

PROSPETTO INFORMATIVO PER LA SOLLECITAZIONE DI DELEGHE DI VOTO

relativamente all'assemblea degli azionisti di TIM S.p.A., convocata, in unica convocazione, per il giorno 23 aprile 2024, alle ore 11:00, in Milano (MI), via Gaetano Negri n. 1.

PROMOTORI

ALESSANDRO BARNABA

STEFANO SIRAGUSA

MERLYN PARTNERS SCSP

MERLYN

EMITTENTE

TIM S.p.A.

SOGGETTI INCARICATI DELLA SOLLECITAZIONE E RACCOLTA DELLE DELEGHE

LEXIA E HOOP CAPITAL S.R.L.



PER INFORMAZIONI È POSSIBILE CONTATTARE IL SEGUENTE NUMERO +39 02 36638610 NEI GIORNI FERIALI DALLE ORE 08:30 ALLE ORE 20:00 OPPURE INVIARE UNA E-MAIL A merlyn4tim@lexia.it

OVVERO CONSULTARE IL SITO INTERNET [HTTPS://DELEGHE.TVALUE.CLOUD](https://deleghe.tvalue.cloud)

La sollecitazione di deleghe è disciplinata dagli articoli 136 e seguenti del d.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58, come successivamente modificato ("TUF"), nonché dagli articoli 135 e seguenti del Regolamento Consob n. 11971 del 14 maggio 1999 in materia di emittenti, come successivamente modificato ("Regolamento Emittenti").

Il presente Prospetto è datato 5-11 aprile 2024 ([a seguito di aggiornamento della prima versione pubblicata il 5 aprile 2024](#)).

1. Premessa.

La presente sollecitazione di deleghe di voto (la “**Sollecitazione**”) è rivolta alla generalità degli azionisti di TIM S.p.A. (“**TIM**” o l’“**Emittente**” o la “**Società**”), in vista dell’assemblea degli azionisti ordinari convocata, in sede ordinaria e straordinaria, in unica convocazione, per il giorno 23 aprile 2024, alle ore 11:00, in Milano (MI), via Gaetano Negri n. 1 (l’“**Assemblea**”) per deliberare sul seguente ordine del giorno:

Parte Ordinaria

1. *Bilancio al 31 dicembre 2023 – Approvazione della documentazione di bilancio – Copertura della perdita d’esercizio.*
2. *Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti.*
 - 2.1. *Approvazione della prima sezione (politica di remunerazione per il 2024);*
 - 2.2. *Voto non vincolante sulla seconda sezione (compensi corrisposti nel 2023).*
3. *Nomina del consiglio di amministrazione.*
 - 3.1. *Determinazione del numero dei componenti del consiglio di amministrazione.*
 - 3.2. *Determinazione della durata in carica del Consiglio di Amministrazione.*
 - 3.3. *Nomina degli amministratori.*
 - 3.4. *Determinazione del compenso del Consiglio di Amministrazione.*
4. *Nomina del collegio sindacale.*
 - 4.1. *Nomina dei sindaci effettivi e supplenti.*
 - 4.2. *Nomina del Presidente del Collegio Sindacale.*
 - 4.3. *Determinazione del compenso.*
5. *Adozione di modifiche del Piano di Stock Options 2022-2024 – Deliberazioni inerenti e conseguenti.*

Parte Straordinaria

6. *Utilizzo di parte della riserva legale a copertura della perdita d’esercizio – Esclusione dell’obbligo di successiva reintegrazione in relazione alla disciplina del vincolo di sospensione d’imposta.*

La Sollecitazione è promossa dai Sig.ri Alessandro Barnaba (“**Alessandro Barnaba**”) e Stefano Siragusa (“**Stefano Siragusa**”), nonché da Merlyn Partners SCSp (“**Merlyn Partners SCSp**” o anche solo “**Merlyn**” e, congiuntamente a Alessandro Barnaba e Stefano Siragusa, i “**Promotori**”, come nel seguito meglio rappresentati), quest’ultima titolare di 81.250.000 azioni ordinarie di TIM, rappresentanti una percentuale di capitale sociale avente diritto di voto nell’assemblea ordinaria pari allo 0,53%.

I Promotori hanno incaricato Lexia, studio legale con sede in Milano, in Via del Lauro n. 9, P.IVA IT10584260961 (“**Lexia**”), nonché Hoop Capital S.r.l., con sede in Milano, Via Vincenzo Monti n. 47, codice fiscale e P.IVA n. 11203510968 (“**Hoop**” e, unitamente a Lexia, i “**Soggetti Delegati**”) della raccolta delle deleghe di voto e di manifestare il voto nell’Assemblea di TIM – attraverso subdelega al rappresentante designato, in quanto l’intervento e l’esercizio del diritto di voto in Assemblea avranno luogo esclusivamente tramite il rappresentante designato dalla Società ai sensi dell’articolo 135-undecies del TUF, individuato nello Studio Legale Trevisan & Associati di Milano (il “**Rappresentante Designato**”) o suoi sostituti in caso d’impedimento – in esercizio delle deleghe

conferite a seguito e nell'ambito della Sollecitazione. Pertanto, i Promotori, tramite i Soggetti Delegati, provvederanno a propria volta a conferire sub- delega ai sensi dell'art. 135-*novies* del TUF e a fornire istruzioni di voto al Rappresentante Designato, sulla base delle deleghe ricevute.

SEZIONE I – INFORMAZIONI RELATIVE ALL'EMITTENTE E ALL'ASSEMBLEA

1. Denominazione e sede sociale dell'Emittente.

La denominazione dell'Emittente è TIM S.p.A.. L'Emittente ha sede in Milano (MI), via Gaetano Negri n. 1.

2. Giorno, ora e luogo dell'Assemblea.

L'Assemblea è convocata, in unica convocazione, per il giorno 23 aprile 2024, alle ore 11:00, in Milano (MI), via Gaetano Negri n. 1.

3. Materie all'ordine del giorno dell'Assemblea.

L'ordine del giorno dell'Assemblea è il seguente:

Parte Ordinaria

1. *Bilancio al 31 dicembre 2023 – Approvazione della documentazione di bilancio – Copertura della perdita d'esercizio.*
2. *Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti.*
 - 2.1. *Approvazione della prima sezione (politica di remunerazione per il 2024);*
 - 2.2. *Voto non vincolante sulla seconda sezione (compensi corrisposti nel 2023).*
3. *Nomina del consiglio di amministrazione.*
 - 3.1. *Determinazione del numero dei componenti del consiglio di amministrazione.*
 - 3.2. *Determinazione della durata in carica del Consiglio di Amministrazione.*
 - 3.3. *Nomina degli amministratori.*
 - 3.4. *Determinazione del compenso del Consiglio di Amministrazione.*
4. *Nomina del collegio sindacale.*
 - 4.1. *Nomina dei sindaci effettivi e supplenti.*
 - 4.2. *Nomina del Presidente del Collegio Sindacale.*
 - 4.3. *Determinazione del compenso.*
5. *Adozione di modifiche del Piano di Stock Options 2022-2024 – Deliberazioni inerenti e conseguenti.*

Parte Straordinaria

6. *Utilizzo di parte della riserva legale a copertura della perdita d'esercizio – Esclusione dell'obbligo di successiva reintegrazione in relazione alla disciplina del vincolo di sospensione d'imposta.*

4. Elenco della documentazione predisposta dall'Emittente e indicazione del sito *internet* in cui tale documentazione è disponibile.

L'Emittente ha messo a disposizione del pubblico presso la sede sociale, sul proprio sito *internet* all'indirizzo <http://www.gruppotim.it/assemblea>, nonché attraverso il meccanismo di stoccaggio

centralizzato delle informazioni regolamentate SDIR-NIS, gestito da Computershare S.p.A., all'indirizzo internet www.1info.it, la seguente documentazione:

- a) l'avviso di convocazione dell'Assemblea (estratto ed integrale);
- b) la "Procedura per la presentazione di una lista per il rinnovo del Consiglio di Amministrazione da parte del Consiglio di Amministrazione uscente";
- c) l'"Orientamento agli azionisti di TIM sulla composizione del Consiglio di Amministrazione";
- d) la relazione illustrativa degli amministratori dell'Emittente sulle proposte di deliberazione relative ai punti all'ordine del giorno dell'Assemblea;
- e) il "Documento informativo Piano di Stock Options 2022-24 - Modifica";
- f) la Relazione sul governo societario e gli assetti proprietari 2023;
- g) la Relazione sulla Politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti 2024;
- h) le liste di candidati alla carica di amministratori e per la nomina del collegio sindacale;
- i) la Relazione Finanziaria Annuale 2023;
- j) il Bilancio di Sostenibilità 2023;
- k) la Relazione del Collegio Sindacale ex art. 153 del TUF;
- l) delega per l'intervento in assemblea – modello generico.

Si rammenta che l'art 130 del TUF attribuisce agli azionisti il diritto di prendere visione e ottenere copia, a proprie spese, di tutta la documentazione depositata presso la sede sociale relativa all'Assemblea.

SEZIONE II – INFORMAZIONI SUI PROMOTORI

1. Denominazione, forma giuridica, sede sociale e domicilio dei Promotori.

La Sollecitazione è promossa dai Sig.ri Alessandro Barnaba e Stefano Siragusa, nonché da Merlyn Partners SCSp (quest'ultima titolare di 81.250.000 azioni ordinarie di TIM, rappresentanti una percentuale di capitale sociale avente diritto di voto nell'assemblea ordinaria pari allo 0,53%), che si avvalgono, per la raccolta delle deleghe di voto e per la manifestazione del voto nell'Assemblea (come anticipato, attraverso subdelega al Rappresentante Designato), dell'ausilio di Lexia e Hoop quali Soggetti Delegati. Con particolare riferimento ai Promotori, si precisa che:

- (i) Alessandro Barnaba è nato a Roma il 14 febbraio 1973 (C.F. BRNLSN73B14H501T), ed è domiciliato in 11 Thornwood Lodge, Thornwood Gardens, W87EB, UK;
- (ii) Stefano Siragusa è nato a Feltre (BL) il 29 gennaio 1976 (C.F. SRGSFN76A29D530Z) ed è domiciliato in Milano, Piazza Eleonora Duse n. 1.
- (iii) Merlyn Partners SCSp è una società in accomandita speciale (*société en commandite spéciale*) costituita ai sensi delle leggi del Granducato di Lussemburgo e qualificabile come fondo di investimento alternativo ai sensi della legge lussemburghese sui gestori di fondi di investimento alternativi, avente sede legale in 3, rue Gabriel Lippmann, 5365 Munsbach (Granducato di Lussemburgo) e iscritta al Registro del Commercio e delle Società del Granducato di Lussemburgo con il numero B230467, nella persona del socio amministratore accomandatario (*associé gérant commandité*) Merlyn GP S.à r.l., società a responsabilità limitata (*société à responsabilité limitée*) costituita ai sensi delle leggi del Granducato di Lussemburgo, avente sede legale in 3, rue Gabriel Lippmann, 5365 Munsbach (Granducato di Lussemburgo) e iscritta al Registro del Commercio e delle Società del Granducato di Lussemburgo con il numero B230282

("Merlyn GP"), nelle persone degli amministratori e legali rappresentanti *pro tempore* signor Andrew William Linford, nato a Royal Leamington Spa (Regno Unito) il 10 febbraio 1967 e residente in Anderson Square (4th floor), 64 Shedden Road, KY1-1003 Grand Cayman, Isole Cayman (Regno Unito), signor Claude Aloyse Jacques Noesen, nato a Lussemburgo (Granducato di Lussemburgo) il 19 ottobre 1958 e residente in 25, Um Seintchen, 8363 Greisch (Granducato di Lussemburgo), e signor Charles Norton Woolnough, nato a Douglas (Isola di Man) il 17 maggio 1976 e residente in Ballacree Farm, Ronague Road, IM9 4HF Ballabeg (Isola di Man).

Merlyn GP è a sua volta partecipata (i) per il 40% del capitale, da Alessandro Barnaba, (ii) per un ulteriore 40% del capitale, da Maarten Philippe Petermann, e (iii) per il restante 20% del capitale, da Maren Schirmer. Gli stessi tre soggetti sono altresì titolari, nelle medesime percentuali, del capitale di Merlyn Advisors (come infra individuata e definita al successivo par. 2), che agisce quale investment manager di Merlyn Partners SCSp. Non sussistono patti parasociali relativi a Merlyn GP, a Merlyn Partners SCSp o a Merlyn Advisors (come infra individuata e definita al successivo par. 2) e nessun soggetto esercita il controllo sulle stesse ai sensi dell'art. 93 del TUF.

L'adesione alla presente sollecitazione e il conferimento della delega attribuiscono a Lexia e a Hoop la legittimazione a rappresentare l'Azionista nell'Assemblea esercitando (attraverso subdelega al Rappresentante Designato) il diritto di voto conformemente alle istruzioni impartite dall'Azionista medesimo. La delega di voto ai sensi della presente sollecitazione può essere conferita sia da Azionisti *retail* (persone fisiche e giuridiche), sia da investitori istituzionali.

2. Descrizione delle attività esercitate dai Promotori.

Stefano Siragusa

Stefano Siragusa, nato il 29 gennaio 1976, è un *manager* italiano con una vasta esperienza in diversi settori. Dopo aver ottenuto una laurea in ingegneria e un MBA, ha lavorato presso The Boston Consulting Group (BCG), diventandone *partner* e *managing director*. Successivamente ha ricoperto la carica di amministratore delegato e direttore generale di Ansaldo STS S.p.A., portando tale società a registrare una notevole crescita. Nel 2016 è entrato a far parte di Bain & Company, dove si è concentrato sul miglioramento delle *performance* e sull'acquisizione di *distressed asset*.

Il dott. Siragusa ha quindi ricoperto in passato diversi ruoli proprio in TIM, tra cui quello di vice-direttore generale, responsabile del *marketing*, della fornitura tecnica e della trasformazione digitale. È inoltre il fondatore di Rari Nantes, una società di investimenti che supporta le piccole e medie imprese.

Il dott. Siragusa è inoltre attivamente coinvolto nel mondo accademico, insegnando presso l'Università Luiss di Roma. Ha ricoperto ruoli di consigliere in società quali Noovle, Persidera e INWIT, contribuendo alla definizione delle loro strategie di *business*.

Merlyn Partners SCSp

Merlyn Partners SCSp è una società in accomandita speciale (*société en commandite spéciale*) costituita ai sensi delle leggi del Granducato di Lussemburgo e qualificabile come un fondo di investimento alternativo specializzato in acquisizioni e ristrutturazioni aziendali, costituito nel

2018 su iniziativa di un gruppo di imprenditori e *manager* di comprovata esperienza. Le decisioni di investimento di Merlyn Partners SCSp sono assunte, in qualità di *investment manager*, da Merlyn Advisors Ltd (“**Merlyn Advisors**”), con sede in 49 Grosvenor Street, Londra (UK), società guidata da Alessandro Barnaba e Maarten Philippe Petermann, entrambi in precedenza hanno avuto una brillante carriera nella banca d'affari JP Morgan. Merlyn Partners SCSp è specializzato in *special situation* sul mercato europeo (spin-off, fusioni e acquisizioni, fallimento o società in difficoltà).

Alessandro Barnaba

Alessandro Barnaba, manager italiano nel settore finanziario internazionale, ha iniziato la sua carriera presso JP Morgan nel 1996, diventando Managing Director per il Sud Europa e il CEEMEA. Nel 2019, è stato nominato *Global Chairman of Investment Banking*. Nel 2020, ha co-fondato Merlyn Advisors, società specializzata in acquisizioni e ristrutturazioni aziendali.

3. Indicazione del numero e delle categorie di titoli dell’Emittente posseduti direttamente o indirettamente dai Promotori.

Si segnala che alla data del presente Prospetto: (i) Alessandro Barnaba non detiene, direttamente o indirettamente, azioni o altri titoli dell’Emittente; (ii) Stefano Siragusa è proprietario di n. 2.353.280 azioni ordinarie di TIM, rappresentanti una percentuale di capitale sociale avente diritto di voto nell’assemblea ordinaria pari allo 0,015%; (iii) Merlyn è proprietaria di n. 81.250.000 azioni ordinarie di TIM, rappresentanti una percentuale di capitale sociale avente diritto di voto nell’assemblea ordinaria pari allo 0,53%.

4. Nel caso in cui i Promotori abbiano costituito usufrutto o pegno sui titoli dell’Emittente o abbiano stipulato contratti di prestito o riporto sui medesimi titoli, indicare il quantitativo dei titoli nonché il soggetto a cui spetta il diritto di voto.

Si segnala che, alla data del presente Prospetto, tutte le n. 81.250.000 azioni ordinarie di TIM di titolarità di Merlyn sono soggette a pegno in favore di un primario operatore finanziario operante come *prime broker* e che il diritto di voto relativo a tali azioni spetta in ogni caso a Merlyn.

5. Assunzione di posizioni finanziarie tramite strumenti o contratti derivati aventi come sottostante i titoli dell’Emittente.

Alla data del presente Prospetto, Merlyn Partners SCSp risulta aver acquistato un’opzione *put* e aver venduto un’opzione *call* sulle n. 81.250.000 azioni TIM di propria titolarità, a *strike price* differenti.

6. Descrizione delle eventuali situazioni di conflitto di interesse previste dall’art. 135-*decies* del TUF, nonché ogni di ogni altra situazione di conflitto di interesse che i Promotore abbiano, direttamente o indirettamente, con l’Emittente, specificando l’oggetto e la portata.

Ad eccezione di quanto nel seguito indicato, in relazione ai Promotori, per quanto a conoscenza dei Promotori, non ricorre alcuna delle ipotesi di conflitto di interessi di cui all’articolo 135-*decies* TUF. In relazione ai Soggetti Delegati, per quanto a conoscenza dei Promotori, non ricorre alcuna delle ipotesi di conflitto di interessi di cui all’articolo 135-*decies* TUF.

Con riferimento al Promotore Stefano Siragusa, si segnala che sono pendenti presso il Tribunale di Roma e presso il Tribunale di Milano alcuni procedimenti contenziosi instaurati dall'ing. Siragusa nei confronti di TIM connessi alla corresponsione di remunerazioni variabili relative al suo precedente rapporto di lavoro con TIM, nonché degli importi previsti dall'accordo di risoluzione di tale rapporto di lavoro.

7. Indicazione dei finanziamenti ricevuti per la promozione della sollecitazione.

I Promotori non hanno ricevuto alcun finanziamento per la promozione della presente Sollecitazione. I costi della presente Sollecitazione sono interamente sostenuti da Merlyn Advisors in qualità di *investment manager* di Merlyn.

8. Indicazione degli eventuali sostituti.

Fermo restando che, come detto, l'intervento e l'esercizio del diritto di voto in Assemblea potranno essere esercitati esclusivamente tramite il Rappresentante Designato, ai fini della sollecitazione, della raccolta e dell'esercizio della delega, i Promotori si avvarranno dei Soggetti Delegati nelle persone di, in via disgiunta (ed in relazione ai quali, per quanto a conoscenza dei Promotori, non ricorre alcuna delle situazioni *ex* articolo 135-*decies* del TUF):

- Francesco Dagnino - nato a Palermo il 25/4/1980- C.F. DGNFNC80D25G273W
- Antongiulio Marti - nato a Napoli il 17/10/1984- C.F. MRTNNG84R17F839D
- Armando Vincenzo Strofaldi - nato a Napoli il 28/01/1991- C.F. STRRND91A28F839P
- Andrea Massimo Maroni - nato a Milano l'8/2/1986 - C.F. MRNNRM86B08F205Z
- Marco Pontiggia - nato a Milano l'11/08/1993 - C.F. PNTMRC93M11F205O
- Luciano Vassallo - nato a Salerno il 26/02/1997 - C.F. VSSLCN97B26H703P
- Gabriel Zurlo Sconosciuto - nato a Mesagne (BR) il 09/08/1998 – C.F. ZRLGRL98M09F152W

SEZIONE III – INFORMAZIONI SUL VOTO

1. Indicazione delle specifiche proposte di deliberazione ovvero delle eventuali raccomandazioni, dichiarazioni o altre indicazioni con le quali si intende accompagnare la richiesta di conferimento della delega.

I Promotori intendono svolgere la presente Sollecitazione con riferimento agli argomenti all'ordine del giorno dell'Assemblea ordinaria e straordinaria convocata per il giorno 23 aprile 2024, ad eccezione del quarto punto all'ordine del giorno di parte ordinaria e dei relativi sottopunti (relativi alla nomina del Collegio Sindacale).

