



Diodato Ferraioli
Il passaggio generazionale: rischi ed opportunità

Agenda

- La Doria
 - Storia
 - Business overview
 - Focus su LDH
 - Passaggio generazionale: regole del patto generazionale di La Doria
 - Esperienza personale e professionale
 - Profilo personale: esperienze prima e dopo l'ingresso nell'azienda di famiglia
 - Lezioni imparate e aspettative per il futuro
-



La Doria

Storia del Gruppo

La storia di La Doria è innanzitutto una storia di una famiglia, un'avventura cominciata nel 1954 nell'agro nocerino-sarnese, dove Diodato Ferraioli e Anna La Mura ebbero la lungimiranza di immaginare il futuro, in una terra che nel corso degli anni sarebbe diventata l' 'hub' Italiano dell'industria conserviera.

Un'avventura che iniziata ad Anгри passando per Stati Uniti, Regno Unito, Giappone, Australia e Europa.

Fondazione del Gruppo nel 1954 e registrazione dei marchi La Doria nel 1957

Negli anni '60 inizia un processo di diversificazione. Viene introdotta la produzione di prodotti non stagionali (vegetali, legumi, sughi pronti, frutta sciropata) e viene sviluppata una linea interna per la produzione delle scatole.

Gli anni '80 sono i più difficili per il Gruppo. In seguito al terremoto il Gruppo entra in amministrazione controllata. La seconda generazione prende il controllo e porta il Gruppo fuori dalla crisi.

La Doria si quota alla Borsa Valori di Milano e inizia una strategia di crescita per acquisizioni. Vengono acquisite Pomagro S.r.l. nel 1997, Gerber (ora LDH) nel 1998 e lo stabilimento Star di Sarno nel 1999

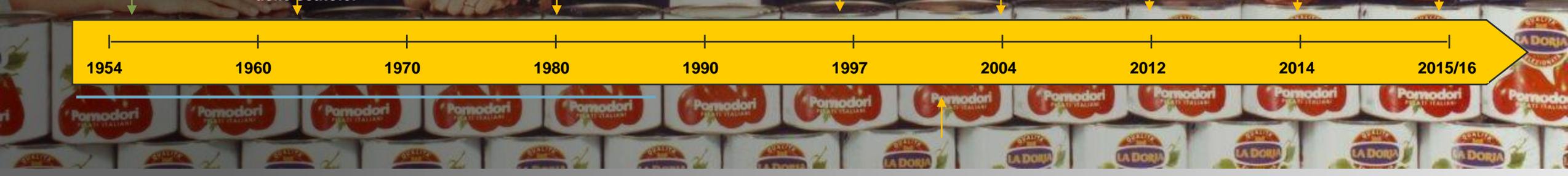
Acquisizione di Sanaf frutta SpA nel 2004

Nel 2012 viene fondato Trazione Italiana, un consorzio di produttori Campani con lo scopo di promuovere il meglio del 'made in Italy' nel Mondo.

Acquisizione di Pa.Fi.Al SpA nel 2014

La terza generazione comincia ad essere coinvolta nel business

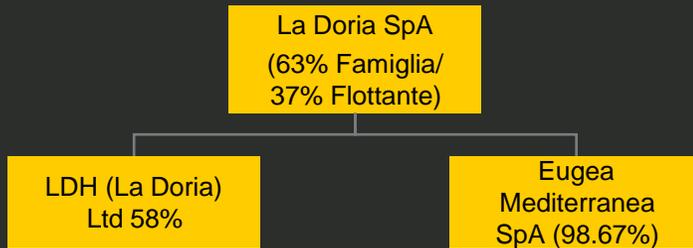
1954 1960 1970 1980 1990 1997 2004 2012 2014 2015/16



La Doria business overview

CHI SIAMO

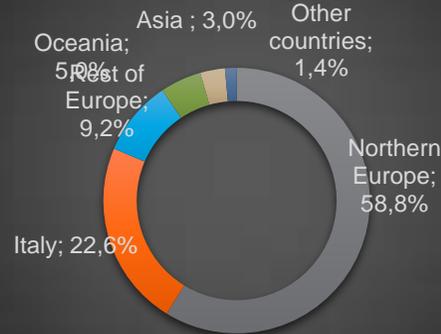
- La Doria è un produttore di conserve di Pomodoro, legumi, sughi pronti e succhi di frutta focalizzata nel segmento delle private labels.



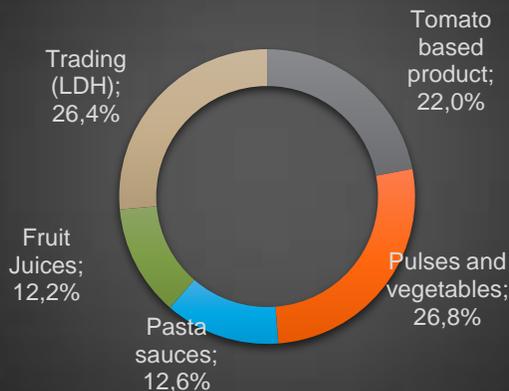
COME OPERIAMO

- Siamo focalizzati sull'export, il Regno Unito è il nostro mercato principale
- Il Gruppo sta riuscendo nell'intento di diversificare maggiormente i ricavi nelle diverse aree di business

