorialità nella gestione

Il nostro ethos...

TERRA
MARE
CIELO

TERRA

Ricorda chi sei e da dove provieni.
Umiltà e Perseveranza

MARE

La mappa non è il territorio.
Coraggio e Dedizione

CIELO

Sogna in grande.
Ambizione e Apertura mentale

Il nostro più grande asset è lo spirito
di squadra, uniti per arrivare lontano.

Cosa cerchiamo...

L'opportunità giusta

——Investimenti significativi in aziende italiane di medie dimensioni: partecipazioni di maggioranza o minoranza

——Strategia di valorizzazione a lungo termine: un capitale permanente a supporto piani di crescita significativi basati su investimenti e acquisizioni

——Rendimento del capitale correlato al rischio

L'azienda giusta

——Eccellenze italiane nel settore dei beni di consumo con potenzialità di crescita su scala globale facendo leva sull'attitudine e predisposizione del management nel perseguire ambiziosi programmi di sviluppo e sul supporto di NUO nel rafforzare i processi di governance

——Sviluppo sostenibile e valutazione del vantaggio competitivo del brand e del ciclo di vita dei prodotti nel tempo

Le persone giuste

——Cultura e autenticità: approccio imprenditoriale nella gestione aziendale, competenze e track record e orientamento ai risultati

——Condivisione del modus operandi e allineamento del sistema di valori

——Centralità dell'entusiasmo: la firma dell'accordo è il punto di partenza di un percorso disegnato insieme

Cosa ci contraddistingue?
Sappiamo cosa serve per...

Impattare sul futuro

Prepararsi a gestire i cambiamenti generazionali, i processi di digitalizzazione e le sfide legate a tematiche ambientali, sociali e di governance

Crescere su scala globale

Valorizzare appieno le potenzialità di un brand nell' approccio verso nuovi mercati e diverse attitudini dei consumatori

Esplorare nuovi orizzonti

Cogliere le opportunità di ampliare il business attraverso nuovi investimenti e attività di M&A

NUO Ecosystem

Valorizziamo le Eccellenze italiane
in tutto il Mondo

Nuove Uniche Opportunità...

2020

Consumi del lusso 2020
valore: Asia €89Mld, Americhe €62Mld
quota del mercato su base mondiale: Asia 41%, Americhe 28%
quota dei consumatori su base mondiale: Asia 50%, Americhe 25%

2030

Previsioni di consumo individuali 2030
Stati Uniti d'America €12.6Tln, Cina €10.7Tln

CHINA

Dimensioni mercato cinese dell'e-commerce
Il fatturato generato dell'e-commerce in Cina
è maggiore della somma dei successivi 10 principali mercati

Siamo orgogliosi di intraprendere questo percorso con **Ludovico Martelli**...

Giugno 2019 Inizio negoziazione, due diligence, Business Plan Asia, visita in Cina con la proprietà e il management

Fine 2019 Messa a punto e chiusura del contratto

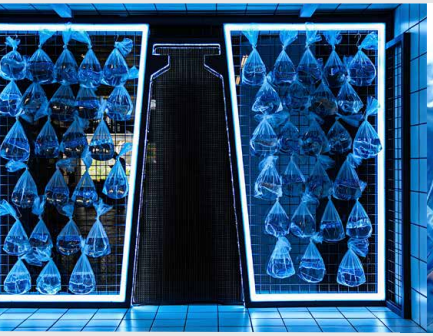
1° Trimestre 2020 Assunzione General manager Asia con base a Hong Kong
Ingaggio di un'agenzia marketing con base in Cina
Nomina di un esperto sui temi dell'innovazione al fine di avviare un progetto di trasformazione digitale

2° Trimestre 2020 Lancio attività marketing in Cina con un incremento di sell out del 40%
Mappatura, selezione, negoziazione e chiusura contratto con un distributore cinese. Business Plan concordato con obiettivo di incremento fatturato attuale di 4x, nell'arco di 4 anni
Supporto alla casa madre nella messa a punto di un piano aziendale rivisitato a seguito della pandemia del Covid-19

3° Trimestre 2020 Mappatura, selezione, negoziazione con diverse aziende italiane ed internazionali per valutare la fattibilità di acquisizioni di altri marchi, penetrazione su nuovi mercati e nuovi segmenti
Definizione strategia istituzionale di acquisizioni

4° Trimestre 2020 Definizione obiettivi 2021 inerenti a strategia di sviluppo prodotti, nuove iniziative aziendali e crescita del valore dei marchi

2021 Lancio strategia omnicanale:
—Risultati performance sulla piattaforma Tmall: crescita fatturato +87% su base annua, conquista del 10° posto come miglior performer di categoria dal 26°. Lancio promozione campagna speciale chiamata 6.18: crescita fatturato +100% su base annua con 46.4 mln di visitatori
—Strategia di branding digitale: collaborazioni con altri brands, live streaming, e interazione con influencers locali
—Retail: lancio di successo di un format innovativo di Pop-up presso Harmay Shanghai a Xintiandi.
—Sviluppo prodotti: limited edition Marvis per il mercato locale al thè.



Cosa dice di NUO *il nostro partner...*

Stefania Martelli

Presidente Ludovico Martelli

Intervento SDA Bocconi Corporate Governance 1° Dicembre 2020

Che cosa è cambiato dall'ingresso di NUO?

"L'implementazione e l'integrazione di sistemi di governance rivolti alla crescita ed incentrati sulla programmazione anziché sul controllo, ci hanno portato ad acquisire una consapevolezza maggiore dell'azienda in tutte le sue sfaccettature numeriche. Quindi, programmazione, controllo e confronto, superando l'autoreferenzialità tipica delle aziende familiari".

L'arrivo di un nuovo socio come impatta sulle dinamiche aziendali e sull'operatività quotidiana?

"Ancora una volta, attraverso il confronto, aiutandoci a fare in modo diverso quello che noi sappiamo e abbiamo fatto per anni, in più avendo esperienza e capacità di analisi in strutture aziendali, NUO è stato in grado di apportare disciplina e velocità".

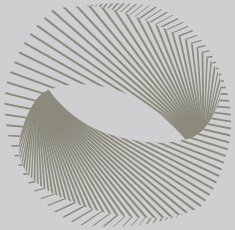
Che cosa avete guadagnato più di ogni altra cosa dall'ingresso di NUO?

"Coraggio! Sentirsi supportati, confrontandosi e programmando insieme. Processi decisionali e decisioni, che comunque avremmo preso, con NUO è più facile e veloce. Un'accelerazione che non è mai forzatura, ma è una sana spinta, senza mai mandare in sovrastimolo il motore".

Come vi vedete con NUO tra due anni e oltre?

"Felici e ancora assieme, con alle spalle un mercato cinese più solido, controllato e consolidato. Preparati ad aprire nuovi fronti, sia internazionali che di aperture verso l'innovazione digitale".

Al prossimo capitolo



NUO S.p.A.
Via dei Bossi, 4
20121 Milano, Italy
T +39 02 97162846
nuo.com