Parte Ordinaria:

| Argomento all'ordine del giorno | Proposta di deliberazione dei Promotori |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Bilancio al 31 dicembre 2023 – Approvazione della documentazione di bilancio – Copertura della perdita d'esercizio | FAVOREVOLE alla proposta dell'Emittente di: <ul style="list-style-type: none">• approvare il bilancio di esercizio 2023 di TIM S.p.A.• coprire la perdita d'esercizio di TIM S.p.A. (pari a euro 995.364.447,83):<ul style="list-style-type: none">a) per euro 575.673.347,42 mediante integrale utilizzo della Riserva da sovrapprezzo azionib) per euro 419.691.100,41 mediante utilizzo della Riserva legale |
| 2. Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti 2.1 Approvazione della prima sezione (politica di remunerazione per il 2024) | CONTRARIO alla proposta dell'Emittente di approvare la prima sezione della Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti dalla Società. |
| 2. Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti 2.2 Voto non vincolante sulla seconda sezione (compensi corrisposti nel 2023) | CONTRARIO alla proposta dell'Emittente di deliberare in senso favorevole sulla seconda sezione della Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti dalla Società. |
| 3. Nomina del Consiglio di Amministrazione 3.1 Determinazione del numero dei componenti del Consiglio di Amministrazione | FAVOREVOLE alla proposta dell'Emittente di determinare in 9 il numero dei componenti del Consiglio di Amministrazione della Società. |
| 3. Nomina del Consiglio di Amministrazione 3.2 Determinazione della durata in carica del Consiglio di Amministrazione | FAVOREVOLE alla proposta dell'Emittente di determinare in tre esercizi, sino all'Assemblea chiamata all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2026, la durata in carica del Consiglio di Amministrazione della Società. |
| | FAVOREVOLE <u>alla Lista n. 2 presentata da Merlyn Partners SCSp che riporta i seguenti candidati:</u> <ul style="list-style-type: none">1. Umberto Paolucci (Presidente)*2. Stefano Siragusa (Amministratore Delegato) |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>3. Nomina del Consiglio di Amministrazione 3.3 Nomina degli amministratori.</p> | <p>3. Ersilia Vaudo* 4. Ida Claudia Panetta* 5. Ottavia Orlandoni* 6. Boris Di Nemsic* 7. Niccolò Ragnini Kothny* 8. Roberto Hackl* 9. Boulos H.B. Doany* 10. Barbara Oldani*</p> <p><i>*Indipendenti</i></p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>3. Nomina del Consiglio di Amministrazione 3.4 Determinazione del compenso del Consiglio di Amministrazione</p> | <p>FAVOREVOLE alla proposta dell’Emittente di determinare in Euro 1.300.000 il compenso complessivo annuo lordo del Consiglio di Amministrazione.</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>5. Adozione di modifiche del Piano di Stock Options 2022-2024 - Deliberazioni inerenti e conseguenti</p> | <p>CONTRARIO alla proposta dell’Emittente di approvare le modifiche al Piano di Stock Options 2022-2024, nei termini descritti nella relazione del Consiglio di Amministrazione e risultanti dal documento informativo predisposto ai sensi della disciplina applicabile.</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Parte straordinaria:

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>6. Utilizzo di parte della riserva legale a copertura della perdita d’esercizio – Esclusione dell’obbligo di successiva reintegrazione in relazione alla disciplina del vincolo di sospensione d’imposta</p> | <p>FAVOREVOLE alla proposta dell’Emittente di approvare la riduzione delle corrispondenti poste di patrimonio netto in via definitiva, escludendone la successiva ricostituzione, fatto salvo quanto previsto dall’articolo 2430 del codice civile.</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Il set documentale relativo alle materie all’ordine del giorno oggetto delle Proposte, tra cui i *curriculum vitae* dei candidati della Lista n. 2 presentata da Merlyn, è a disposizione presso la sede legale TIM di Milano, Via Gaetano Negri n. 1, sul sito internet della Società all’indirizzo www.gruppotim.it/assemblea e presso il meccanismo di stoccaggio centralizzato delle informazioni regolamentate SDIR-NIS, gestito da Computershare S.p.A., all’indirizzo internet www.1info.it. I predetti *curriculum vitae* sono altresì allegati al presente Prospetto *sub* **Allegato A.**

- 2. Indicazione delle ragioni per le quali i Promotori propongono l’esercizio del voto nel modo indicato nel prospetto e nel modulo di delega. Indicazione degli eventuali programmi sull’Emittente connessi alla Sollecitazione.**

I Promotori promuovono la Sollecitazione con il primario obiettivo di far sì che la Lista n. 2 di candidati alla carica di consiglieri di TIM, presentata da Merlyn, risulti la più votata in Assemblea, intendendo inoltre agevolare - anche sugli altri punti all'ordine del giorno dell'Assemblea oggetto di Sollecitazione - l'espressione del diritto di voto da parte degli azionisti dell'Emittente in maniera più consapevole. Si illustrano dunque nel seguito le ragioni sottostanti a ciascuna delle Proposte.

PARTE ORDINARIA

Punto n. 1 all'ordine del giorno. Bilancio al 31 dicembre 2023 – Approvazione della documentazione di bilancio – Copertura della perdita d'esercizio.

Il progetto di bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2023 presentato all'approvazione dell'Assemblea evidenzia una perdita netta di euro 995.364.447,83 (per una completa e più esaustiva informativa nel merito si rinvia alla relazione finanziaria annuale dell'Emittente messa a disposizione nei termini e modi di legge).

I Promotori invitano gli Azionisti a conferire delega per votare a favore della proposta del Consiglio di Amministrazione di approvare il bilancio e coprire la perdita d'esercizio per euro 575.673.347,42 mediante integrale utilizzo della Riserva da sovrapprezzo azioni e per euro 419.691.100,41 mediante prelievo dalla Riserva legale.

Punto n. 2 all'ordine del giorno. Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti.

2.1 Approvazione della prima sezione (politica di remunerazione per il 2024)

2.2 Voto non vincolante sulla seconda sezione (compensi corrisposti nel 2023)

La prima sezione della Relazione sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti (la "Relazione") illustra la politica adottata dall'Emittente per il 2024 in materia di remunerazione di Amministratori, Sindaci e Dirigenti con Responsabilità Strategiche nonché le procedure utilizzate per l'adozione e l'attuazione di tale politica.

La seconda sezione della Relazione illustra l'attuazione delle politiche retributive e i compensi che sono stati corrisposti nell'esercizio 2023.

La deliberazione sulla prima sezione ha carattere vincolante. La deliberazione sulla seconda sezione non ha carattere vincolante.

Con riferimento al punto 2.1 all'ordine del giorno, i Promotori invitano gli Azionisti a conferire delega per votare in senso contrario alla proposta del Consiglio di Amministrazione di approvare la prima sezione della Relazione, essendo la politica in essa prevista caratterizzata da:

- Persistenza di compensi variabili eccessivi: Nonostante le richieste di allineamento con i riferimenti di mercato, a giudizio dei Promotori i compensi variabili proposti continuano a essere elevati rispetto agli standard di mercato e ai risultati economico-finanziari raggiunti dalla Società, che mostrano un continuo deterioramento delle performance aziendali rispetto all'andamento complessivamente stabile dei competitors;
- opacità nella remunerazione variabile: a giudizio dei Promotori, la politica proposta mantiene una struttura di incentivi variabili che non fornisce sufficiente trasparenza (i) sui criteri di valutazione e sulle misure di performance, aumentando il rischio di eccessiva soggettività nella determinazione dei premi, nonché (ii) sull'allineamento degli stessi incentivi con gli interessi

degli azionisti in termini di miglioramento della struttura finanziaria del gruppo e dell'evoluzione industriale dello stesso;

- assenza di rinnovamento sostanziale: nonostante le richieste degli azionisti, a giudizio dei Promotori la proposta non presenta innovazioni significative rispetto agli anni precedenti, evidenziando una mancanza di risposta alle esigenze di cambiamento e di allineamento con le migliori pratiche di *corporate governance* sia in termini di trasparenza dei singoli key performance indicators, sia in termini di definizione delle soglie di risultato. Sarebbe auspicabile, soprattutto per la prima linea, una maggior incentivazione rispetto al raggiungimento di determinate performance del titolo TIM nel singolo anno di riferimento e nel triennio di piano, sia in termini assoluti che in termini di raffronto con gli indici italiani ed europei di settore;
- scarso collegamento tra remunerazione e performance sostenibile: la politica non fornisce adeguati incentivi per la promozione della sostenibilità aziendale nel lungo termine, mancando di obiettivi chiari e misurabili legati alla creazione di valore a lungo periodo e all'impatto ambientale e sociale dell'azienda. Secondo i Promotori, sarebbe opportuna una rappresentazione chiara dell'attrattività della Società per gli investitori orientati alla sostenibilità, così come un'indicazione della presenza di tali investitori nell'azionariato anche rispetto ad altre società europee del settore.

In conclusione, riteniamo che l'approvazione della politica di remunerazione proposta non sia nell'interesse degli azionisti e dell'azienda nel suo complesso, poiché non garantisce una gestione equa, trasparente e responsabile delle risorse della Società.

Con riferimento al punto 2.2 all'ordine del giorno, i Promotori invitano gli Azionisti a conferire delega per votare contrario alla proposta del Consiglio di Amministrazione di deliberare favorevolmente sulla seconda sezione della Relazione, poiché i compensi corrisposti nella stessa illustrati costituiscono attuazione di una della precedente politica da ultimo approvata dall'assemblea per l'esercizio 2022, anch'essa non condivisa dai Promotori oltre che da una parte degli azionisti molto più rilevante rispetto agli esercizi precedenti (cfr. pag. 8 della Relazione pubblicata da TIM in vista dell'Assemblea).

Punto n. 3 all'ordine del giorno. Nomina del Consiglio di Amministrazione.

3.1 Determinazione del numero dei componenti del Consiglio di Amministrazione.

I Promotori ritengono condivisibile *"l'orientamento agli azionisti di TIM sulla composizione del consiglio di amministrazione"* approvato dal Consiglio di Amministrazione del 18 gennaio 2024 e disponibile sul sito *internet* all'indirizzo <http://www.gruppotim.it/assemblea>, nonché sul meccanismo di stoccaggio centralizzato delle informazioni regolamentate SDIR-NIS, gestito da Computershare S.p.A., all'indirizzo *internet* www.1info.it.

Per tali motivi, i Promotori invitano gli Azionisti a conferire delega per votare in favore della proposta presentata dall'organo amministrativo uscente di determinare in 9 (nove) il numero dei componenti del Consiglio di Amministrazione della Società per il triennio 2024-2026.

3.2 Determinazione della durata in carica del Consiglio di Amministrazione.

La determinazione della durata del mandato dei consiglieri è rimessa all'Assemblea, fermo il limite legale dei tre esercizi.

Al riguardo, i Promotori invitano gli Azionisti a conferire delega per votare in favore della proposta dell'organo amministrativo uscente di prevedere che il mandato del nuovo Consiglio di Amministrazione abbia la durata massima consentita dalla legge, pari a tre esercizi, con scadenza all'Assemblea chiamata ad approvare il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2026.

3.3 Nomina degli Amministratori

La **Lista n. 2** è stata presentata Merlyn Partners SCSp.

La **Lista n. 2**, che reca anche l'indicazione del Presidente e dell'Amministratore Delegato, contiene i seguenti candidati:

- 1. Umberto Paolucci (Presidente);**
- 2. Stefano Siragusa (Amministratore Delegato);**
- 3. Ersilia Vaudo;**
- 4. Ida Claudia Panetta;**
- 5. Ottavia Orlandoni;**
- 6. Boris Di Nemsic;**
- 7. Niccolò Ragnini Kothny;**
- 8. Roberto Hackl;**
- 9. Boulos H.B. Doany;**
- 10. Barbara Oldani.**

Con l'eccezione di Stefano Siragusa, tali candidati hanno dichiarato di essere in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dalla normativa e dalla disciplina regolamentare vigente e dal Codice di *Corporate Governance* delle società quotate.

I Promotori ritengono che la lista di candidati consiglieri presentata da Merlyn sia idonea ad assicurare creazione di valore per gli azionisti ed il successo sostenibile di TIM, in quanto composta da professionalità di alto profilo e le cui competenze risultano ad ampio raggio e complementari, indiscusse ed adeguate ad affrontare le sfide che attendono l'Emittente. La lista n. 2 di Merlyn vede inoltre la quasi totalità dei consiglieri in possesso dei requisiti di indipendenza.

I Promotori ritengono inoltre che i candidati consiglieri proposti da Marlyn costituiscano i profili adeguati per perseguire il progetto industriale "TValue" relativo a TIM, il cui documento programmatico di sintesi è allegato al presente Prospetto *sub Allegato B* (il "Piano TValue"). Al riguardo, precisato preliminarmente che il Piano TValue contempla l'effettuazione da parte di TIM di operazioni straordinarie che potrebbero risultare soggette agli obblighi di notifica di cui al D.L. 21/2012 (c.d. *Golden Power*), i Promotori sono fermamente convinti che il Piano TValue costituisca una valida alternativa al progetto di dismissione della rete di TIM sin qui perseguito.

Si precisa che i contenuti del Piano TValue (alcuni dei quali sinteticamente riportati nel successivo paragrafo) rappresentano esclusivamente le opinioni dei Promotori e/o autonome elaborazioni di questi ultimi, basate su informazioni di pubblico dominio, e che tali opinioni non riflettono necessariamente le opinioni di terze parti relativamente alle tematiche trattate nel Piano TValue. Le informazioni fornite nel Piano TValue sono da considerarsi esclusivamente a scopo informativo

e non costituiscono – né possono essere ritenute costituire in alcun modo – una raccomandazione di investimento o una consulenza di natura finanziaria, legale o di qualsiasi altro genere.

Il Piano TValue rafforza TIM ove essa ha un vantaggio competitivo unico, che può portarla a diventare leader a livello europeo. Questa trasformazione sarà finanziata e accelerata attraverso l'immediata dismissione delle attività *non-core*, come TIM Brasil, già nel 2024, nonché delle attività prive di vantaggi competitivi, come TIM Consumer, entro la metà del 2025. TIM (il Piano TValue si riferisce ad essa come "TechCo") agirà come aggregatore di mercato nello spazio *telco edge* a valore aggiunto, nell'AI e nella relativa rivoluzione informatica, nel *cloud*, nell'ICT, nella *cybersecurity* e nell'IoT. TIM raggiungerà così le giuste dimensioni e diventerà un *leader* europeo in questo ambito, rendendosi protagonista di una trasformazione che non solo creerà un maggior valore per tutti gli azionisti, ma supporterà l'Italia nel raggiungimento degli obiettivi di digitalizzazione e darà impulso all'intero sistema economico nazionale.

Ad integrazione del documento programmatico di sintesi di cui all'Allegato B al presente Prospetto, si allega inoltre al medesimo Prospetto, sub Allegato C, il piano industriale "TValue" relativo a TIM predisposto dai Promotori.

Tra i candidati consiglieri di cui alla Lista n. 2 vi sono peraltro soggetti – ivi incluso il candidato amministratore delegato il dott. Stefano Siragusa – con un *background* di rilievo proprio nel settore delle telecomunicazioni. Il dott. Siragusa è infatti un *manager* italiano di grande esperienza che ha rivestito ruoli apicali in grandi aziende italiane. Dopo aver ricoperto ruoli di crescente responsabilità presso The Boston Consulting Group (BCG), ove è stato eletto *partner* e *managing director*, nel 2014 Siragusa ha dapprima assunto il ruolo di amministratore delegato e direttore generale di Ansaldo STS S.p.A. – registrando significativi incrementi negli ordini, nei ricavi e nei risultati netti, nonché consolidando la sua reputazione come *leader* capace di ottenere risultati positivi anche in contesti complessi e competitivi –, per poi assumere ruoli chiave proprio in TIM, ove ha contribuito in modo significativo alla crescita dei ricavi e all'efficienza operativa dell'Emittente. In particolare, ha svolto con successo i ruoli di *Chief Revenue Officer* e *Chief Technology and Operating Officer*, dimostrando un'abilità straordinaria nel guidare il cambiamento e nell'innovare le operazioni aziendali. Oltre alla sua carriera manageriale, Siragusa ha un ruolo attivo nel mondo accademico, contribuendo come consulente presso istituzioni prestigiose e diverse università italiane. La sua dedizione alla condivisione delle conoscenze e al sostegno dello sviluppo delle future generazioni di *leader* riflette il suo impegno a creare un impatto positivo nella società.

Quanto al candidato presidente Umberto Paolucci, egli ha sempre operato nel mondo dell'Information Technology, prima con la Hewlett Packard e successivamente, fino alla posizione di Direttore Generale, con la General Automation di Anaheim (California), per poi fondare nel 1985 la filiale italiana di Microsoft assumendovi il ruolo Amministratore Delegato e Direttore Generale. Dopo diversi anni di attività e di responsabilità internazionali, durante i quali ha sempre conservato la funzione di presidente della filiale italiana di Microsoft, è divenuto Vice-Presidente di Microsoft Corporation nel 1998 e, nel febbraio 2003, Senior Chairman di Microsoft Europa Medio Oriente e Africa.

In definitiva, i Promotori sono fermamente convinti che la lista di candidati Marlyn – che affianca ai candidati presidente e amministratore delegato professionalità di spicco – sia in grado di supportare e aiutare il futuro *management team* nell'efficace implementazione del Piano TValue.

3.4 Determinazione del compenso del Consiglio di Amministrazione

I Promotori considerano adeguati/a: (i) i compensi proposti dal Consiglio di Amministrazione uscente, optando per la conferma dell'importo precedentemente fissato – su impulso degli azionisti – nei rinnovi precedenti (2018 e 2021); (ii) la riduzione del compenso causa di rideterminazione del numero dei componenti da 15 a 9 al fine di riflettere la proposta di ridimensionamento.

Pertanto, i Promotori invitano gli Azionisti a conferire delega per votare a favore della proposta dell'organo amministrativo uscente di determinare il compenso complessivo annuo lordo del nuovo Consiglio di Amministrazione in Euro 1.300.000.

Punto n. 5 all'ordine del giorno. Adozione di modifiche del Piano di Stock Options 2022-2024 - Deliberazioni inerenti e conseguenti.

In data 31 marzo 2022, l'Assemblea ha approvato, ai sensi dell'art. 114-*bis* del TUF, il Piano di Stock Options 2022-2024 (il "**Piano**") rivolto a una parte del *management* del Gruppo (inclusi l'Amministratore Delegato e i Dirigenti con responsabilità strategiche della Società).

Il Piano ha per oggetto un massimo di 257.763.000 opzioni, gratuite e non trasferibili, che attribuiscono ai beneficiari, al termine del c.d. Periodo di Vesting, il diritto di sottoscrivere o acquistare altrettante Azioni, al prezzo di euro 0,424 per azione (c.d. Strike Price).

I dettagli del Piano approvato dall'Assemblea, descritti nel documento informativo redatto ai sensi dell'art. 84-*bis* del Regolamento Emittenti e dello Schema n. 7 di cui al relativo Allegato 3A, sono stati trasfusi nell'apposito regolamento (il "**Regolamento del Piano**") approvato dal Consiglio di Amministrazione, su proposta del Comitato per le nomine e la remunerazione, in data 4 maggio 2022.

I Promotori invitano gli Azionisti a conferire delega per votare contrario alla proposta di approvare le modifiche al Piano di Stock Options 2022-2024, illustrate nel documento informativo messo a disposizione in vista dell'Assemblea, in quanto la riduzione del *payout* proposta non risulta ancora sufficiente rispetto alle aspettative del mercato. Inoltre, la previsione di un *vesting* accelerato in via "automatica" (anziché a seguito di deliberazione del Consiglio di Amministrazione) in caso di OPA, potrebbe non garantire una protezione adeguata degli interessi della Società e degli azionisti ove ricorressero eventualmente determinate circostanze di particolare rilevanza tali da rendere non opportuna l'accelerazione del *vesting*.

PARTE STRAORDINARIA

Punto n. 6 all'ordine del giorno. Utilizzo di parte della riserva legale a copertura della perdita d'esercizio – Esclusione dell'obbligo di successiva reintegrazione in relazione alla disciplina del vincolo di sospensione d'imposta.

I Promotori ritengono pertinenti gli elementi informativi sul sesto argomento all'ordine del giorno della parte straordinaria contenuti nella relazione illustrativa predisposta dal Consiglio di Amministrazione ai sensi dell'art. 125-*ter* del TUF.

I Promotori invitano gli Azionisti a conferire delega per votare favorevolmente alla proposta di approvazione della riduzione delle corrispondenti poste di patrimonio netto in via definitiva,

escludendone la successiva ricostituzione, fatto salvo quanto previsto dall'articolo 2430 del codice civile.