Vendite per area



Vendite per prodotto



IL NOSTRO VANTAGGIO COMPETITIVO

- Business familiare → Visione di lungo termine
- Geografia → Vicini alla materia prima e al porto
- Focus sul core business → PL (95.2%)
- Ambiente e sostenibilità
 - 43.3% dell'energia generata internamente
 - Controllo etico e qualitativo sull'intera filiera → Fiducia dai clienti



Financial Highlights



Focus on LDH (La Doria)

LDH è stata fondata in seguito all'acquisizione da parte del Gruppo La Doria della divisione import di Gerber Food, società attiva sul mercato Britannico dagli anni '50
Nel dicembre 1999 HJ Heinz diventa socio.
In 2006 HJ Heinz trasferisce le sue quote a John West Foods che viene poi acquisita da Thai Union Group nel 2010.
Nel 2008 Pastificio Di Martino Gaetano & F. LLI SpA, fornitore strategico della società inglese diventa socio al 10%.

LDH (La Doria) LTD

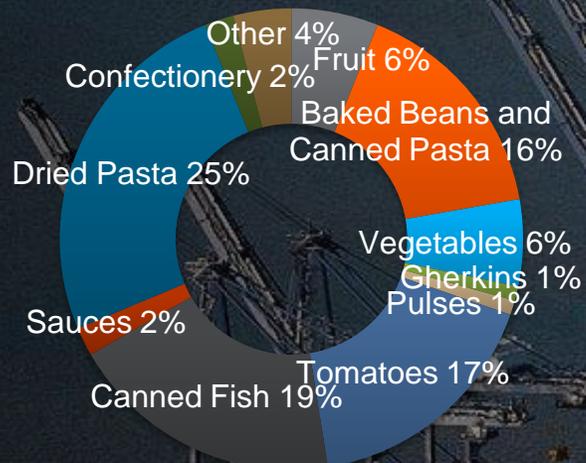
LA DORIA SPA
58%

JOHN WEST
(THAI UNION)
20%

DI MARTINO
(PASTA)
10%

MANAGEMENT
12%

Vendite per linea di prodotto



Ricavi



Patto passaggio generazionale

- Aver conseguito un diploma di laurea almeno triennale in discipline economiche, giuridiche, tecniche o, comunque, compatibili con il lavoro all'interno del Gruppo
- Aver maturato un'esperienza lavorativa qualificante di almeno quattro anni presso aziende non appartenenti al Gruppo conseguendo almeno il livello di inquadramento contrattuale pari al massimo livello impiegatizio preliminare alla qualifica di quadro
- Aver acquisito la perfetta padronanza della lingua inglese, scritta e parlata, certificabile superando il livello Advanced del Cambridge English o il TOEFL Educational Testing Service (ETS) col punteggio minimo di 200/300 per computer based test o di 80/120 per Internet Based Test (o valori equivalenti per altri test).

Inoltre, ogni componente di terza generazione che intenda candidarsi all'ingresso in una delle aziende del Gruppo dovrà esplicitare la propria disponibilità ad accettare le seguenti condizioni:

- Impegnarsi in un percorso di inserimento e sviluppo nel Gruppo a tempo pieno e con continuità, in una posizione di responsabilità adeguata al proprio curriculum
 - Subordinare l'esito della propria candidatura a un assessment formulato da una società specializzata nel campo delle risorse umane. La valutazione risultante da tale assessment costituirà parere non vincolante in merito alla successiva decisione sull'inserimento del(la) giovane da parte del Comitato Remunerazione e Nomine della Capogruppo (di seguito, il Comitato)
-

Esperienza personale e professionale

Prima di entrare nel business di famiglia

- 09/2001-07/2006 Liceo Classico
- 09/2006-09/2009 Università Commerciale Luigi Bocconi Bachelor Laurea in Economia Aziendale
 - Exchange Maastricht University
- 09/2009-09/2011 Università Commerciale Luigi Bocconi Laurea specialistica in Management
 - Exchange University of New South Wales, Sydney
- 01/2011-04/2011 Internship Conga Foods, Melbourne
- 12/2011-10/2014 PwC Italy (Audit), Milano
- 10/2014-02/2016 EY Transaction Advisory Services, Milano



PROFILO PERSONALE



Oggi

LDH (La Doria), St. Ives, Cambridgeshire, UK

Posizione: Commercial Manager

- Responsabile di diverse categorie sui clienti Tesco and Coop Accounts
- Gestisco personalmente i clienti One Stop and Iceland
- Ricopro la carica di Consigliere di Amministrazione di La Doria Spa



LEZIONI IMPARATE E ASPETTATIVE PER IL FUTURO:

- L'esperienza esterna è cruciale nel processo ma è importante essere coinvolti presto nel business di famiglia
- Avere un background finanziario solido permette di comprendere e monitorare la performance di business
- Le regole e la coesione familiare sono necessarie nel processo di successione
- In futuro sarei interessato a rientrare in Italia e a sviluppare nuovi mercati esteri



**GRAZIE PER
L'ATTENZIONE**