3. Conformità della delega alla proposta del Promotore di cui al punto 1 della presente Sezione III (Informazioni sul voto).

Gli Azionisti aderenti alla Sollecitazione avranno unicamente facoltà di votare in conformità alle proposte formulate dai Promotori. In altri termini, i Promotori – tramite i Soggetti Delegati – intendono esercitare il voto solo se le deleghe siano rilasciate in conformità alle proposte di voto formulate dai Promotori.

4. Altre informazioni necessarie a consentire agli azionisti di assumere una decisione consapevole in ordine al conferimento della delega.

Soltanto coloro che risulteranno legittimati all'intervento e al voto in Assemblea alla data del 12 aprile 2024 (*record date*) potranno aderire alla Sollecitazione e conferire delega secondo le modalità *infra* descritte.

Si rammenta che in merito al terzo argomento all'ordine del giorno dell'Assemblea sono state presentate ulteriori liste di candidati alla carica di amministratori di TIM ed in particolare: (i) Lista n. 1 - Lista di candidati alla carica di amministratori presentata dal Consiglio di Amministrazione uscente di TIM; (ii) Lista n. 3 - Lista di candidati alla carica di amministratori presentata da ASATI - Associazione azionisti Telecom Italia ; (iii) Lista n. 4 - Lista di candidati alla carica di amministratori presentata da Bluebell Capital Partners Limited.

Per maggiori informazioni in merito alle predette liste di candidati alla carica di amministratori si rinvia alle rispettive liste pubblicate dall'Emittente sul sito *internet* all'indirizzo <http://www.gruppotim.it/assemblea>, nonché sul meccanismo di stoccaggio centralizzato delle informazioni regolamentate SDIR-NIS, gestito da Computershare S.p.A., all'indirizzo *internet* www.1info.it.

L'Assemblea è chiamata altresì a deliberare sul seguente punto all'ordine del giorno, che non costituisce oggetto di Sollecitazione:

Parte Ordinaria

4. Nomina del collegio sindacale.

4.1. Nomina dei sindaci effettivi e supplenti.

4.2. Nomina del Presidente del Collegio Sindacale.

4.3. Determinazione del compenso.

A tal riguardo si precisa che sono state presentate due liste di candidati sindaci effettivi e supplenti di TIM, ed in particolare:

- Lista n. 1 presentata da Vivendi S.E., che propone inoltre: (i) di nominare, ricorrendone le condizioni, quale Presidente del Collegio Sindacale il candidato indicato per primo nella sezione relativa ai Sindaci effettivi; (ii) di determinare in euro 135.000 annui lordi il compenso del Presidente del Collegio Sindacale, in euro 95.000 annui lordi quello dei Sindaci effettivi e in

euro 15.000 annui lordi il compenso aggiuntivo spettante al Sindaco effettivo che sarà chiamato a fare parte dell'Organismo di Vigilanza ai sensi del d.lgs. 231/2001;

- Lista n. 2 presentata da un gruppo di gestori di fondi e SICAV, che propone inoltre di nominare, ricorrendone le condizioni, quale Presidente del Collegio Sindacale il candidato indicato per primo nella sezione relativa ai Sindaci effettivi.

Per maggiori informazioni in merito alle liste di candidati sindaci presentate Vivendi S.E. e il Gruppo di gestori di fondi e SICAV si rinvia alle rispettive liste pubblicate dall'Emittente sul sito *internet* all'indirizzo <http://www.gruppotim.it/assemblea>, nonché sul meccanismo di stoccaggio centralizzato delle informazioni regolamentate SDIR-NIS, gestito da Computershare S.p.A., all'indirizzo *internet* www.1info.it.

Gli azionisti di TIM che non intendono aderire alla Sollecitazione ma intendono votare a favore delle proposte di delibera formulate dai Promotori possono farlo:

- utilizzando uno dei moduli di delega a disposizione sul sito *internet* dell'Emittente, www.gruppotim.it/assemblea e dando istruzioni al delegato di votare a favore di tali proposte.

Gli azionisti dovranno inoltre chiedere al proprio intermediario di comunicare all'Emittente la propria legittimazione all'intervento in Assemblea e all'esercizio del diritto di voto ai sensi dell'art. 83-sexies del TUF, sulla base delle evidenze relative al termine della giornata contabile del 12 aprile 2024 (*record date*). Soltanto coloro che risultino titolari del diritto di voto a tale data (12 aprile 2024), saranno legittimati ad intervenire e a votare in Assemblea.

Si precisa che per i soggetti cui spetta il diritto di voto e che rilasciano la delega è necessario richiedere all'intermediario di effettuare la comunicazione all'Emittente, nei termini e con le modalità previsti dalla vigente normativa, attestante la propria legittimazione all'intervento in Assemblea e all'esercizio del diritto di voto. A tal riguardo, i Soggetti Delegati sono disponibili – così come indicato nel modulo di delega relativo alla Sollecitazione – a ricevere delega dagli Azionisti per richiedere altresì, per conto degli stessi Azionisti, agli intermediari presso i quali risultano depositate le azioni in loro possesso di effettuare la comunicazione all'Emittente, nei termini e con le modalità previsti dalla vigente normativa, attestante la propria legittimazione all'intervento in Assemblea e all'esercizio del diritto di voto. Resta inteso che i Promotori non si assumono alcuna responsabilità per il caso di mancato o ritardato invio di tale comunicazione all'Emittente da parte degli intermediari, a seguito di regolare richiesta a questi ultimi da parte dei Soggetti Delegati che siano a tal fine stati incaricati dagli Azionisti.

Si ricorda che, ai sensi dell'articolo 135-*novies*, comma 2, del TUF, nel caso in cui l'Azionista detenga azioni depositate in più conti titoli, potrà delegare un rappresentante diverso per ciascun conto titoli; potrà altresì delegare un unico rappresentante per tutti i conti **(fermo restando che, in virtù delle modalità di intervento e voto in Assemblea stabilite nell'avviso di convocazione, tali rappresentanti dovranno a propria volta conferire sub-delega ai sensi dell'art. 135-*novies* del TUF e fornire istruzioni di voto al Rappresentante Designato)**.

5. Esercizio del voto da parte del Promotore in modo difforme da quello proposto.

Ai sensi delle disposizioni regolamentari vigenti, nonché in conformità alla Comunicazione Consob n. 3/2020 del 10 aprile 2020, trattandosi di un'assemblea in cui l'esercizio del diritto di voto può avvenire esclusivamente tramite il Rappresentante Designato, i Promotori non potranno in nessun caso esercitare – tramite il Soggetto Delegato e, a sua volta, attraverso subdelega al Rappresentante Designato – il voto in modo difforme dalle istruzioni indicate nel Modulo di adesione alla Sollecitazione, neppure nel caso in cui si verificano circostanze di rilievo, ignote all'atto del rilascio della delega e che non possano essere comunicate al soggetto sollecitato, tali da fare ritenere che lo stesso, se le avesse conosciute, avrebbe dato una diversa istruzione di voto.

SEZIONE IV – INFORMAZIONI SUL RILASCIO E REVOCA DELLA DELEGA

Si ricorda che ai fini della validità della delega, l'apposito modulo di delega deve essere sottoscritto e datato, in caso di persona fisica, dal soggetto a cui spetta il diritto di voto; ~~in caso di persona giuridica, dal soggetto che ne abbia la rappresentanza legale e a cui spetta il diritto di voto in Assemblea.~~ Nell'ipotesi in cui il soggetto titolare del diritto di voto sia una persona giuridica, il modulo di delega dovrà essere sottoscritto e datato dal soggetto che ne abbia la rappresentanza legale.

Per conferire delega ai Promotori, i soggetti ai quali spetta il diritto di voto all'Assemblea devono trasmettere, direttamente o per il tramite del proprio intermediario, il **modulo di delega disponibile sul sito internet <https://deleghe.tvalue.cloud> entro le ore 23.59 del 21 aprile 2024**, con una delle seguenti modalità:

- via posta elettronica certificata (PEC) all'indirizzo: Lexiamilano@pec.lexia.it
- via posta elettronica all'indirizzo: merlyn4tim@lexia.it
- mediante caricamento nell'apposita sezione del sito internet <https://deleghe.tvalue.cloud>
- a mezzo raccomandata, corriere o a mani a uno dei seguenti indirizzi:

Lexia - Via del Lauro 9, 20121 Milano;

Hoop Capital S.r.l. - Via Vincenzo Monti 47, 20123 Milano.

Nel caso in cui la delega sia trasmessa per posta elettronica, ferma restando la validità della delega così trasmessa, si raccomanda, per agevolare le attività operative, di inviare per posta o consegnare a mani a uno dei suddetti indirizzi l'originale, oppure di inviare in alternativa un documento informatico sottoscritto in forma elettronica, ai sensi dell'articolo 20, commi 1-*bis* e 1-*ter*, del D.Lgs. 7 marzo 2005, n. 82.

Unitamente al modulo di delega dovrà essere trasmessa:

- (i) in caso di persone fisiche, copia del documento di identità;
- (ii) in caso di persone giuridiche, copia del certificato rilasciato dal registro delle imprese o della procura speciale, dai quali risultino i poteri di rappresentanza del soggetto che sottoscrive la delega in nome e per conto dell'ente.

I Promotori non assumono alcuna responsabilità per il caso di mancato esercizio del voto in relazione a deleghe pervenute successivamente a tale data e/o a deleghe che, seppur pervenute entro detto termine, non siano pienamente conformi alla legge.

La delega è sempre revocabile mediante dichiarazione scritta portata a conoscenza dei Promotori, sempre per il tramite dei Soggetti Delegati e con le stesse modalità con le quali è stata rilasciata la delega, entro il giorno antecedente l'Assemblea.

* * *

Ferme restando le informazioni sulle materie all'ordine del giorno dell'Assemblea messe a disposizione dall'Emittente ai sensi della normativa vigente, il Promotore dichiara che le informazioni contenute nel presente Prospetto e nel modulo di delega sono idonee a consentire agli Azionisti di assumere una decisione consapevole in ordine al conferimento della delega.

I Promotori sono altresì responsabili della completezza delle informazioni diffuse nel corso della Sollecitazione.

Il presente Prospetto è stato trasmesso alla CONSOB contestualmente alla sua diffusione presso i destinatari della Sollecitazione.

115 aprile 2024

Allegati:

Allegato A: *curriculum vitae* dei candidati alla carica di consiglieri di cui alla Lista n. 2 presentata da Merlyn.

Allegato B: Piano TValue.

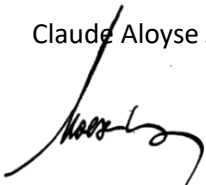
Allegato C: piano industriale "TValue" relativo a TIM.

Merlyn Partners SCSp


Charles Norton Woolnough



Claude Aloyse Jacques Noesen



Andrew William Linford



Alessandro Barnaba

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'A' followed by a horizontal line and a small flourish.

Stefano Siragusa

A handwritten signature in black ink, featuring a stylized 'S' and 'S' followed by a horizontal line and a small flourish.

CURRICULUM VITAE

Umberto Paolucci



Nato a Ravenna, Paolucci ha frequentato il Liceo Scientifico a Rimini e si è laureato a Bologna in Ingegneria Elettrotecnica nel 1969.

Dopo un breve periodo di insegnamento nelle Scuole Superiori, e il Servizio Militare come Sottotenente e poi Tenente del Corpo Tecnico Chimico Fisico dell'Esercito Italiano (Difesa Nucleare, Biologica, Chimica), ora Corpo degli Ingegneri, ha sempre operato nel mondo dell'Information Technology, prima con la Hewlett Packard e successivamente, fino alla posizione di Direttore Generale, con la General Automation di Anaheim (California), per poi fondare nel 1985 la filiale Italiana di Microsoft come Amministratore Delegato e Direttore Generale.

Dopo diversi anni di attività e di responsabilità internazionali, durante i quali ha sempre conservato la funzione di Presidente della filiale Italiana, è divenuto Vice Presidente di Microsoft Corporation nel 1998 e, nel febbraio 2003, Senior Chairman di Microsoft Europa Medio Oriente e Africa.

Rotariano, è stato Past President 1997/98 del Club Milano Sud Est, e socio onorario del Club Riccione-Cattolica.

Paolucci ha ricevuto nel 1998 una laurea Honoris Causa dall'Università di Bologna in Statistica e Informatica Aziendale.

Il 2 giugno 2002 è stato nominato Cavaliere del Lavoro dal Presidente della Repubblica Italiana, On. Dott. Carlo Azeglio Ciampi.

Nel 2003 gli sono state conferite le Chiavi d'Oro della sua città di origine, Cattolica.

Fra il 2004 e il 2006 Paolucci è stato Vice Presidente di Confcommercio con delega all'Innovazione, e successivamente ha servito come membro dell'Advisory Board Nazionale fino al 2010.

Nel 2004 Sua Eminenza il Cardinale Arcivescovo di Milano, Mons. Dionigi Tettamanzi, ha nominato Umberto Paolucci Dottore ad Honorem del Collegio della Biblioteca Ambrosiana, retta da S.E. il Prefetto Mons. Gianfranco Ravasi, in occasione dell'inizio delle celebrazioni (2004-2009) del 400° anniversario della prestigiosa istituzione fondata nel 1607 dal Cardinale Federico Borromeo.

Nel 2005 il Pio Sodalizio dei Piceni, fondato a Roma agli inizi del XVII Secolo, lo ha nominato "Marchigiano dell'Anno".

E' stato nominato "Manager dell'anno 2005" dall'Associazione Manageritalia, che rappresenta i dirigenti del terziario.

Nel 2006 ha concluso un decennio di servizio nel Cda della Fondazione San Carlo dopo la conclusione del restauro di Palazzo Busca.

Dal 2006 al 2010 è stato Presidente della American Chamber of Commerce in Italy.

Dal 2006 al 2008 ha servito in qualità di Presidente di Enit-Agenzia Nazionale per il Turismo.

Dal 2009 al 2011 è stato Presidente della "Fondazione Milano", che include l'Accademia Internazionale di Musica, la Scuola d'Arte Drammatica Paolo Grassi, il Dipartimento di Lingue e la Scuola di Cinema, Televisione e Nuovi Media.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Umberto Paolucci". The signature is fluid and cursive, written in the bottom right corner of the page.

Nel 2009 è stato nominato Grande Ufficiale dell' Ordine al Merito della Repubblica Italiana dal Presidente della Repubblica On. Dott. Giorgio Napolitano.

Nel 2010 gli è stato conferito il "Premio America" dalla Fondazione Italia-USA.

Nel 2010 l'Accademia dei Filopatri, fondata nel 1651, gli ha conferito il "Lom d'Or", il Premio d'Onore dei Romagnoli, simbolo della lampada pascoliana "che irradia luce di affetto e di gratitudine, aiuta, illumina e consola il nostro cammino".

In ottobre 2010 Paolucci ha concluso, dopo 25 anni di servizio, la sua collaborazione con Microsoft per assumere il ruolo di imprenditore ed investitore attraverso una sua Holding di Partecipazioni.

Nel 2013 ha ricevuto l'Annual Award dei Consoli accreditati a Milano e in Lombardia.

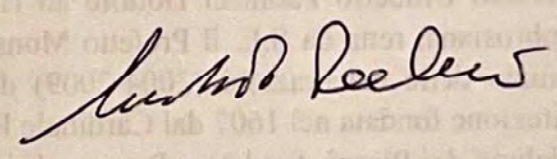
Quanto agli **incarichi di amministrazione svolti in passato e cessati**, Paolucci è stato consigliere di amministrazione, delle seguenti società (oltre che di diverse istituzioni ed organizzazioni in Europa, Medio Oriente e Africa per conto di **Microsoft Corporation**):

- GEOX SpA:
- COESIA SpA,
- Banca Profilo SpA,
- AEFPE SpA,
- Pirelli SpA,
- Datalogic SpA,
- IT Holding SpA,
- CTS EXPO,
- UPA (Utenti Pubblicità Associati),
- Exprivia Spa,
- Dedalus Holding Spa.

Quanto agli **incarichi di amministrazione attualmente svolti**, Umberto Paolucci ad oggi ricopre la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione di UP Invest S.r.l..

Umberto Paolucci non ricopre incarichi di controllo.

Milano 28 Marzo 2024



STEFANO SIRAGUSA

Stefano Siragusa è il **Maraging Partner di Rari Nantes**, investitore specializzato in creare valore in situazioni complesse che altri investitori non sono in grado o non vogliono affrontare

Stefano Siragusa ha un profilo manageriale internazionale che gli ha permesso di ricoprire ruoli crescenti e apicali in multinazionali, soprattutto nel settore delle infrastrutture

Inizia nel 2000 come **Product Manager in Siemens AG** nella divisione Automazione Industriale in Italia e in Germania occupandosi di automazione e innovazione di processo nel settore reti elettriche e telefoniche.

Nel 2002, dopo il suo MBA, inizia la carriera in **The Boston Consulting Group - BCG**, multinazionale leader nella consulenza strategica di direzione, definendo strategie di creazione di valore per operatori leader del settore Infrastrutture, soprattutto in Nord America dove vive dal 2005. Rientrato in Italia, nel 2011 viene nominato **Partner & Managing Director** e gli viene affidata la gestione della divisione beni industriali e infrastrutture in Italia, Grecia e Turchia. Nel 2012 gli viene chiesto di coordinare anche la divisione Aereospazio & Difesa in Europa, Africa e Medio Oriente e il relativo portafoglio clienti. Nel 2013 si trasferisce a New York ed è nominato membro del **Global Operations Leadership Team di BCG**. Gli viene affidata, a livello globale, la responsabilità dei temi di efficienza, Lean, Acquisti, Supply Chain.

Nel 2014 ritorna in Italia dagli Stati Uniti per essere nominato, **Amministratore Delegato e Direttore Generale** di Hitachi Rail STS già **AnsaldoSTS**, multinazionale leader nel settore dell'alta ingegneria dei sistemi di trasporto quotata a Milano (STS.MI) **con sede a Genova**. Gestisce con successo il rilancio: la capitalizzazione di borsa raddoppia superando i €2MLD, l'ordinato cresce del 160%, la cassa del 90%, l'utile dell'80% e la produttività del 60%.

Nel 2015 garantisce, su richiesta dell'azionista Finmeccanica, la vendita di AnsaldoSTS al Gruppo Hitachi e nel 2016, dopo l'avvio del processo di delisting, lascia il gruppo Hitachi per diventare **Senior Partner and Director di Bain & Company**, multinazionale leader nella consulenza strategica di direzione e fonda la practice Special Situation focalizzata sulla ristrutturazione di società non performing.

Nel Marzo 2018 entra nel gruppo TIM e ne diviene Vice Direttore Generale di TIM. Nel Dicembre 2022 lascia il gruppo TIM. Ha garantito lo sviluppo del business wholesale attraverso la definizione dell'offerta dei relativi prodotti e servizi. Ha assicurato, inoltre, la sicurezza, la resilienza e l'innovazione della rete sia fissa che mobile, dei servizi a sostegno del percorso di trasformazione digitale, dei processi integrati di ingegneria, lo sviluppo ed esercizio delle infrastrutture tecnologiche, nonché il governo delle relative Operations sia interne che esterne. Precedentemente, prima di essere nominato Vice Direttore Generale, è stato Chief Revenue Officer, Chief Revenue Information and Media Officer, Chief Technology and Operations Officer, Chief Operations Officer, Chief Wholesale Infrastructure and Information Officer, and Chief Infrastructure Officer.

Nel 2021 e 2022 è stato membro del consiglio di amministrazione di Noovle la partnership con Google nata per garantire soluzioni multicloud a supporto della trasformazione digitale. Nel 2018 e 2019 è Presidente del Consiglio di Amministrazione e Presidente del Comitato Strategie di InWit società quotata alla borsa di Milano (INW.MI) e leader nel settore delle infrastrutture per le telecomunicazioni. Nel 2018 e 2019 è Presidente del Consiglio di Amministrazione di TI Sparkle, multinazionale leader di soluzioni e infrastrutture di connettività globali. Nel 2018 e 2019 è membro del consiglio di amministrazione di Persidera, operatore leader del servizio digitale terrestre. Nel 2016 e nel 2017 è membro del Consiglio di Amministrazione di Enav, la società quotata alla borsa di Milano (ENAV.MI) leader del Servizio di Controllo del Traffico Aereo. Ne supporta con successo la quotazione in Borsa e dal 2017, dopo la quotazione, gli viene richiesto anche di diventare Presidente del Comitato Nomine e Remunerazioni e membro del comitato Rischi e Parti correlate. Nel 2015 e 2016 è membro del Consiglio di Amministrazione e membro del Comitato Governance di Saipem, società quotata alla borsa di Milano (SPM.MI) leader mondiale nel settore Engineering, Construction e Drilling. Nel 2015 e 2016 è Presidente del Consiglio di Amministrazione di Metro5, società concessionaria responsabile della progettazione, costruzione e gestione della linea metropolitana milanese. Nel 2015 e 2016 è membro del Consiglio di Amministrazione di Marangoni leader mondiale del settore dei pneumatici

Dal 2019 è membro dell'Advisory Board della LUISS Business School sulle tematiche digitali (Digital Advisory Board). Dal 2018 al 2020 è membro del Comitato esecutivo di Confindustria -ASSTEL. Dal 2017 è membro dell'Advisory Board della LUMSA. Dal 2014 è professore a contratto presso la LUISS Business School e insegna nel corso di Digital Business Transformation e nel corso di Corporate Strategy e M&A.

Stefano, classe 1976, si è laureato al **Politecnico di Milano con lode in Ingegneria Elettrotecnica**, impianti, reti e distribuzione. Ha completato la sua formazione professionale conseguendo, prima, un **MBA con lode presso il MIP** e, poi, un **master presso Harvard Business School- HBS**.

STEFANO SIRAGUSA

ESPERIENZA PROFESSIONALE

RN Capital Partners, Rari Nantes

RN Capital Partners, parte di Rari Nantes, è un investitore capace di creare valore in situazioni complesse che altri investitori non sono in grado o non vogliono affrontare

Co-Founder and Managing Partner

Settembre 2021- Presente

TIM-Telecom Italia

TIM è una multinazionale da 16MLD€ leader nel settore dell'Information&Communication Technology quotata alla borsa di Milano

Manager

Agosto 2022-Dicembre2022

Deputy del Direttore Generale

Marzo 2018 -Agosto 2022

Chief Revenue, Information and Media Officer

Luglio 2021-Novembre 2021

Chief Technology, Operations and Infrastructure Officer

Marzo 2018-Giugno 2021

BAIN & COMPANY

Bain&Company è una partnership multinazionale leader nella consulenza strategica di alta direzione presente in 39 paesi con 64 uffici

Senior Partner and Director

Maggio 2016-Marzo 2018

HITACHI RAIL STS (ANSALDO STS)

HITACHI RAIL STS è una multinazionale leader nel settore dei sistemi di trasporto ferroviari e metropolitani precedentemente quotata presso la Borsa valori di Milano (STS.MI) con capitalizzazione oltre €2MLD. Occupa oltre 4500 risorse in circa 38 paesi per un fatturato di oltre €1,5MLD

Amministratore Delegato e Direttore Generale

Gennaio 2014-Maggio 2016

THE BOSTON CONSULTING GROUP - BCG

BCG è una partnership multinazionale leader nella consulenza strategica di alta direzione presente in oltre 50 paesi con oltre 100 uffici

Partner and Managing Director

Febbraio 2002-Dicembre 2013, Milano- Chicago – New York, USA

SIEMENS A.G., A&D - Automation and Drives

Product Manager

1999- 2001, Milano, Italia– Monaco, Germania

CONSIGLI DI AMMINISTRAZIONE

Società Quotate

- ImWit (INW.MI) Presidente del Consiglio di Amministrazione, Presidente del Comitato Strategico 2018-2019
- Enav (ENAV.MI) Membro del Consiglio, del comitato rischi e parti correlate
Presidente del Comitato nomine e remunerazioni 2016-2017
- Enav (ENAV.MI) Membro del Consiglio durante il processo di quotazione IPO alla borsa valori di Milano 2016
- Saipem (SPM.MI) Membro del Consiglio e Membro del Comitato Governance 2015-2016

Società non quotate

- Noovle S.p.A. - Membro del Consiglio di Amministrazione 2021-2022
- TI Sparkle S.p.A. - Presidente del Consiglio di Amministrazione 2018-2019
- Persidera S.p.A. - Membro del Consiglio di Amministrazione 2018-2019
- Metro5 S.p.A. - Presidente del Consiglio di Amministrazione 2015-2016
- Marangoni S.p.A. - Membro del Consiglio di Amministrazione 2015-2016

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Harvard Business School, HBS Negotiation and competitive decision making

2012, Boston, USA

MIP Business School MBA-Master in Business Administration. Summa cum Laude

2001- 2002 Milano, Italia

Politecnico di Milano - Laurea 100/100 summa cum Laude in Ingegneria Elettrica

1995, 2000 - Milano, Italia

ALTRE INFORMAZIONI

- Data e luogo di nascita: 29 gennaio 1976, Feltre, Belluno. Nazionalità: Italiana.
- Marito e padre di quattro figli
- Membro dell' Advisory Board della Lumsa, del Digital Advisory Board della Luiss e del comitato scientifico di EY- Ernst and Young
- Professore a Contratto presso la LUISS Business School del corso di Digital Business Transformation e del corso di Corporate Strategy e M&A
- Hobby: Rappresentazioni teatrali, navigazione a vela e rugby



ERSILIA VAUDO SCARPETTA

PROFILO PROFESSIONALE

2021 – Oggi

PRESIDENTE E CO-FOUNDER DELL'ASSOCIAZIONE NO-PROFIT "IL CIELO ITINERANTE che porta "il cielo dove non arriva", avvicinando alla scienza bambini che vivono in zone di disagio socioeconomico e povertà educativa.

2020 – 2023

CURATORE DELLA 23ª ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE "UNKNOWN UNKNOWN" – TRIENNALE MILANO, ITALIA

Curare il contenuto e la narrativa della mostra tematica privilegiando un approccio di contaminazione interdisciplinare – scienza, design, architettura, arte – che potesse far emergere una creatività trasversale.

2020 – 2021

CO-CHAIR "TALENTI E DIVERSITÀ" PER SCALE-UP EUROPE

Iniziativa lanciata dal presidente francese Emmanuel Macron per il rilancio dell'ecosistema Tech in Europa.

2023 – Oggi

VICEPRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE NO-PROFIT EURISY che include 30 agenzie spaziali europee, con l'obiettivo di promuovere le relazioni tra spazio e società

EUROPEAN SPACE AGENCY (ESA), PARIS

2021 – Oggi

SPECIAL ADVISOR ON STRATEGIC EVOLUTION

Supporto al processo di evoluzione dell'ESA nel contesto dell'emergere di un crescente numero di attori privati e istituzionali, e della Space Economy.

2017 – Oggi

CHIEF DIVERSITY OFFICER

Consigliere del Direttore Generale dell'ESA sull'integrazione dei valori di diversità e inclusione nelle policies e negli obiettivi strategici dell'Agenzia.

2014 – 2017

HEAD OF POLICY AND COORDINATION WITH MEMBER STATES OFFICE

Supporto al dialogo con gli Stati membri dell'ESA e osservatorio sulle strategie spaziali nazionali.

2011 – 2014

HEAD OF BUSINESS CONTROL AND MANAGEMENT SUPPORT OFFICE

Coordinazione delle attività strategiche del Direttorato; ruolo di riferimento per le questioni relative all'EU.

2008 – 2011

HEAD COORDINATION AND MANAGEMENT SUPPORT OFFICE

Coordinazione delle attività strategiche e finanziarie del Direttorato.

2006 – 2008

COORDINATION OFFICE

Coordinazione delle attività di esplorazione robotica e umana, in particolare con la Direzione della Scienza.

2007 – 2008

**EXECUTIVE SECRETARY OF THE SCIENCE AND TECHNOLOGY
ADVISORY GROUP ON EXPLORATION**

Coordinazione della riflessione sulle strategie di esplorazione e proposte di missioni future, inclusa la missione ExoMars.

2007 – 2008

**EXECUTIVE SECRETARY OF THE DIRECTOR GENERAL'S EXECUTIVE
BOARD**

2002 – 2006

**DEPUTY HEAD, WASHINGTON OFFICE, INTERNATIONAL RELATIONS
DEPARTMENT**

Supporto alle aree di cooperazione/competizione spaziale con gli USA ed il Canada.

2001 – 2006

HEAD OF THE GENERAL AFFAIRS OFFICE

Supporto nelle riforme riguardanti i processi decisionali dell'ESA; Supporto alla creazione dell'European Space Policy Institute (ESPI) a Vienna.

1996 – 2001

ADVANCED CONCEPTS AND STUDIES OFFICE

Supporto alla formulazione del primo programma di esplorazione dell'ESA (Aurora); partecipazione alla definizione della proposta per la missione Euromoon.

1996 – 2001

DIRECTORATE OF ADMINISTRATION

Partecipazione alle principali riforme: e.g. Programma di trasformazione, Riforma Finanziaria.

1986 – 1988

MEMBRO GRUPPO DI RICERCA DI COSMOLOGIA G31, Università La Sapienza,
Roma

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2020

EXECUTIVE CERTIFICATE – John F. Kennedy School of Government – Harvard
Kennedy School

Executive Certificate in Public Narrative: Leadership, Storytelling, and Action

1989 - 1991

STUDI DI DOTTORATO IN ECONOMIA – Università “La Sapienza”, Roma. Tesi: *Strumenti economici per la protezione dell’ambiente* - non discussa, e titolo, non conseguito, causa assunzione in ESA

ESTATE 1989

CORSO INTERNATIONAL ECONOMICS – London School of Economics, London

1981 - 1986

LAUREA MAGISTRALE IN ASTROFISICA con votazione finale 110 e lode
Tesi “Misura della Anisotropia della Radiazione di Fondo Cosmico”.

PUBBLICAZIONI

LIBRI:

Ora buca. Perché studiare fisica (non) e’ complesso, MONDADORI, 2024

MIRABILIS: cinque intuizioni, e altre in arrivo, che hanno rivoluzionato la nostra idea di Universo, EINAUDI, 2022

PREMI

Premio nazionale EWMD 2023 “She Made a Difference”

Onorificenza di **Commendatore dell’Ordine della “Stella d’Italia”** conferita dal Presidente della Repubblica italiana (2022)

Premio **“Inspiring Fifty 2021”**, nominata tra le 50 donne più influenti nell’ambito della scienza e della tecnologia in Italia

Premio Internazionale **“Tecno-visionaries 2020”**, Women & Technologies Association

International Astronautical Federation (IAC), **“Diversity Excellence Award”** (2020)

Zonta International Amelia Erhart - **Fellowship per meriti in astrofisica** (1986)

BOARDS

Membro International Advisory Board - ESCP Business School (2024)

Co-fondatrice e Membro Consiglio di Indirizzo Fondazione RARA – sviluppo di tecnologie all'avanguardia per sostituire le materie prime critiche e a creare un futuro sostenibile (2023 – oggi)

Membro del Comitato scientifico dell'Alleanza Italiana per lo Sviluppo Sostenibile - rete di oltre 300 soggetti impegnati per l'attuazione dell'Agenda 2030 delle Nazioni unite e dei suoi 17 Obiettivi di sviluppo sostenibile (SDGs) (2023 – oggi)

Membro Consiglio di Amministrazione Systech – associazione francese no-profit per sostenere le donne rifugiate nell'accesso a lavori qualificati nel settore tech e digitale (2023 – oggi)

Membro Advisory Board Multiversity - Gruppo Italiano nel settore dell'Education (2023 – oggi)

Membro Advisory Board SISAL - Azienda italiana che opera nel settore del gioco (2023 – oggi)

Membro dell'Advisory Board Spencer Stuart Italy – Consulenza aziendale ricerca personale (2021 – 2023)

Membro del Comitato di Indirizzo del fondo di investimento "COIMA ESG City Impact Fund" - fondo italiano di investimento chiuso per la rigenerazione sostenibile del territorio a livello nazionale (2020 – oggi)

MEMBERSHIPS

Membro della governance della "Biennale Tecnologica" del Politecnico di Torino in qualità di Garante (2022-oggi)

Membro della lista "100 Esperte STEM" della Fondazione Bracco (oggi)

Membro Task Force "Donne per un Nuovo Rinascimento" Ministero delle Pari Opportunità e della Famiglia (2020)

LANGUAGES

Inglese, Francese, Spagnolo

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Magagnoli', written in a cursive style.

Niccolo Ragnini Kothny

Nazionalità: Italia, Germania, Panama e Regno Unito
Interno D, 34 Hans Road, Londra SW3 1RW

Codice fiscale: RGN NCL 74H02 Z516E



ISTRUZIONE

1992 – 1997

Università La Sapienza di Rome
110/110 in Economia e Commercio

LINGUE

Inglese
Italiano
Tedesco (medio)
Spagnolo (medio)

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Anni: 06/2014 - 11/2023

Circuitus Capital

Fondatore e CEO

- Circuitus Capital è uno importante gestore europeo di Private Equity specializzato in Real Assets e Infrastrutture
- Circuitus Capital è stata fondata nel 2014 da me, Carsten Kengeter e dai due gruppi di concessioni e costruzioni Sacyr SA e Fininc SpA
- Circuitus Capital ha dato la possibilità ad investitori istituzionali di accedere ad opportunità di investimento in Infrastrutture "Core" e ha generato interessanti rendimenti risk-adjusted, offrendo una forte capacità di origination, concentrandosi principalmente su gare pubbliche
- Sono stato membro del Comitato Investimenti del Fondo con funzioni di supervisione sulle risorse umane, la compliance, la regolamentazione, le operations e l'IT
- Circuitus Capital era approvata e regolata dalla Financial Conduct Authority

Anni: 04/2010 - 06/2014

BTG Pactual

Partner responsabile della gestione patrimoniale in EMEA

- BTG Pactual è una Banca d'Investimento e un Gestore Patrimoniale leader in Brasile e in America Latina. La banca è nata dallo spin-off delle attività brasiliane di UBS e nell'aprile 2012 è stata quotata in borsa con una valutazione di mercato superiore a 14 miliardi di dollari
- Sono stato responsabile dell'attività di Asset Management nell'area EMEA e dello sviluppo delle attività di Investment Banking della banca nell'area EMEA
- Ho ricoperto le funzioni di CF4 e CF30

Anni: 10/2004 - 04/2010

UBS Investment Bank

Managing Director responsabile di solutions e distribuzione per il Fixed Income, le Valute e le Commodities per l'area CEEMEA e l'Europa meridionale

- Ero responsabile della gestione del team di solutions e distribuzione per l'Europa Centrale e Orientale, il Medio Oriente e l'Africa. Abbiamo fornito soluzioni di Fixed Income Currency & Commodities a corporate e investitori istituzionali
- Sono stato Managing Director e membro del Management Committee per l'attività in Italia, nonché membro della Executive Management Committee per l'attività di Fixed Income in Europa

- Ho ricoperto le funzioni di CF21 e CF30

Anni: 10/2003 - 10/2004

Goldman Sachs

Executive Director Responsible del Financing Group per l'Italia

- Sono stato responsabile della gestione delle attività del Financing Group per l'Italia
- Ho Ricoperto le funzioni di CF21 e CF30

Anni: 01/1998 - 10/2003

Swiss Bank Corporation/UBS Investment Bank

Ho ricoperto varie posizioni nel gruppo di Fixed Income Europeo, Derivatives & Debt Capital Markets

- Sono stato assunto nel Graduate Training Program e ho ricoperto varie posizioni all'interno del European Fixed Income, Derivatives e Debt Capital Markets Group
- La mia prima responsabilità esecutiva è stata quella di gestire e sviluppare le attività nel settore pubblico della banca in Italia
- Ho ricoperto le funzioni di CF21 e CF30

CONSIGLI DI AMMINISTRAZIONE

Anni: 2012 - 2024

Concessioni Italiane SpA - CEO

Holding di partecipazioni attività di concessioni pubbliche, greenfield e brownfield, in Italia

Anni: 2015 - 2023

Circuitus Capital LLP & Circuitus Capital Infrastructure Limited (UK) - CEO

Alternative Investment Fund Manager (AIFM) regolata dalla Financial Conduct Authority

Anni: 2015 - 2021 *(dal 2021 ad oggi con ruolo di Osservatore)*

Circuitus Real Asset I GP Sarl (Lux) - CEO

Circuitus Real Asset I SCSp (Lux) - CEO

Private Equity General Partner e Partnership di Investimento specializzata in Real Assets e Infrastrutture in Europa e America Latina

Anni: 2018 - 2021 *(dal 2021 ad oggi con ruolo di Osservatore)*

Circuitus Master Holding Sarl (Lux) - CEO

Circuitus Holdco I Sarl (Lux) - CEO

Veicolo Master Holding e Holding per il 70% di Superstrada Pedemontana Veneta, una concessione della Regione Veneto di 39-year per l'autostrada di 163km da Vicenza a Treviso. Ho guidato il finanziamento del debito per circa 2 miliardi di euro per la Superstrada Pedemontana Veneta, premiato come operazione dell'anno a livello internazionale da PFI, IJ Global e Infrastructure Investor

ATTIVITA DI BENEFICIENZA

Partner di Charity Stars, una piattaforma di aste online a sostegno di oltre 1.000 associazioni di beneficenza globali

Roma, 27 marzo 2024





IDA CLAUDIA PANETTA

20 marzo 1974

SINTESI

Ida Claudia Panetta è nata a Taranto il 20 marzo 1974 e consegue la laurea cum laude in Economia e Commercio presso La Sapienza nel luglio 98. Abilitata alla professione di dottore commercialista nel 2002. La sua carriera accademica inizia ufficialmente nel 2006, quando, dopo aver conseguito il PhD (2005), comincia a lavorare come ricercatore presso il prestigioso ateneo romano. Nel 2012 diventa professore Associato di Economia degli Intermediari Finanziari e dal 2022 è professore Ordinario presso la Facoltà di Economia della Sapienza, dove attualmente ricopre anche il ruolo di Vice Preside.

Ha maturato oltre 20 anni di esperienza nell'ambito della ricerca e della formazione in tutte le aree dell'intermediazione finanziaria e dei mercati.

Ha svolto altresì attività di consulenza in ambito bancario e finanziario.

La sua attività di ricerca e produzione scientifica internazionale si concentra su Information Technology e Sistema Bancario, Cyber Security, IT governance, Distributed Ledger Technology (DLT), Metaverse, Mobile and digital Payments, Islamica Finance, e tematiche ESG (Environmental, Social, and Governance). Dal 2012 è membro del Centro di Ricerca Interdipartimentale della Sapienza *Cyber Intelligence e Information Security*, con il ruolo di Economic Sciences Working Group Coordinator.

ATTUALE POSIZIONE ACCADEMICA E PRINCIPALI INCARICHI

Professore Ordinario di Economia degli intermediari Finanziari (SECS-P/11), Sapienza - Università di Roma **(da aprile 2022)** Docente di *Economia e Gestione della Banca* e di *Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari Internazionali*

- **Da ottobre 2023** | Vice Preside della Facoltà di Economia, Sapienza - Università di Roma
- **Da febbraio 2023** | Membro della Commissione per l'Internazionalizzazione del Dipartimento di Management, Sapienza - Università di Roma
- **dal 2021** | Membro del Collegio dei Docenti del Dottorato di Ricerca in *Management, banking and Commodity Sciences*, Sapienza - Università di Roma
- **dal 2018** | Membro del Comitato scientifico dei Master di II livello della Sapienza - Università di Roma in:
 - o "Sicurezza delle informazioni ed informazione strategica" – Dipartimento di Ingegneria informatica, automatica e gestionale "Antonio Ruberti"
 - o "Banking and Finance" – Dipartimento di Management
- **dal 2012** | Responsabile dei programmi di Double Degree del CdS Magistrale (LM-77) "Intermediari, Finanza Internazionale e Risk Management", Sapienza - Università di Roma
- **dal 2012** | Membro del Centro di Ricerca Interdipartimentale della Sapienza *Cyber Intelligence e Information Security*, con il ruolo di Economic Sciences Working Group Coordinator, Sapienza - Università di Roma; come membro del CIS è dal 2014 Membro del Laboratorio Nazionale di Cyber Security presso il CINI

FORMAZIONE

- **2005** | Dottorato in gestione Bancaria e Finanziaria dell'Università degli studi di Roma "La Sapienza" in Diritto Commerciale
- **1998** | Laurea *cum Laude* in Economia e Commercio dell'Università degli studi di Roma "La Sapienza" in Diritto Commerciale

DATI PERSONALI

- Cittadina italiana
- Sposata, con 1 figlia

Roma, 27.3.24

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'L. De Luca', written in a cursive style.

OTTAVIA ORLANDONI

SINTESI

Ottavia Orlandoni è nata a Milano il 16 ottobre 1979.

Dottore commercialista e revisore legale, si è laureata *cum laude* in Economia e Commercio presso l'Università di Genova e si è specializzata in diritto tributario conseguendo il Master in Diritto Tributario dell'impresa presso l'Università Bocconi di Milano.

Ha maturato la sua esperienza professionale in rinomati studi legali e di diritto tributario e attualmente è Partner per la *practice Tax* presso DWF Italy, tra i principali e più innovativi studi legali internazionali.

Ha una comprovata esperienza nell'assistenza a clienti corporate nell'ambito del diritto tributario, sia per quanto riguarda operazioni straordinarie di M&A e riorganizzazione, sia per quanto concerne tematiche ordinarie in ambito domestico e internazionale.

È membro dell'IFA (International Fiscal Association) ed del Comitato WIN (Women of IFA Network). È inoltre membro del Diversity & Inclusion Leadership Group di DWF llp.

È relatrice in conferenze e seminari, tra cui quelli organizzati dall'IFA, da IKN e da Convenia, nonché docente in master e corsi di formazione, tra cui quelli organizzati da Ipsoa.

Scrive regolarmente sulle principali riviste di diritto tributario nazionali e internazionali. È stata premiata nell'ambito dei Legalcommunity Forty under40 ed Energy Awards.

Attualmente ricopre la carica di sindaco effettivo in diverse società italiane.

CARICHE DI AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO

- Ad oggi, è membro del Collegio sindacale, come sindaco effettivo, nelle seguenti società di capitali:
 - EF Solare S.p.A.
 - F2i Energie Rinnovabili S.p.A., come Presidente del Collegio Sindacale
 - Agnes S.r.l.
 - VRG WIND 040 S.r.l.
 - VRG WIND 030 S.r.l.
 - VRG WIND 060 S.r.l.
 - VRG WIND 070 S.p.A.
 - VRG WIND 129 S.p.A.
 - VRG WIND 819 S.p.A.
 - VRG WIND 840 S.p.A.
 - F2i TLC 2 S.p.A.
 - Sorgenia Biomasse S.r.l.
- Ad oggi, è membro del Collegio sindacale, come sindaco supplente, nelle seguenti ulteriori società di capitali:
 - Sorgenia Bioenergie S.p.A.
 - Compagnia Portuale S.r.l.
 - Marterneri S.p.A.
 - EI Towers S.p.A.
 - Ital Gas Storage S.p.A. ovvero in forma abbreviata "IGS S.p.A."
 - Aliscargo Airlines S.p.A.



- F2i Porti S.r.l.
- F2i Storage S.p.A.
- Oltrebosco S.r.l.
- EF Kosmos S.p.A.
- EF Vega S.r.l.
- Ecoenergy Renewables 1 S.p.A.
- Lifting Ropes & Shiprepairs S.r.l.
- F2I Holding Portuale S.p.A.
- Società gestione aeroporti – Alghero S.p.A., in forma abbreviata anche “So.Ge.A.Al - S.p.A.”
- Sagat Handling S.r.l.
- So.Ri.Ma S.r.l.
- Multi service S.r.l.
- Transped S.r.l.
- In passato, ha ricoperto il ruolo di sindaco effettivo, nelle seguenti società di capitali:
 - F2i TLC1 S.p.A. (società cancellata)
 - F2i Energie Rinnovabili 2 S.p.A. (società cancellata)
 - Sagat Handling S.p.A.
- In passato, ha ricoperto il ruolo di sindaco supplente, nelle seguenti ulteriori società di capitali:
 - Res Immobiliare S.p.A. (società cancellata)
 - Whysol Gas Storage Holding S.r.l. (società cancellata)
 - F2i Bioenergia S.p.A. (società cancellata)
 - FHP 1 S.p.A. (società cancellata)
 - FHP 2 S.p.A. (società cancellata)
 - Netco S.p.A. (società cancellata)
 - Infracom Italia Società per azioni, in forma abbreviata Infracom S.p.A. (società cancellata)
 - Erogasmet S.p.A.
 - Axpo Italia S.p.A.
 - Axpo Servizi Produzione Italia S.p.A.
 - Irideos S.p.A.
- In passato, inoltre, ha ricoperto il ruolo di consigliera del Consiglio di Amministrazione, nelle seguenti società di capitali:
 - Solar Italy III S.r.l.
 - Solar Italy IV S.r.l.
 - Trisol 82 S.r.l.
 - Trisol 81 S.r.l.

Opeltoni

- Emeren Italia S.r.l.
- Iter Power Engineering S.r.l.
- Ing. Orlandoni & C. S.r.l., come amministratore unico dal 2001 al 2004 e liquidatore dal 2004 al 2005 (società cancellata)

ESPERIENZE PROFESSIONALI

- da luglio 2022 a oggi: Partner Tax @ "DWF (Italy)": Ottavia assiste società nazionali e multinazionali nell'ambito della consulenza fiscale concernente imposte sui redditi, iva, imposte indirette, tassazione internazionale, operazioni straordinarie e di M&A, due diligence fiscali, consulenza su problematiche contabili, assistenza nelle fasi di pre-contenzioso e contenzioso fiscale. Ha una comprovata esperienza con clienti operanti nel settore delle energie rinnovabili, società finanziarie, fintech e start-up. Inoltre, è autrice di pubblicazioni ed è stata relatrice in workshop e conferenze su questioni di fiscalità nazionale e internazionale. E' parte del Diversity & Inclusion Leadership Group di DWF LLP
- da Novembre 2020 a luglio 2022: partner @ "And Partners tax and Law Firm"; membro del comitato ESG di AndPartners Tax and Law Firm
- da Gennaio 2016 a Ottobre 2020: salary partner @ "Puri Bracco Lenzi e Associati – Studio Legale e Tributario" in Milano
- da Gennaio 2015 tax consultant @ "Puri Bracco Lenzi e Associati – Studio Legale e Tributario" in Roma
- da Gennaio a Dicembre 2014: tax consultant @ "Miccinesi e Associati – Studio Legale e Tributario" in Roma
- da Settembre 2008 a Dicembre 2013: tax consultant @ "Fantozzi & Associati – Studio Legale Tributario" in Roma
- da Febbraio 2006 a Luglio 2008: tax consultant @ "CBA Studio legale e tributario" in Milano
- da Gennaio 2004 a Gennaio 2006: tax consultant @ "ILT Associati" – Genova

ISTRUZIONE

- Master in Diritto Tributario dell'impresa – 2008 - Università Bocconi - Milano – voto finale: 110/110
- Laurea in Economia e Commercio – 25 marzo 2004 - Università degli studi di Genova - voto finale: 110/110 *cum laude*
- Diploma Liceo Classico – 1998 – Liceo Classico Statale C. Colombo - Genova

LINGUE

Italiano (madre lingua)

Inglese (fluente)

DATI PERSONALI

Cittadina italiana, residente a Milano.

Sposata, ha una figlia.

Ama trascorrere il tempo libero con la sua famiglia e il suo cane. Appassionata di sci, viaggi e libri.

Milano, 27 marzo 2024

CARICHE DI AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO

- Ad oggi, Ottavia Orlandoni, è membro del Collegio sindacale, come sindaco effettivo, nelle seguenti società di capitali:
 - EF Solare S.p.A.
 - F2i Energie Rinnovabili S.p.A., come Presidente del Collegio Sindacale
 - Agnes S.r.l.
 - VRG WIND 040 S.r.l.
 - VRG WIND 030 S.r.l.
 - VRG WIND 060 S.r.l.
 - VRG WIND 070 S.p.A.
 - VRG WIND 129 S.p.A.
 - VRG WIND 819 S.p.A.
 - VRG WIND 840 S.p.A.
 - F2i TLC 2 S.p.A.
 - Sorgenia Biomasse S.r.l.

Milano, 27 marzo 2024



Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 – “Codice in materia di protezione dei dati personali” e dell'art. 13 GDPR 679/16 – “Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali”

CV & Dati Boris Nemica



Dott. Boris Nemica

Informazioni generali

Nato 7 Agosto 1957, Sarajevo, Bosnia Erzegovina
Status familiare 2 figli
Nazionalità Austriaca

Istruzione

1985 - 1990 Studi di Dottorato, Università di Tecnologia di Vienna
1980 Laureato in Ingegneria Elettrica, Istituto Tecnico di Sarajevo

Carriera

Luglio 2020 Socio non esecutivo FTIDelta – FTI consulting USA
Luglio 2011 - Giugno 2020 Presidente del C.d.A. del Delta Partners Group Dubai
Luglio 2011 Direttore Generale del Time-Tech GmbH, Vienna
Luglio 2010 - Luglio 2011 Consulente Strategico per il C.d.A. di VimpelCom con focus su Fusioni & Acquisizioni – operazione Orascom/Wind
Aprile 2009 - Giugno 2010 CEO/CTO Telekom Austria Group Vice
Luglio 2004 - Maggio 2006 CEO Telekom Austria
Luglio 2002 - Maggio 2006 COO Wireless Telekom
Maggio 2000 - Aprile 2009 Austria CEO/CTO mobilkom austria
1998 - Maggio 2000 CEO dell'operatore di telefonia mobile della Croazia Vipnet

- 1998 Capo del team che ha vinto la seconda gara d'appalto per le licenze GSM in Croazia
- 1997 - 1998 Direttore della Pianificazione di Rete, mobilkom austria
- 1990 - 1997 Direttore del Dipartimento per lo Sviluppo delle Comunicazioni Mobili per ASCOM a Vienna e Solothurn, Svizzera, e per Bosch Telecom a Vienna e Berlino
- 1988 – 1990 Assistente Universitario presso l'Istituto delle Telecomunicazioni e Ingegneria delle Radiofrequenze, Università di Tecnologia di Vienna

Premi

- 2010 Boris Nemsic riceve la medaglia “Red Danice hrvatske sa likom Blaza Lorkovica” per gli eccezionali risultati ottenuti nello sviluppo economico dal Presidente croato Dott. Ivo Josipovic.
- 2008 Boris Nemsic riceve la “Decoration of Honour in Gold per i servizi resi alla Repubblica d'Austria” dal Cancelliere Werner Fayman per i risultati ottenuti nello sviluppo delle comunicazioni mobili in Austria.
- 2008 Boris Nemsic si distingue con il premio “Red Arrow 2008” “per i risultati eccezionali e lo sviluppo dell'infrastruttura di banda larga e ICT, importante per l'Austria come sede di attività economiche”.
- 2007 Boris Nemsic è nominato “Uomo dell'Anno” da “trend”, una Rivista Economica Austriaca.
- 2007 Boris Nemsic è nominato uno tra i cinque migliori CEO europei nel settore delle telecomunicazioni, dei media e della tecnologia secondo la rivista statunitense "Institutional Investor" nel 2007.
- 2002 Il premio "Marketer of the Year" viene assegnato a Boris Nemsic dall'International Advertising Association (IAA) in collaborazione con la casa editrice Manstein.
- 2001 A Boris Nemsic viene conferita la cattedra all'Università Danube, Krems.

Ulteriori funzioni ricoperte nei C.d.A.

- 2003 Consiglio di Sorveglianza, Frequentis GmbH (quotata), membro del comitato personale e retribuzione
- 2007 - 2011 Membro del C.d.A. dell'Associazione GSM (GSMA) e Presidente del Comitato per le Politiche Pubbliche



- 2006 - 2009 Presidente della Camera di Commercio austro-croata
- 2004 - 2007 Membro del Consiglio consultivo dell'Università di Tecnologia di Vienna
- 2011 - 2020 Presidente del C.d.A. del Delta Partners Group Dubai
- 2013 - 2018 Presidente del C.d.A. di CELLWIZE Israel
 - 2016 Membro del C.d.A. della società TEOCO, Fairfax, USA
 - 2020 Membro del C.d.A. di ADRIS d.o.o Rovinj, Croazia (holding quotata in borsa dei maggiori hotel 5* e società di assicurazioni in Croazia), membro del comitato strategico
- 2014 - 2018 Membro del C.d.A. di United Group, gruppo leader dei Media e Telecomunicazione nella CEE (per conto di KKR)
- 2018 - 2020 Presidente del C.d.A. di INFOBIP, fornitore leader di messaggistica A2P, prima Unicorn croata (investimento di One Equity partners)

Il Dott. Boris Nemsic è autore di numerosi articoli tecnici pubblicati sia in riviste austriache che in riviste specializzate internazionali, oltre che in diverse conferenze IEE.

Nemsic tiene numerose conferenze nazionali e internazionali incentrate su telecomunicazioni, leadership e comunicazioni.

Inoltre, è stato presidente del Consiglio di vigilanza di diverse aziende associate:

| | |
|--------------|--------------------------------|
| M-Tel | leader nel settore MNO bulgaro |
| VipNet | Croazia |
| Vip Mobile | Serbia |
| Vip Operator | Macedonia |
| Velcom | Bielorussia |
| Kartel MNO | Kazakistan |

Grazie al suo background tecnico, alle competenze commerciali e all'esperienza manageriale, Nemsic è un investitore richiesto, membro del del C.d.A. e Presidente di diverse ambiziose aziende high-tech, nonché membro fondatore dell'aaia - Austrian business Angel Investor Association.



Progetti recenti e nomine del C.d.A.

Presidente dell'azienda high-tech Infobip, fornitore leader di PaaS di messaggistica, che opera in 47 paesi in tutto il mondo.

Consulente senior di CEBF, fondo PE lussemburghese specializzato nello sviluppo di FTTH nell'UE. Business Angel of the Years, Austria 2013, premio per il 3° posto.

Consulente senior del comitato direttivo di banche (RBS, Deutsche Bank, Raiffeisen) incaricato della ristrutturazione e della vendita della società bulgara di telecomunicazioni Vivacom (operatore storico bulgaro che fornisce servizi di telefonia fissa, a banda larga, media e mobile).

In qualità di consulente speciale di KKR, Boris Nemšić ha fatto parte del team principale che ha portato a termine con successo l'acquisizione di SBB/Telemach, il più grande fornitore di servizi via cavo, broadband e media nei Balcani, e dalla chiusura del gennaio 2014 è membro del comitato di revisione di SBB/Telemach.

Dal 2017 Consulente di settore di Kohlberg Kravis Roberts & Co. Partners LLP

In qualità di ex giocatore professionista di pallamano/portiere, nel 2014 è stato eletto presidente della HLA - Lega austriaca di pallamano.



27.03.2024 Boris Nemšić

ROBERT HACKL

Un costruttore di business e un innovatore del settore con un'attenzione particolare alla creazione di valore per gli azionisti

"Robert ha portato la nostra organizzazione a raggiungere risultati che non avremmo mai pensato fossero possibili"



Robert è un dirigente globale di livello C e un direttore del C.d.A. che guida le operazioni su larga scala attraverso un pensiero rivoluzionario, l'innovazione ed una attività instancabile. Per oltre 20 anni, Robert ha portato avanti cambiamenti rivoluzionari nel settore e nell'organizzazione, superando costantemente le aspettative finanziarie e dei clienti. L'impulso e la passione di Robert stimolano un'organizzazione e i suoi azionisti a creare e adottare nuovi modelli di business. Ha una capacità unica di identificare e sfruttare le opportunità di mercato. Ispira i migliori talenti a unirsi a lui e i suoi team crescono sotto la sua guida.

Leader dinamico e culturalmente versatile, Robert ha lavorato in Europa e negli Stati Uniti per marchi leader, tra cui Vodafone, T-Mobile US, Deutsche Telekom, Tele2 e Sprint. Nel 2021 è entrato a far parte della scalata tecnologica MCE come direttore del C.d.A., dirigente globale e CMO. Durante i 10 anni trascorsi in McKinsey & Company ha affinato il suo approccio alla strategia e all'esecuzione basato sui dati, lavorando su una serie di progetti complessi per i clienti nel settore delle telecomunicazioni e della tecnologia. Le competenze principali di Robert includono:


- **Straordinario Operatore di P&L:** Forte esperienza nella creazione di valore per gli azionisti attraverso una combinazione di innovazione, costanza nell'esecuzione e ottimizzazione basata sui dati. Ad esempio, Robert ha creato 1,2 miliardi di dollari di contributi ai profitti correnti presso Sprint (2019) gestendo i P&L di Handset Leasing e Insurance, 0,8 miliardi di dollari presso T-Mobile U.S. (2013), 0,2 miliardi di dollari presso Deutsche Telekom (2010) e, in qualità di CEO, ha trasformato Tele2 Austria da EBITDA negativo a FCF positivo (2008).
- **Brand Innovator e Innovatore del Settore:** Ha sviluppato un approccio unico e veloce per identificare le innovazioni vincenti per i consumatori ed i nuovi modelli di business per realizzare un cambio di rotta nel settore in termini di redditività e soddisfazione dei clienti. Ad esempio, Sprint Complete (2018) e Sprint Flex (2017); vantaggio competitivo con la fatturazione rateale dei cellulari e value-based steering presso T-Mobile U.S. (2011) ed il primo ad introdurre dati e voce a banda larga illimitati presso Tele2 Austria (2007). Riposizionamento di MCE da azienda di prodotto ad azienda di piattaforma.
- **Forte Promotore di Alleanze:** Ha un'esperienza consolidata nell'allineare gli azionisti durante i momenti critici di trasformazione dell'impresa per garantire l'attuazione efficace di cambiamenti radicali. Ad esempio, in qualità di COO di Vodafone Germania, Robert ha operato una radicale ristrutturazione dell'organizzazione del servizio clienti, coinvolgendo il Consiglio dei Lavoratori e ottenendo così significativi vantaggi in termini di business e di qualità del servizio. Presso Sprint, ha convinto i principali azionisti che un nuovo programma di assicurazione premium per i telefoni cellulari, con un aumento di prezzo di 2 dollari, avrebbe generato profitti aggiuntivi per oltre 150 milioni di dollari all'anno.
- **Leader di Ispirazione e Creatore di Team su larga scala:** Sostenitore delle persone e delle loro carriere. Leader altamente collaborativo e ispirazionale che attrae i migliori talenti per costruire organizzazioni di alto valore; ad esempio, ha condotto iniziative pluripremiate in Vodafone per rivoluzionare la cultura aziendale di 11.000 persone, migliorando l'NPS dei dipendenti da -29 a 68. In Sprint, ha coinvolto in prima persona 60.000 dipendenti per rendere Sprint Complete e Sprint Flex i migliori prodotti lanciati nella storia recente dell'azienda, vincendo un premio globale per il marketing. (Most Effective Launch Campaign). Presso MCE, nel giro di 2 anni, ha ottenuto il titolo di Best Telco Marketing Team 2023 award e altri 7 primi premi nel settore per le innovazioni tecnologiche di MCE.

Robert ha conseguito un dottorato di ricerca in Marketing presso l'Università di Vienna (GPA 4.0), un MBA presso la Kellogg School of Management (1° classificato della classe di laurea) e due master, uno in Commercio presso l'Università di Economia e Amministrazione Aziendale di Vienna, l'altro in Management Internazionale (CEMS-MIM) in collaborazione con Hautes Études Commerciales (HEC) di Parigi. È stato selezionato come uno dei Top Marketeers statunitensi (Marketing Academy Fellow 2020). Parla fluentemente tedesco (madrelingua), inglese e francese e ha una conoscenza di base dello spagnolo.

Nel tempo libero, Robert ama viaggiare con la sua famiglia per esplorare e conoscere nuove culture. Ama suonare e produrre musica, spesso adottata in momenti cruciali di trasformazione nelle aziende che ha guidato, come ad esempio



il Gruppo Vodafone, che ha utilizzato la canzone originale ed il video "Never be alone" (sugarwave) per l'iniziativa mondiale CX, mentre Sprint ha utilizzato la canzone originale "You complete me" (Chloe Gilligan) per promuovere il lancio di Sprint Complete. Ha inoltre contribuito all'articolo di McKinsey Quarterly Transforming Sales & Service, che ha portato a numerosi rapporti con importanti clienti tutto il mondo. Ha pubblicato un libro di cucina manageriale "Success Recipes" n Austria, vendendo oltre 10.000 copie. È un oratore noto per il suo approccio "frontline powered" all'innovazione e ai risultati (CEM in Telecoms interview) e per l'applicazione dell'IA nel settore delle telecomunicazioni (CXA UK Trend Talks 2023).

São Paulo, March 27, 2024 

ROBERT HACKL

COMMERCIANTE E ACCELERATORE DI IMPRESE

20+ anni di esperienza di leadership per grandi marchi che hanno creato un valore per gli azionisti di > 50 miliardi di dollari

"Robert ha portato la nostra organizzazione a raggiungere risultati che non avremmo mai pensato fossero possibili e ha ridefinito le regole del nostro settore."

COMPETENZE CHIAVE

- **Aumentare i ricavi e il valore per gli azionisti** attraverso una leadership sia strategica che esecutiva
- **Industrie innovative** attraverso audaci visioni del marchio e nuovi modelli di business
- **Creare un elevato NPS** attraverso un'esperienza di marketing e di servizio operativo pluripremiata per i consumatori
- **Gestire con successo P&L e programmi di trasformazione** su larga scala
- **Gestire con sicurezza situazioni di svolta e di crisi**
- **Promuovere partnership di successo** con stakeholder interni ed esterni attraverso capacità di influenza
- **Tradurre le nuove tecnologie** in applicazioni aziendali d'impatto

ESPERIENZE PROFESSIONALI

MCE SYSTEMS INC., Miami, FL

2021 – presente

MCE Systems è il pioniere nella gestione del ciclo di vita dei dispositivi mobili (DLM) e dal 2005 ha creato oltre 2,5 miliardi di dollari di valore per gli azionisti degli operatori e del loro partner. La tecnologia MCE è disponibile su 400 milioni di dispositivi in tutto il mondo.

Chief Marketing Officer e Global President, alle dipendenze del CEO e membro del C.d.A. (a partire dal 2/2023)

Presidente, responsabile della strategia, del marketing e delle vendite, alle dipendenze del CEO e membro del C.d.A.

- Riposizionamento di MCE da azienda di prodotto a piattaforma tecnologica, che si rivolge a un decisore di livello C e fa sì che le dimensioni delle trattative siano 10-30 volte superiori rispetto a prima, realizzando una pipeline di vendita e una crescita dei ricavi superiore al 30% CAGR dal 2021.
- Creazione di un piano di supporto al movimento del mercato per il posizionamento della piattaforma: 1) approfondimenti sui clienti basati su 25.000 interviste a clienti in tutto il mondo; 2) piano sui KPI operativi con analisi comparativa di ciò che appare vantaggioso per la trasformazione digitale dei servizi legati ai dispositivi; 3) calcolatore di business case pratico per aiutare i partner finanziari dei nostri clienti.
- Esecuzione di una campagna di PR sui media basata su ricerche proprietarie (Top-line report 2022 e 2023) supportato da 3 Mobile World Live webinars, video sull'impatto del cliente (ad es. Vodafone UK Trade-In), video esplicativi (ad es. DLM e digital-first DLM), articoli di alto profilo sui CMO (Authority Magazine, Forbes on AI) e appunti (ad es. Mobile Disrupt).
- Vincita di numerosi riconoscimenti per l'impatto tecnologico: 1° Fornitore di soluzioni tecnologiche più promettenti per il settore delle telecomunicazioni 2022 al CIO.com 8/22, la nostra soluzione di trade-in è stata selezionata da Vodafone per il Vodafone Digital report 8/22, e sette diversi premi tecnologici nel 2023: Merit, 2 Globee, Digital Transformation, Stevie e 2 Customer Experience Awards UK. Vincita del Telecoms Marketing Team of the Year 2023 ai Global Telecoms Awards.

SPRINT CORPORATION, Overland Park, KS

2016 – 2020

Società americana di telecomunicazioni e quarto operatore di rete mobile negli Stati Uniti, con oltre 50 milioni di clienti e 33 miliardi di dollari di fatturato prima dell'acquisizione da parte di T-Mobile nell'aprile 2020.

Senior Vice President, Business Transformation & Analytics, Handset Financing & Insurance alle dipendenze del CCO/COO

Membro dello Sprint Executive Team, selezionato dal CEO per guidare la trasformazione delle attività di leasing di telefoni cellulari e di assicurazione dei dispositivi dal valore di 9 miliardi di dollari e per accelerare la trasformazione aziendale e l'analisi. Ha guidato 75 dipendenti centrali e 2.000 dipendenti esterni.

- Ha aumentato l'EBIT dell'attività di leasing di telefoni cellulari di 1 miliardo di dollari all'anno, grazie alla semplificazione del prodotto precedente nel marchio Sprint Flex, alla monetizzazione dei telefoni restituiti e alla mobilitazione di 60.000 persone in prima linea per un'esecuzione eccellente - un fattore chiave per la trasformazione.
- Ha migliorato l'EBIT dell'attività di assicurazione dei dispositivi di oltre 150 milioni di dollari all'anno, grazie alla

creazione di un programma assicurativo a premio che ha dato vita al settore con Asurion/Apple e al miglioramento dell'NPS dei servizi di assistenza e riparazione, passato dalla metà dei 30 a oltre 80 grazie a miglioramenti operativi.

- Ha sfruttato i servizi ausiliari per sbloccare il potenziale di margine aggiuntivo per l'assicurazione dei dispositivi (ad esempio, backup illimitato del cloud mobile, sicurezza mobile) con il nostro partner Asurion e vincita di un global marketing award per la campagna promozionale più efficace.
- Per consentire la prossima ondata di trasformazione con un margine di 300-500 milioni di dollari, ha creato nuove capacità che vanno dalla consulenza Interna all'approccio scalabile di Intelligent Automation e all'ecosistema di AI-analytics con le startup (Innovator Summit).

Le posizioni ricoperte in precedenza da Sprint sono state sempre più ampie: SVP, Handset Leasing & Insurance; SVP Leasing Business Unit; Chief Experience Officer e Presidente delle vendite nazionali.

VODAFONE GERMANY, Dusseldorf, Germania

2013 – 2016

Vodafone Germany, il secondo più grande fornitore di servizi wireless nel 2016, aveva più di 40 milioni di clienti di servizi mobili.

COO (Director of Commercial Operations), alle dipendenze del CEO

Membro dello SLT che guidava tutte le operazioni (B2C e B2B) che comprendevano la trasformazione digitale, l'architettura IT, la CX, la politica del credito, il canale di televendita e l'assistenza ai clienti per una società operativa tedesca con un fatturato di 12 miliardi di dollari. Ha guidato un team di 9 SVP e 11.000 dipendenti (circa il 40% interni). Incaricato di ottimizzare un budget di 300 milioni di dollari massimizzando l'NPS e la generazione di ricavi.

- Ha migliorato l'NPS dei dipendenti da -28 a 68, l'Engagement & Management Index a 84 e ha ottenuto il primato dell'NPS del segmento consumer e diversi premi per il servizio in Germania, grazie alla trasformazione della cultura di prima linea di 11.000 persone.
- Ha conquistato la posizione NPS #1 del marchio, ha raddoppiato l'NPS dei servizi e ha vinto diversi premi per la migliore app, tra cui il Vodafone's Best App a livello mondiale, grazie all'esecuzione del primo approccio omnicanale integrato alle vendite e all'assistenza ai consumatori.
- Ha creato un elemento chiave per la trasformazione digitale, un livello di orchestrazione per semplificare la progettazione del front-end di vendita attraverso i canali, che ha ridotto l'investimento del 50% e ha aumentato la velocità di commercializzazione dei cambiamenti da 3-6 mesi a 2-4 settimane.
- Ha ridotto i costi dei servizi aziendali del 20% e realizzazione di un mix web del 70% di attivazioni di nuovi business grazie all'introduzione della prima piattaforma di vendita e servizi completamente digitale. Contemporaneamente, ha aumentato l'NPS del servizio da 14 a 55 grazie alla nuova strategia di assistenza.
- Ha sviluppato un framework di automazione aziendale basato su Cloud (Pega) per il business Vodafone Enterprise, che ha permesso un'automazione graduale E2E di preventivi digitali, ordini e processi di vendita e assistenza del ciclo di vita dell'implementazione.
- Ha guidato un programma di efficienza dei costi a livello locale e ha realizzato un contributo di cassa di 300 milioni di dollari attraverso la progettazione e l'esecuzione di un nuovo modello (basato sulla cassa "Fit for Growth"), che è stato adottato come nuovo standard del Gruppo Vodafone a livello mondiale.

T-MOBILE US, Seattle, WA

2010 – 2013

Attualmente è il terzo operatore wireless degli Stati Uniti, con 86 milioni di clienti alla fine del 2019..

Senior Vice President, Channel Management, alle dipendenze del COO

Ha creato una funzione di gestione dei canali da zero, supervisionando un budget di 3,8 miliardi di dollari. Ha gestito 6 vicepresidenti con un team diretto di 300 analisti e gestori di margini interni alle dipendenze del COO. Responsabile della base clienti postpagata di T-Mobile, dei costi di acquisizione e mantenimento, della strategia di distribuzione, della politica di credito e del CRM operativo.

- Ha migliorato l'EBITDA di 800 milioni di dollari grazie alla strategia basata sul valore dell'acquisizione e della fidelizzazione dei clienti in tutti i canali e alla riduzione del churn dal 2,7% all'1,6%, che ha contribuito a finanziare l'esecuzione della strategia Uncarrier di T-Mobile.
- È stato il primo operatore con la fatturazione rateale dei cellulari per consentire il lancio della strategia Un-Carrier di T-Mobile che prevedeva la 'killing phone subsidies', ovvero la prima separazione tra piano tariffario e contratto del telefono..
- Ha generato un EBITDA di 200 milioni di dollari grazie al lancio di una "tassa sui ritardi di pagamento" e di un percorso di riscossione basato sulla classe di credito.
- Ha ridotto del 50% della spesa per crediti inesigibili grazie a una politica di credito innovativa, che ha migliorato il tasso di vendita e ridotto le perdite di credito.
- Ha generato un fatturato aggiuntivo di 100 milioni di dollari nel 2011 e di 150 milioni di dollari nel 2012 grazie alla

progettazione di un sistema CRM all'avanguardia, collegato ai compensi e che consente di inviare offerte e avvisi per migliorare il CLV ai dipendenti in prima linea.

- È stato premiato per gli eccezionali contributi con il Peak Achievement Award, la più alta onorificenza di T-Mobile.

DEUTSCHE TELEKOM EUROPE, Bonn, Germania

2009 – 2010

Azienda tedesca di telecomunicazioni con 15 miliardi di dollari di fatturato e 18.000 dipendenti nel 2009.

Senior Vice President, International Sales and Service, alle dipendenze del CEO Deutsche Telekom Europe

Ha gestito 7 riporti diretti a livello di VP e un team di 110 esperti funzionali tra sviluppo dei canali, design e produttività del retail, esperienza del cliente, creazione di canali elettronici, gestione della catena di fornitura e formazione in prima linea.

- Ha identificato oltre 500 milioni di dollari di opportunità di miglioramento dell'EBITDA attraverso il piano di analisi comparativa più completo mai realizzato nelle società operative di Telekom Europe (Paesi Bassi, Polonia, Repubblica Ceca, Austria e Regno Unito).
- Ha ottenuto un miglioramento dell'EBITDA di 200 milioni di dollari in tutta Europa nel mio primo anno di attività, collaborando con gli amministratori delegati regionali per sviluppare nuove pratiche di vendita e marketing per la soddisfazione dei clienti e la redditività.
- Ha trasformato un team di esperti in una pratica di consulenza interna riconosciuta, documentando tutti i progetti pilota di successo in progetti di esecuzione pratica con chiari obiettivi finanziari e cambiando il modello operativo ("prenotazione di esperti solo con l'impegno finanziario della società operativa").
- La chiave del successo sono stati i progetti pilota per la produttività delle vendite e dell'assistenza sponsorizzati dal CEO, che hanno portato a un rapido esaurimento degli esperti funzionali con liste d'attesa (ad esempio, il progetto per la produttività del settore retail)

TELEZ AUSTRIA, Vienna, Austria

2006 – 2008

Chief Executive Officer | Chief Commercial Officer, alle dipendenze del Group EVP Central Europe

Fatti salienti 2006: Promosso a CEO nel 2007 dopo 5 mesi come CCO per guidare la trasformazione della seconda più grande telco wireline austriaca con un fatturato di 0,5 miliardi di dollari. Ha gestito 12 riporti diretti a livello di SVP e un team di 1200 dipendenti (2/3 in outsourcing).

- Ha risollevato le sorti di una filiale quasi in bancarotta in 2 anni di incarico come CEO (aumento del 10% dell'EBITDA e ritorno al FCF positivo) grazie al reclutamento dei migliori dirigenti del settore nello SLT, all'implementazione di un modello operativo più snello e alla realizzazione di un programma di miglioramento radicale dei profitti sviluppato con i talenti chiave dell'azienda.
- Ha realizzato oltre il 75% di quota di crescita netta rispetto alle telecomunicazioni tradizionali, grazie alla prima proposta di valore di navigazione e conversazione illimitata nel mercato della banda larga fissa e al superamento del deficit di budget di marketing attraverso campagne di P.R. aggressive.
- Ha ridotto i reclami di circa il 90% grazie all'obiettivo aziendale della soddisfazione del cliente (50%) e a un programma di miglioramento dell'esperienza del cliente end-to-end, che gli ha fatto ottenere il riconoscimento pubblico dell'autorità austriaca di regolamentazione delle telecomunicazioni.
- Ha migliorato il morale dei dipendenti grazie a una comunicazione trasparente e alla partecipazione dei dipendenti al successo dell'azienda.
- Ha ricevuto appoggio come CEO da parte della società PE Riverside per un MBO nonostante la crisi finanziaria in corso. Poiché i fondamentali del prezzo dell'accordo sono cambiati durante le trattative, l'acquisizione non è stata portata a termine - la contestazione dei prezzi all'ingrosso dell'ultimo miglio avviata di fronte alla Commissione Europea durante il mandato di CEO ha portato a una riduzione del 30% delle tariffe dell'ultimo miglio.

MCKINSEY & COMPANY, Vienna, Austria

1996 – 2006

Associate Principal, Senior Marketing & Sales Expert

Ha guidato una serie di progetti complessi per i clienti: programmi di trasformazione a livello aziendale, riposizionamento strategico, innovazioni di prodotto, riprogettazione del modello di business e miglioramenti delle vendite e dell'esperienza del cliente. Ha contribuito all'articolo del McKinsey Quarterly Transforming Sales & Service, che ha portato a un gran numero di incarichi di valore con clienti in tutto il mondo.

GREEN CARD statunitense e cittadino austriaco. Fluente in tedesco, francese e inglese.

ISTRUZIONE E ALTRO

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| THE MARKETING ACADEMY , Londra, UK | 1 – 10/2020 |
| Selezionato tra i migliori analisti di mercato statunitensi per il <u>Fellowship Program</u> 2020, un programma che consente ai leader del marketing di oggi di diventare i CEO di domani. | |
| UNIVERSITY OF VIENNA , Vienna, Austria | 2004 |
| Ph.D. in Marketing: Laurea con lode (GPA 4.0) - Tesi: Ottimizzazione del valore della linea di prodotti | |
| J.L. KELLOGG GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMENT - NORTHWESTERN UNIVERSITY , Evanston, IL USA | 1998 |
| MBA (Master of Management; specializzazione in Marketing): Classificato al 1° posto su 800 laureati (GPA 4.0, Dean's List) | |
| VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS & BUSINESS ADMINISTRATION , Vienna, Austria e HEC, Parigi, Francia | 1995 |
| Dual Master's Degree: Commercio (classificato al 7° posto) e Master of International Management (CEMS-MIM) | |

C.d.A., ASSOCIAZIONI E ALTRO

Membro del C.d.A.: P-Ton è un costruttore di aziende che si concentra sulla trasformazione digitale delle attività sociali. Collabora con imprenditori, venture capitalist e altri investitori per dare vita a innovazioni promettenti (dal 3/2021).

MARVIN'S ANGELS, Cofondatore, membro del C.d.A. e responsabile marketing: un gruppo di ex allievi di McKinsey ha creato un ecosistema di innovazione per sostenere imprenditori promettenti nelle fasi iniziali con capitali "smart" (dall'1/2021).

PURPLE ARCH VENTURES, Investitore e membro del Comitato per gli Investitori (dal 8/2020)

KEY NOTE SPEAKER noto per il suo approccio innovativo ed esecutivo "alimentato in prima linea" (ad esempio, intervista sul CEM nelle telecomunicazioni).

HA PUBBLICATO un libro sul management ("Success Recipes") in Austria, vendendo oltre 10.000 copie (2009).

PRODUZIONE MUSICALE: appassionato di musica, spesso utilizzata in momenti cruciali di trasformazione nelle organizzazioni che ha guidato (Vodafone Germania: "You never be alone", Sprint: "You complete me").

São Paulo,
March 27, 2024



BOULOS H.B. DOANY



Background / Informazioni Personali

| | | |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Personale:</i> | Età | 68 anni (nato nel 1955) |
| | Nazionalità | Giordana |
| <i>Residenza:</i> | Turchia | Stato di residenza permanente Foreigner ID No. 99745018890 (residente dal 2005) Codice Fiscale: 3020471776 |
| | UAE | (Seconda residenza; dal 2005) |
| <i>Lingue:</i> | Inglese | (Eccellente) |
| | Arabo | (Prima lingua) |
| | Turco | (Livello base) |
| <i>Istruzione:</i> | PhD (1981) | <i>Communications Eng'g</i> , UMIST, University of Manchester, UK |
| | MSc (1979) | <i>Digital Electronics & Communications Eng'g</i> , UMIST/Bradford UK |
| | BEng (1977) | <i>Electrical & Electronics Engineering</i> , AUB, Beirut, Lebanon |
| | Pubblicazioni internazionali / argomenti di discussione: ingegneria delle reti di telecomunicazione; comunicazioni digitali; comunicazioni satellitari globali; intelligibilità del parlato. Brevetto in corso di registrazione: tecniche di Spread Spectrum (applicazione del Frequency Hopping in caso di gravi interferenze) (Insieme al professore universitario che ha supervisionato il programma di ricerca in UMIST, Università di Manchester) | |

Breve Profilo

Nel corso della sua carriera, il dott. Doany ha ricoperto diverse posizioni di rilievo, di seguito riassunte:

Posizioni di presidente:

Ha ricoperto il ruolo di presidente di *Turk Te/ekom*, in occasione della privatizzazione del 2005, nonché di CEO nel 2006, fino all'IPO - i ruoli sono stati poi divisi, con il dott. Doany in qualità di CEO: parallelamente, il dott. Doany ha ricoperto il ruolo di presidente di tutte le filiali di Telekom, tra cui Mobile company, Broadband company, e quattro società IT in fase iniziale, acquisite sotto il suo mandato (*Argela, Innova, Sebit, Sobee*), e poi anche *Pantel*

Attualmente ricopre la carica di vicepresidente di *SOS Enerji*, una società di energia geotermica in Turchia, di cui è socio cofondatore.
(Ha raccolto tutti i principali fondi di finanziamento e attualmente si concentra sulla sua piena espansione).

Posizioni di membro del C.d.A.:

Nel corso della sua carriera, il dott. Doany ha fatto parte di diversi Consigli di amministrazione: tra cui:

- *Turk Te/ekom, Avea* (la sua filiale mobile);
 - *Oger Telecom* (UAE),
 - *Gel/ C*, operatore di telefonia mobile in Sudafrica
- e altri (ad esempio *Warid Telecom*, un operatore di telefonia mobile in Pakistan)

Attualmente fa parte di un solo Consiglio di amministrazione:

- *SOS Enerji*, come direttore esecutivo (e vicepresidente).

Posizioni di CEO / GM / MD:

Il dott. Doany è stato CEO of *Turk Telekom* (due mandati, per un totale di 8 anni). Inoltre, è stato CEO di *Oger Telecom* (> 10 anni, compreso un periodo come GM della divisione telecomunicazioni di *Oger Group*;

È stato anche Managing Director di una società di consulenza (*DAR London Offices*), di cui ha creato e guidato la divisione internazionale di telecomunicazioni (> 5 anni).

| | |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p><i>Summary (contin-)</i></p> |
| | <p>Negli ultimi 12 anni, il dott. Doany si è concentrato sui settori Renewable Energy Ventures e Tech Venture Capital, gestendo investimenti in fase iniziale nel settore IT/internet (per un totale di 20). Attualmente (dal 2024 in avanti) si concentra sui seguenti settori:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>generazione di energia geotermica,</i> - <i>energia da biogas (con i fertilizzanti organici)</i> <p>Inoltre, si sta espandendo ulteriormente nei campi</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>BioPharma (biotecnologia di estrazione botanica proprietaria)</i> - <i>EdTech (giochi educative per bambini basati sull'apprendimento)</i> <p>Il totale del capitale di rischio raccolto è stato di circa 70 milioni di dollari, per lo più investiti in startup; si tratta di una struttura di co-investimento, con il dott. Doany in qualità di <i>Managing Partner</i>.</p> <p>In questo periodo ha ricoperto per tre anni il ruolo di CEO di Turk Telekom, riassegnato dal governo in seguito all'inadempienza dei prestiti da parte degli azionisti di controllo (OTL e STC) nel settembre 2016 (incarico ultimato nell'agosto 2019). Al suo secondo incarico la società ha superato i 47 milioni di abbonati alle telecomunicazioni, con circa <i>34.000 dipendenti</i>. Si è concentrato sui modelli di condivisione delle infrastrutture (ad esempio RAN Sharing; modelli di Fiber Network Sharing); tecnologie di rete (vRAN Slicing & Neutral Hosting).</p> <p>Dalla fine del 2019 si è concentrato sulle energie rinnovabili e su tre Tech Ventures.</p> <p>Nei 12 anni precedenti ha fatto parte del Saudi Oger Group e ha ricoperto il ruolo di CEO fondatore di Oger Telecom, compresi i 5 anni in cui ha ricoperto la posizione di CEO di Turk Telekom, dopo aver guidato la gara d'appalto per la privatizzazione in blocco del 55% (transazione da 7,2 miliardi di dollari), in consorzio con Telecom Italia; e ha guidato la quotazione all'ISE (Borsa di Istanbul) nel 2008.</p> <p>Ha inoltre guidato quattro acquisizioni di aziende IT in fase iniziale, oltre a supportare un operatore all'ingrosso internazionale, con operazioni in 19 paesi (Pantel).</p> <p>Ha guidato l'offerta vincente per la terza licenza cellulare in Sudafrica ed il suo lancio operativo, ossia Cell C.</p> <p>Inoltre, ha gestito un'ulteriore acquisizione di un ISP, Cyberia, in Libano, Giordania e Arabia Saudita, fino alla sua uscita.</p> <p>In precedenza, ha lavorato per 14 anni in una società di consulenza per le telecomunicazioni, raggiungendo la posizione di <i>Managing Director</i> di Dar Consultants (Londra), nonché di <i>Director / Partner</i> di Dar Al Handasah Consultants (Shair & Partners) e membro del Consiglio di amministrazione, dopo aver costruito la sua attività di consulenza per le telecomunicazioni fino a raggiungere un organico di 250 persone.</p> <p>Ha inoltre contribuito all'espansione dei dipartimenti di Economia e Trasporti a Londra; in totale la società del gruppo ha raggiunto un organico di oltre 3.000 consulenti in tutte le discipline, dopo due acquisizioni negli Stati Uniti e in Estremo Oriente.</p> <p>Infine, ha ricoperto il ruolo di Senior Lecturer presso l'AUB (American University of Beirut), nel <i>Dipartimento di Elettronica/Comunicazione</i> per un periodo di 4 anni, durante i quali ha anche svolto attività di consulenza part-time con la società Dar Al Handasah Consultants nel settore delle telecomunicazioni (dai loro uffici di Beirut).</p> |

Dichiarazione di non concorrenza
(per TIM / Telecom Italia)

Nessuna delle attuali attività del dott. Doany è in alcun modo in conflitto con TIM / Telecom Italia, o con una qualsiasi delle sue controllate - inoltre le attività del dott. Doany sono focalizzate sul mercato turco e attualmente non hanno alcun legame con il settore delle telecomunicazioni, dalla fine del 2019. (Si rimanda anche alle specifiche dichiarazioni firmate allegate a riguardo).

Firma di conferma.

Boulos H.B, Doany (aka Doany)

Esperienze Professionali

2011 ad oggi

Managing Partner

Renewable Energy Ventures & Tech Venture Capital
(2011 ad oggi) in corso (parte Tech VC elencata di seguito)

Vicepresidente

SDS Enerji: (2011- ad oggi)

Geothermal Power Generation company (Turchia); due aree di licenza principali, 150-180 MW; esplorazione e perforazione all'interno della holding principale, compreso il programma di ricerca e sviluppo per EGS (Enhanced Geothermal Systems).

(Nel 2020 si espanderà nel settore dell'estrazione mineraria, utilizzando la tecnica GeoWater per il miglioramento dell'estrazione mineraria: nuova startup in fase di sviluppo)

Partner

ARF Enerji: (2019 – ad oggi)

Biogas Power Generation company (Turchia); rifiuti organici, in espansione nei settori dei fertilizzanti organici nel 2020, e dei prodotti a base di alghe nel 2024.

(l'azienda si sta espandendo anche nel settore della generazione di energia solare)

Managing Partner

Tech Venture Capital: (2011 – ad oggi)

(investimenti di Venture Capital in aziende IT/Internet in fase iniziale;

Esempi di aziende IT/Internet, con finanziamenti concessi dal dott. Doany:

- Mobile Payment (FinTech)

- eCommerce RBF: finanziamento basato sui ricavi per piccoli e medi operatori di eCommerce, con servizi di back office (gestione della presenza sul web di AI; contabilità e incassi)

- eGames (quality/casual; multiplatforma e editoria, oltre a società di vendita e distribuzione)

- Photo-edit, Graphic Design/ Coulage (uscito nel 2023)

- International Wholesale Route-Optimization (per le telecomunicazioni) (uscito nel 2022)

- Cloud services - datacenter - supercomputer services (uscito nel 2020)

- Carpooling / Ridesharing (e/mobility/transportation) (ora solo ricerca e sviluppo)

GEO

Turk Telekom: (Sett. 2016 -Ag. 2019):

Transition CEO: Richiamato in azienda dopo l'insolvenza di un prestito da parte dell'azionista di controllo; ha migliorato la redditività e raggiunto una crescita di oltre 47 milioni di clienti e un EBITDA del 40%. Ha presieduto anche i Consigli di amministrazione di tutte le sue controllate.

Si è concentrata sull'infrastruttura condivisa e sulle tecnologie di rete sviluppate dalla controllata Argela (RAN Slicing e Neutral Hosting; SDN / NFV, soft defined networks, network function virtualisation).

CVC potenziato: in particolare nei settori istruzione, salute e energia

Managing Director

Tel Telecom Solutions (Dubai): (2014 – ad oggi)

Servizi di consulenza gestionale, Tecom, Dubai Media City;

Vari progetti: Arabia Saudita, Pakistan, Egitto e Turchia:

| | |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>'A-Team': membro originario del team di Oger Telecom, tra cui CFO (finanza), CMO (marketing), CIO (IT) e M&A (che ha lavorato con lui per diversi anni), a seconda dei progetti.</p> <p>Ora si concentra maggiormente sul settore IT (attualmente non svolge attività nel settore delle telecomunicazioni)</p> <p>(N.B. prima operava come 'Doany & Partners', 2011-2014)</p> <p>Ward Telecom: Presidente (2012-2013)</p> <p>(Operatore di telefonia mobile in Pakistan – uscito nel 2014 successivamente fuso con un altro operatore; ha assistito anche <i>Wateen Telecom</i> - supervisione, nell'ambito del piano generale di uscita delle attività di telecomunicazione dello sceicco Nahyan bin Mubark al Nahyan)</p> |
| Vicepresidente | <p>TurkAsset: (2013 - 2015)</p> <p>(Asset management - NPL purchases – uscito nel 2015)</p> |
| Presidente | <p>Target: (2014 - 2016)</p> <p>(Call Center Services per: servizi di recupero crediti – uscito nel 2016)</p> |

| | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|-----------|---------------|--|------------------------------------|----------------|-----------------------|-----|---------------|------------|
| 2016 - 2019 | <p>Turk Telekom (2° Posizione)</p> <p>(Turk Telekom, CEO) (contemporaneamente in posizione di OTL CEO)</p> | | | | | | | | | | | | |
| 2005 - 2011 | | | | | | | | | | | | | |
| 1998 - 2011 | | | | | | | | | | | | | |
| | <p>Oger Telecom CEO</p> <p>Founding Oger Telecom Chief Executive, fin dall'inizio, di un gruppo di dieci società, che ha raggiunto 47 milioni di clienti (telefonia fissa, mobile, banda larga), con circa 34.000 dipendenti in Turchia, dopo il suo secondo mandato come CEO in Turk Telekom (2016 – 2019).</p> <p>Doany ha guidato Oger Telecom fin dalla sua nascita nel 2002, inizialmente come divisione all'interno di Saudi Oger Limited.</p> <p>È stata incorporata come entità separata nel 2005, con l'incorporazione di OTL in DIFC a Dubai, una filiale controllata dal Gruppo Oger, insieme ad altri investitori, tra cui banche e istituzioni finanziarie (ad esempio, Deutsche Bank, CVC, Arab Bank, Bank of Sharjah, ecc.) Doany si è dimesso da Oger Telecom a metà del 2011 e ha iniziato a concentrarsi maggiormente sulle Tech Ventures e sulle energie rinnovabili (energia geotermica e biogas)</p> <p>Nel 2008, la Saudi Telecom Company, STC, ha acquisito il 35% di OTL, con diritti di controllo proporzionali insieme a Saudi Oger (2:1).</p> <p>I ricavi consolidati del Gruppo OTL sono cresciuti fino a 8,7 miliardi di dollari (2010), con un flusso di cassa netto di 2,1 miliardi di dollari e un utile operativo complessivo del gruppo pari a 1,55 miliardi di dollari (2010).</p> <p>Il numero totale di dipendenti del gruppo ha raggiunto circa 36.000 persone, nei seguenti paesi:</p> <table border="0"> <tr> <td>Turchia</td> <td>Turk Telekom</td> <td>(8 aziende operative)</td> </tr> <tr> <td>Sudafrica</td> <td>Celi C</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Giordania, Libano e Arabia Saudita</td> <td>Cyberia</td> <td>(3 aziende operative)</td> </tr> <tr> <td>CEE</td> <td>PanTel</td> <td>(19 paesi)</td> </tr> </table> | Turchia | Turk Telekom | (8 aziende operative) | Sudafrica | Celi C | | Giordania, Libano e Arabia Saudita | Cyberia | (3 aziende operative) | CEE | PanTel | (19 paesi) |
| Turchia | Turk Telekom | (8 aziende operative) | | | | | | | | | | | |
| Sudafrica | Celi C | | | | | | | | | | | | |
| Giordania, Libano e Arabia Saudita | Cyberia | (3 aziende operative) | | | | | | | | | | | |
| CEE | PanTel | (19 paesi) | | | | | | | | | | | |
| | <p>Premi internazionali (Turk Telekom)</p> <p>Turk Telekom ha stabilito il più alto valore di brand equity in Turchia (unico per un operatore di telefonia fissa che compete con un forte concorrente di telefonia mobile), oltre ad aver vinto diversi premi internazionali, tra cui</p> <ul style="list-style-type: none"> <i>migliore della categoria (Merrill Lynch)</i> <i>migliori servizi a valore aggiunto,</i> <i>migliori servizi di contenuto,</i> <i>migliori servizi di convergenza,</i> <i>miglior programma di responsabilità sociale,</i> | | | | | | | | | | | | |

*miglior programma di tutela
ambientale,
relazioni con gli investitori*

Filiali IT (Acquired / Grown)

Il dott. Doany ha presieduto le quattro filiali IT di TT, dall'acquisizione:

Argela

Innova

Sebit

Sobee

Queste aziende sono state acquisite durante il suo mandato quinquennale, raddoppiando il personale fino a circa 900 persone, con una crescita triplicata dei ricavi da attività non-TT, espandendosi con successo in diversi nuovi mercati, tra cui gli Stati Uniti, l'America centro-meridionale, le repubbliche dell'Asia centrale, la regione araba e il sub-continente indiano, fornendo una serie di prodotti e servizi, tra cui:

prodotti convergenti fisso/mobile (VOIP/wirotel),

temtocell (dispositivo 3G, oltre a un OTT box avanzato), webTV/IPTV,

piattaforma pubblicitaria mirata,

sistemi di pagamento, programmi di fidelizzazione,

punti vendita su misura (multimedia, shopping, ATM...),

giochi su internet (ICF, Kiyamat, SuperCan),

e-learning / contenuti educativi (Vitamin, Adaptive Curriculum), etc.

Centri di ricerca e sviluppo

Il dott. Doany ha istituito il centro di ricerca e sviluppo TT, che ha avviato con successo oltre 30 progetti di ricerca con:

Sette università in Turchia, e

Dai Labor in Germania (Berlin Technical University).

Questi includono anche progetti con organizzazioni dell'UE:

Eurescom,

FP7,

Celtec,

ITEA2, etc.

Avea (operatore mobile - Turchia)

Il dott. Doany ha fatto parte del C.d.A. di Avea, la filiale mobile di TT, per circa sei anni, ha supervisionato le operazioni della società attraverso il Comitato esecutivo e ha guidato l'acquisizione delle azioni di Telecom Italia (circa il 40%) da parte di TT, consentendo il consolidamento di TT come operatore convergente fisso/mobile.

Cell C (operatore mobile - Sudafrica)

È stato inoltre membro del C.d.A. di 3C Telecommunications Holding, che controlla le operazioni di telefonia mobile di Celi C in Sudafrica per circa 8 anni.

Il dott. Doany ha iniziato nel 1998, inizialmente come Chief Advisor, dove ha guidato il processo di gara e l'avvio operativo che ha portato al lancio delle operazioni di telefonia mobile di Celi C in Sudafrica. Ha lavorato lì per circa tre anni.

VIA

Barbara Oldani

Nazionalità: Italia, Regno Unito
101 Albert Bridge Road, Londra SW11 4PF

Codice Fiscale: LDN BBR 70S46 F205M



Professionista della finanza sostenibile, con un background sui mercati obbligazionari e una solida conoscenza dei prodotti cross-asset. Esperienza nella copertura di clienti istituzionali, completata da vari ruoli di program management a guida di progetti regolamentari e strategici presso una importante banca d'investimento.

Mentalità imprenditoriale, capacità di gestione del cliente e del personale. Forte sostenitrice della promozione del cambiamento verso il miglioramento degli standard di sostenibilità e della trasparenza nei mercati dei capitali.

ESPERIENZA LAVORATIVA

02/2023 - ad oggi, Nature Finance, Lead of Stakeholder Engagement, Sustainability- Linked Sovereign Debt Hub (SSDH)

SSDH promuove l'emissione di obbligazioni sovrane legate a KPI di sostenibilità, contribuendo alla crescita del mercato. Le attuali responsabilità del ruolo includono:

- Sviluppare la narrativa del SSDH e implementare un piano dettagliato per stakeholder engagement nel mercato dei capitali (investitori, banche d'investimento, agenzie di rating del credito, ecc.);
- Partecipare ad iniziative sul debito sovrano sostenibile quali TNFD, ICMA, PRI, ecc. per comprendere, influenzare e sfruttare i collegamenti tra queste;
- Contribuire come co-autrice a pubblicazioni sul debito legato alla sostenibilità;
- Organizzare e convocare gli stakeholder della finanza sostenibile per webinar, workshop ed eventi in presenza organizzati da SSDH, anche con i rappresentanti dei Ministeri delle Finanze sovrani, delle istituzioni finanziarie per lo sviluppo e degli stakeholder del mercato;
- Coordinare gli eventi con il team di comunicazione in occasione dei principali incontri internazionali, come gli Spring Meetings e gli Annual Meetings del FMI/Banca Mondiale, il vertice finanziario di Macron e la COP28;
- Condividere gli aggiornamenti sugli sviluppi del mercato e delle politiche con la comunità di SSDH;
- Intervenire come speaker in eventi internazionali come esperta in materia di Sustainability Bonds. Tra i più recenti:
 - Natural Capital Investments EMEA, London, March 2024
 - OECD, Developmental Finance COP, launch of Sustainability Linked Bonds Report, March 2024

h.g.

01/2021 - 02/2023, Emerging Markets Investors Alliance (EMIA), Responsabile della finanza sostenibile e Direttore del programma di decarbonizzazione

Principale referente di EMIA per l'agenda di finanza sostenibile. A guida di campagne di advocacy con emittenti in mercati emergenti (EM), coinvolgendo gli stakeholder del mercato dei capitali della sostenibilità; analisi di prodotti e soluzioni di investimento che hanno un impatto sulla sostenibilità; liaison con la rete EMIA sugli sviluppi più recenti in tema di investimenti sostenibili.

- Labelled Bonds Project Lead - iniziative volte a promuovere l'impegno e la cooperazione tra i vari stakeholder dei mercati dei capitali EM (gestori patrimoniali, syndicate desk, organizzazioni multilaterali, fornitori di consulenza ESG e agenzie di rating, emittenti, autorità regolamentari ed esperti di policy) per promuovere il miglioramento degli standard dei prodotti finanziari di sostenibilità ed ESG; produzione di una serie di Enhanced Labelled Bond Standards.
- Direttore del programma, Sovereign Decarbonization Program - guida di gruppi di lavoro di investitori EM per engagement con i governi al fine di migliorare le loro pratiche ambientali per raggiungere gli impegni NDC (Nationally Determined Contributions), le strategie per la biodiversità e garantire un migliore accesso ai mercati finanziari sostenibili.
- Organizzare e moderare webinar e tavole rotonde per informare la rete EMIA di gestori di patrimoni ed emittenti sugli ultimi sviluppi e sulla best practice nei mercati dei capitali della sostenibilità.
- Partecipazione attiva in rappresentanza dell'EMIA ai gruppi di lavoro sulla sostenibilità dell'ICMA, tra cui il gruppo di lavoro sulla finanza di transizione e il gruppo di lavoro sulle obbligazioni legate alla sostenibilità.
- Rappresentare EMIA in conferenze ed eventi pubblici in qualità di specialista di obbligazioni ESG, tra le quali:
 - Gennaio 2023 - BBVA Latam ESG Conference, Londra, "SLBs standards in EM"
 - Novembre 22- "UK-India Institutional investor Sustainability Roundtable", Università di Cambridge, High Commission of India, Indian Partnership Forum
 - Ottobre 22- partecipante al Forum al London Stock Exchange Energy and Mining, "Capital Markets Role and Responsibilities in accelerating net-zero"
 - Ottobre 22 - partecipante alla roundtable per emittenti a Wilton Park, "Delivering the coal-to-clean transition" organizzata da E3G, per spiegare le soluzioni di finanza sostenibile agli emittenti EM
 - Giugno 22- partecipante alla conferenza Responsible Investors Europe, "How do investors allocate more to Emerging Markets?"
 - Maggio 22 - COP OCSE DAC sulla finanza privata per lo sviluppo sostenibile, "Scaling up green, social and sustainable bonds in developing countries".
- 2021, docente ospite alla Thunderbird School of Global Management sugli investimenti responsabili

M.G.

2017-2020 - NatWest Markets - Direttore, Programmi normativi e strategici, Ufficio COO; membro dell'Iniziativa per la Finanza Sostenibile di Natwest Markets, Londra

- Programme Manager alla guida di programmi a livello di banca e di gruppo, tra cui la gestione e la realizzazione del PRA (Prudential Regulation Authority) Solvent Wind Down, la progettazione e l'implementazione del Business Operating Model per Brexit, l'analisi e l'implementazione del regolamento ICB Ring-Fencing, l'integrazione della Capital Resolution.
Le responsabilità comprendevano la creazione e la gestione di team back-to-front, il coordinamento di stakeholder interni ed esterni a tutti i livelli, i rapporti con il Regolatore, l'analisi dei requisiti normativi e strategici, il reporting, la preparazione e la presentazione di documenti per il CdA.
- Partecipante alla Natwest Markets Sustainable Finance Initiative, analizzando le metodologie di integrazione ESG e formulando prodotti ESG e soluzioni per i clienti.

2013 - 2017, BROAD Securities LLP - Cofondatore e Amministratore Delegato, Londra

Ho co-fondato e gestito una società di intermediazione e di consulenza finanziaria rivolta ad investitori istituzionali e incentrata su prodotti illiquidi a reddito fisso.

Responsabile per la costituzione della nuova società, compresi tutti gli aspetti organizzativi e normativi, e della supervisione dell'attività di trading, nonché dei rapporti con le autorità di Vigilanza.

Ho ricoperto funzioni di controllo FCA CF3, CF4, CF10, CF11 e CF30.

Ho contribuito a sviluppare il portafoglio clienti della società, su prodotti che spaziano dai tassi e dalle obbligazioni strutturate di credito, ai prestiti sindacati e ai claims.

2010 - 2012, Unicredit - Direttore Mercati Emergenti, distribuzione reddito fisso EEMEA, Londra

Distribuzione di prodotti a reddito fisso EEMEA (Europa dell'Est, Medio Oriente e Africa) - parte di un team di nuova costituzione, responsabile di costruire e stabilire il franchise per la distribuzione di prodotti a reddito fisso EM (credito e tassi, compresi i mercati locali e le emissioni primarie su misura) a livello globale.

Clients target: Istituzioni finanziarie, compresi gestori patrimoniali, hedge fund, fondi sovrani e gestioni patrimoniali.

2009 - 2010, Amias, Berman and Co. LLP - Partner, distribuzione prodotti Reddito Fisso, Londra

Distribuzione di prodotti e soluzioni di reddito fisso, con particolare attenzione al credito strutturato, agli ABS e ai titoli finanziari.

Ho sviluppato il franchising presso investitori istituzionali britannici, svizzeri e italiani.

2006 - 2008, Consulente, Capital Raising per hedge funds, Londra

Consulente indipendente che ha assistito diversi Hedge Fund nelle loro strategie di raccolta di capitali, con particolare attenzione agli investitori istituzionali italiani e svizzeri. La gamma comprendeva sia strategie azionarie che a reddito fisso.

B.g.

1996 - 2001 - Salomon Brothers International, (Citibank dopo il 2000) - VP, Londra

- Distribuzione, Reddito Fisso: Distribuzione di obbligazioni e derivati su credito, tassi d'interesse, equity-linked e titoli strutturali a investitori istituzionali italiani e svizzeri, tra cui banche commerciali, assicurazioni, banche private e gestori patrimoniali.
- Distribuzione, derivati sui tassi (Hedge Funds e Banche Centrali, Regno Unito ed Europa): strategie di arbitraggio che coinvolgono l'intera gamma di prodotti sui tassi di interesse (titoli di Stato, swap, opzioni).
- Rotazione in tutti i reparti nell'ambito del programma di formazione Salomon Brothers

1995 - 1996 - Hill Samuel Bank - Analista, Londra

Analista nel dipartimento di Investment Banking, focalizzato su operazioni europee di M&A e ristrutturazione del debito

ISTRUZIONE E QUALIFICHE

2020 - CFA UK, Certificato in investimenti ESG

2018 - Prince 2 Agile - Qualifica per la gestione dei progetti

1996 - Programma di formazione per laureati di Salomon Brothers (New York) -

Programma di formazione in materia di vendite e trading

1995 - Università Bocconi, DES, Milano, Italia (BS & MS) - Economia e Statistica; tesi in Economia Internazionale, "La liberalizzazione del settore dei servizi: un'analisi econometrica", relatore: Prof. Carlo Secchi

PUBBLICAZIONI

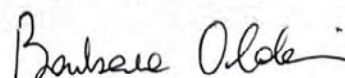
- 'Fighting Greenwashing & Other Risks in the Sustainability-Linked Bond Market', IDB Invest blog series, 2022
- 'Three Ways to Protect the Sustainability-Linked Bond Market', IDB Invest blog series, 2022
- 'Valutazione delle questioni legate alla natura negli investimenti in debito sovrano', Nature Finance, 2023

PARTECIPAZIONE A INIZIATIVE INTERNAZIONALI

- Osservatore nella task force per il miglioramento del credito per i finanziamenti sovrani legati alla sostenibilità
- Membro del gruppo di lavoro sui principi obbligazionari dell'ICMA (International Capital Markets Association).
- Membro del Comitato consultivo del Protocollo sugli investimenti oceanici, UN Global Compact

LINGUE

Italiano, Inglese, Spagnolo (base)



TVALUE

Aprile 2024

Caro Azionista,

ci troviamo in un momento cruciale della storia di TIM, un momento in cui bisogna prendere delle decisioni importanti riguardo il futuro di TIM .

Siamo fermamente convinti del ruolo strategico di TIM in Italia, della creazione di valore che si può realizzare per tutti gli azionisti attraverso un corretto coinvolgimento di tutti i soci attraverso l'attuazione di un piano che non si basi esclusivamente sulla vendita di NetCo per risolvere i problemi di debito dell'azienda, ma che parli anche di sviluppo e occupazione.

NetCo rappresenta l'asset più prezioso di TIM. Nel caso in cui la sua vendita dovesse essere l'unica soluzione per il deleveraging dell'azienda, è necessario eseguirla nel modo più appropriato. E' fondamentale riconoscere il rischio reale di ritardi temporanei o indefiniti nel processo di vendita, come esemplificato dalla situazione con ITA e Lufthansa o dal fatto che la Commissione UE prenderà tempo perché è alla fine del suo mandato visto che ci sono le Elezioni Europee il prossimo 8 giugno.

Non considerare tale rischio, rappresenta una significativa svista strategica da parte dell'attuale Consiglio di amministrazione e del management.

Nel corso degli ultimi mesi abbiamo lavorato con convinzione ad un piano industriale efficace e realizzabile per il rilancio industriale e finanziario di TIM: **TValue**.

TValue affronta qualsiasi scenario incluso le difficoltà di vendere la rete e offre in ogni caso un percorso virtuoso per TIM.

TValue si fonda sulla convinzione che la nostra azienda si possa rifocalizzare su quella che è sempre stata la sua missione originale: essere il motore dell'innovazione del Paese, nel rispetto dei dipendenti e dei fornitori, nell'interesse di tutti gli italiani.

Il 27 ottobre 2023 abbiamo presentato al Consiglio di Amministrazione di TIM un piano che avrebbe potuto rappresentare una valida alternativa alla proposta di liquidazione della rete. Nonostante i nostri sforzi sinceri e la presentazione dettagliata di varie soluzioni, le nostre preoccupazioni sono state rapidamente trascurate e il Consiglio ha proseguito con il suo piano di liquidazione della rete, senza consultare gli azionisti convocando l'assemblea.

Il piano presentato dal Consiglio di Amministrazione non solo non è chiaro e non sostenibile dal punto di vista finanziario, ma presenta anche rischi concreti che potrebbero portare l'azienda in uno stato di forte tensione finanziaria, con la possibilità di dover ricorrere a un aumento di capitale in caso di ritardi prolungati nel finalizzare la vendita della rete.

Questa situazione e l'assoluta mancanza di un piano di emergenza non possono più essere ignorate.

La reazione del mercato dopo la divulgazione dei dati del piano il 7 marzo 2024, che ha fatto eco alle nostre preoccupazioni, ha solo rafforzato la nostra convinzione che una nuova direzione sia imperativa per garantire la prosperità di TIM nel lungo periodo.

Allegato B al Prospeto di Sollecitazione Merlyn – Piano TValue

E' dovere di noi azionisti esprimerci e decidere la strada da seguire per la NOSTRA azienda, valutando adeguatamente tutte le opzioni disponibili per garantire una sufficiente e rapida riduzione della leva finanziaria.

Siamo fermamente convinti che le decisioni che hanno un impatto significativo sul futuro della nostra azienda debbano essere prese nella sede più appropriata, nel rispetto dei più elevati standard di corporate governance: l'assemblea degli azionisti.

In quest'ottica, abbiamo annunciato la candidatura di una lista di professionisti altamente qualificati, guidati dall'Ing. Paolucci, in qualità di Presidente e dall' Ing. Siragusa in qualità di Amministratore Delegato, per le prossime elezioni del Consiglio di Amministrazione, al fine di eseguire un piano più efficace e virtuoso per TIM a beneficio di tutti gli azionisti e dei dipendenti.

Il nostro team è determinato ad implementare il piano TValue, che riteniamo possa offrire un percorso sostenibile e strategico per TIM, che non si basi solamente sulla liquidazione della rete.

Il Piano TVALUE

La visione di TValue è quella di trasformare TIM in TechCo, un'azienda Tech & Infra ad alta crescita dedicata ai clienti delle imprese e della Pubblica Amministrazione.

TValue rifocalizza TIM dove ha un vantaggio competitivo unico e può diventare un leader europeo. Questa trasformazione sarà finanziata e accelerata attraverso l'immediata dismissione delle attività non-core, come TIM Brasil, già nel 2024, e delle attività prive di vantaggi competitivi, come TIM Consumer, entro la metà del 2025.

La vendita immediata di TIM Brasil, entro il 2024, genererà la liquidità necessaria per iniziare a onorare il debito esistente ed eseguire il piano di trasformazione investendo da subito in TechCo. Già nell'estate del 2024, avvieremo discussioni con potenziali acquirenti per accelerare la vendita di TIM Consumer e realizzarla positivamente il più rapidamente possibile e comunque non oltre la metà del 2025.

La nuova TIM, ridisegnata entro il 2025, sarà un'azienda italiana con ambizioni europee che dispiegherà efficacemente le competenze, il know-how e le relazioni con i clienti di TIM Enterprise lungo la rete TIM.

Ci riferiamo ad essa come TechCo per evidenziare chiaramente la nuova visione strategica di TIM in opposizione ad una semplice liquidazione di NetCo.

TechCo agirà come aggregatore di mercato, passando al ruolo di predatore piuttosto che a quello di potenziale preda nello spazio telco edge a valore aggiunto, nell'AI e nella relativa rivoluzione informatica, nel cloud, nell'ICT, nella cybersecurity e nell'IoT.

TechCo raggiungerà le giuste dimensioni e diventerà un leader europeo in questo spazio, anche attraverso alleanze e collaborazioni con i principali attori tecnologici globali.

Questa trasformazione non solo creerà valore per tutti gli azionisti grazie offerte a valore aggiunto, margini più elevati e multipli di mercato più alti, ma supporterà l'Italia nel raggiungimento degli obiettivi di digitalizzazione e darà impulso all'intero sistema economico nazionale.

Questo piano risponde alle esigenze strategiche del Paese e allo stesso tempo permette di creare valore per gli azionisti, aumentando la generazione di free cashflow per risolvere il problema del debito di TIM, riducendo la leva finanziaria ed evitando qualsiasi rischio di aumento di capitale, andando così a salvaguardare la forza lavoro.

Suggeriamo agli azionisti di agire immediatamente votando la giusta lista di candidati, la nostra, alla prossima assemblea generale annuale.

Questo garantisce che ogni decisione presa dalla nostra azienda, sia oggi che in futuro, verrà eseguita con una mentalità inclusiva. È imperativo che tutti i potenziali rischi legati all'esecuzione del progetto siano valutati a fondo

Allegato B al Prospeto di Sollecitazione Merlyn – Piano TValue

per garantire la stabilità finanziaria, assicurare i dipendenti e i fornitori, aderendo alle linee guida europee sulla concorrenza:

- **L'Inclusività è centrale.** L'esecuzione di questo piano richiede una corretta governance nel Consiglio di Amministrazione di TIM a beneficio di tutti gli azionisti. Ci impegniamo, anche prima della prossima assemblea, a confrontarci apertamente con tutti i principali azionisti, Vivendi e CDP, e stakeholder, tra cui KKR, Macquarie e OpenFiber, e con tutti quelli che vorranno contribuire al rilancio di TIM nell'interesse dell'azienda e del nostro Paese.
- **La sostenibilità industriale e finanziaria è essenziale.** Analizzeremo meticolosamente e affronteremo ogni potenziale scenario con un piano di azione per ogni circostanza per evitare il rischio di non riuscire a ridurre velocemente il debito e rilanciare il gruppo.
- **La Rassicurazione e il coinvolgimento di tutte le parti è fondamentale.** Coinvolgeremo i dipendenti, i sindacati e i fornitori nelle nostre valutazioni e discussioni per affrontare e valutare assieme l'impatto di ogni decisione che verrà presa.
- **Il Rispetto delle regole Europee e il mantenimento della Competizione sono cruciali.** Affronteremo ogni preoccupazione sollevata dalle autorità di regolamentazione e dagli altri operatori, garantendo la trasparenza e la conformità agli standard del settore.

TValue non ha avuto accesso ad alcuna informazione non pubblica: il nostro piano si basa esclusivamente su un'analisi approfondita delle dinamiche di mercato, dei dati pubblici e di un'ampia due diligence supportata da consulenti, esperti finanziari, contabili e legali che conoscono il mercato e il settore.

Il gran lavoro fatto ci rende confidenti delle nostre ipotesi e analisi e ci porta a concludere che il nostro piano, con il sostegno del maggior numero possibile di azionisti, genererà più valore e nel tempo più breve per tutti gli azionisti e stakeholder rispetto a quello presentato il 7 marzo dalla società.

Siamo convinti che la quotazione del titolo possa aumentare in modo significativo e che ciò costituirà la base per la ripresa del pagamento dei dividendi.

La leadership è fondamentale per realizzare questo piano. Abbiamo presentato al mercato una lista di candidati che entreranno a far parte del Consiglio di Amministrazione con un'impareggiabile esperienza internazionale e di settore, in grado di supportare e aiutare il futuro management team nell'esecuzione del piano, favorendo al contempo una governance migliore e più collaborativa all'interno del Consiglio di Amministrazione di TIM.


Vi ringraziamo in anticipo per il tempo e la considerazione che vorrete dedicare alla proposta di TValue, scritta nel migliore interesse di tutti gli azionisti, e siamo disponibili a incontri per dettagliare ulteriormente la nostra iniziativa e chiedere il vostro sostegno durante la prossima assemblea generale.

Cordiali saluti,



Alessandro Barnaba

Promotore della Lista TValue
alla prossima Assemblea di TIM



Umberto Paolucci

Candidato di Presidente per la
Lista TValue alla prossima
Assemblea di TIM



Stefano Siragusa

Candidato di CEO per la Lista
TValue alla prossima Assemblea
di TIM

TValue

A plan designed to provide optionality and deliver superior value to the benefit of all TIM's shareholders

11 April 2024

Disclaimer

This document is produced by Merlyn Advisors Ltd. (“**Merlyn**”) which is authorised and regulated in the United Kingdom by the Financial Conduct Authority. This document and the information contained within it (together referred to as “this document”) is only an information resource for shareholders in Telecom Italia SpA (“**TIM**” or the “**Issuer**”) and does not constitute an agreement, offer, a solicitation of an offer, or any advice or recommendation to enter into or conclude any transaction or confirmation thereof (whether on the terms shown herein or otherwise).

This document is not intended for distribution to, or use by any person or entity in any jurisdiction or country where such distribution or use would be contrary to local law or regulation. It is the responsibility of every person reading this document to satisfy himself as to the full observance of the laws of any relevant country, including obtaining any government or other consent which may be required or observing any other formality which needs to be observed in that country.

The views expressed in this document represent the opinions, interpretations and estimates of Merlyn and are based on publicly available information. Merlyn recognizes that there may be confidential information in the possession of the Issuer that could lead the Issuer to disagree with Merlyn’s conclusions.

Certain financial information, data and statements included herein have been derived or obtained from public filings, including filings made with CONSOB or other regulatory body, and other sources. Merlyn has not sought or obtained consent from any third party to use any statements or information which are described as having been obtained or derived from statements made or published by third parties and this document is not a complete summary of such statements or information. Any such statements or information should not be viewed as indicating the support of such third party for the views expressed in this document. No agreement, commitment or understanding exists or shall be deemed to exist between or among Merlyn and any third party by virtue of furnishing this document. All amounts, market value information and estimates included in this material have been obtained from outside sources that Merlyn believes to be reliable or represent the best judgment of Merlyn as of the date this document was first published

Unless otherwise indicated, the figures presented in this presentation have been calculated using generally accepted accounting principles and have not been audited by independent accountants. Therefore, such figures may vary from strict accounting methodologies and there can be no assurance that the unrealized values reflected in this presentation will be realized. Though certain material in this presentation may contain projections, nothing in this presentation is intended to be a prediction of the future trading price or market value of securities of the Issuer. The estimates, projections and potential impact of Merlyn’ analyses set forth herein are based on assumptions that Merlyn believes to be reasonable as of the date of this presentation, but there can be no assurance or guarantee (i) that any of the proposed actions set forth in this presentation will be completed, (ii) that actual results or performance of the Issuer will not differ, and such differences may be material or (iii) that any of the assumptions provided in this presentation are accurate.

Such information may change after the date such material was first published. Any information in relation to the past performance of TIM cannot be relied upon as a guide to future performance. This document is not intended to be and is not an investment recommendation as defined by Regulation (EU) No 596/2014. No information in this document should be construed as recommending or suggesting an investment strategy or as representing any opinion as to the present or future value of any financial instrument. The information on this document is not an offer to sell or a solicitation of an offer to buy any security, nor shall Merlyn offer, sell or buy any security to or from any person through this document. Merlyn expressly disclaims and will not be responsible or have any liability for any losses, whether direct, indirect or consequential, including loss of profits, damages, costs, claims or expenses, relating to or arising from your reliance upon any part of this document or for any misinformation contained in any public filing, any third party report. Before determining any course of action, you should consult with your independent advisors to review and consider any associated risks and consequences. This document has been prepared without regard to the specific investment objectives, financial situation, suitability and needs of any particular recipient.

Merlyn does not render any opinion regarding legal, accounting, regulatory or tax matters. Funds advised by Merlyn (the “Merlyn Funds”) have a direct or indirect interest in TIM. Merlyn is expressing the opinions, interpretations and estimates set out in this document solely in its capacity as an investment advisor to the Merlyn Funds. As a result of its arrangements with the Merlyn Funds, Merlyn has a financial interest in the profitability of the Merlyn Funds’ positions in TIM. Accordingly, this document should not be viewed as impartial (and has not been prepared in accordance with legal requirements to promote the independence of investment research) and Merlyn may have conflicts of interest.

No information within this document is intended to promote, and should not be construed as promoting, any funds advised directly or indirectly by Merlyn nor does it constitute a financial promotion, investment advice or an inducement or an incitement to participate in any product, offering or investment and should not be construed as such.

This presentation contains forward-looking statements. All statements contained in this presentation that are not clearly historical in nature or that necessarily depend on future events are forward-looking, and the words “anticipate,” “believe,” “expect,” “potential,” “opportunity,” “estimate,” “plan,” and similar expressions are generally intended to identify forward-looking statements. The projected results and statements contained in this presentation that are not historical facts are based on current expectations, speak only as of the date of this presentation and involve risks, uncertainties and other factors that may cause actual results, performance or achievements to be materially different from any future results, performance or achievements expressed or implied by such projected results and statements.

Executive Summary (i)

We are in a **pivotal moment in the history of TIM**, a moment where critical business and capital allocation decisions are being made.

We have a very high conviction in the strategic role that TIM plays in Italy and in the **value creation opportunity** that can be realised for all shareholders through a correct **engagement of all stakeholders** in a plan that does not exclusively rely on the sale of NetCo to solve the company's problems.

The plan put forth by the Board of Directors not only lacks clarity and financial sustainability, but it also carries substantial risks that could potentially lead the company into a state of financial tension, and there exists a significant possibility of necessitating a capital increase in the event of prolonged delays in finalizing the sale of the network

This situation and the **lack of any meaningful disclosure about contingency plans** can't continue to be ignored.

The market reaction following the disclosure of the plan figures on 7 March 2024, echoing our apprehensions, has only reinforced our conviction that a new direction is imperative for the long term health and prosperity of TIM

It is now the duty of us shareholders to express ourselves and decide on the course our company should take, properly evaluating every option available to ensure sufficient and quick deleveraging.

Over the course of the last few months, **we worked on an effective and executable business plan for the industrial and financial relaunch of TIM that we named TValue.**

TValue offers optionality and offers an alternative path for TIM. TValue addresses any contingent scenario to make sure that the much needed deleveraging of TIM happens as soon as possible

TValue's vision is to transform TIM into TechCo, a high growth Tech & Infra business dedicated to provide leading edge solutions to Business and Public Administration clients leveraging its pervasive network.

Executive Summary (ii)

TValue **refocuses TIM where it has a unique competitive advantage** and can become a European leader.

This transformation will be executed by **immediately divesting from non-core operations** such as TIM Brasil already in 2024 **and businesses lacking competitive advantages** such as TIM Consumer by mid 2025.

The immediate sale of TIM Brasil, already in 2024, will generate the **liquidity cushion** to start serving the existing debt and execute the transformation plan. Already by summer 2024, we will initiate discussions with potential buyers to accelerate the sale of TIM Consumer and positively execute it as quickly as possible and in any case no later than mid 2025.

TechCo will act as a market aggregator, moving to the role of predator rather than the one of potential prey in the value-added telco edge space, AI and related computing revolution, cloud, ICT, cybersecurity and IoT. TechCo will achieve the right scale and become a European leader in this space, also through fostering and leveraging strong and newly designed connections with the key global powerhouses.

Such transformation will not only **create superior value for all shareholders** thanks to its cutting edge added value, higher margins, and higher market multiples, but will also support Italy in meeting its digitalisation targets and boost the entire national economic system.

We firmly believe that decisions that significantly impact the future of our company should be taken in the appropriate venue, adhering to the **highest standards of corporate governance**: the shareholders' meeting. With this in mind, we have announced the candidacy of a slate of highly qualified professionals, led by Mr. Paolucci as Chairman and Mr. Siragusa as CEO, for the upcoming Board of Directors election to ensure a new course of action in TIM for the benefit of all shareholders and employees.

Our team is committed to executing the Tvalue plan, which we believe offers a **sustainable and strategic path forward for TIM**, not just based on the liquidation of the network.

Agenda

01



**TValue
Plan**

02



Create superior
value for
shareholders

03



Leadership
is key

TValue: deliver superior value to shareholders

A BUSINESS PLAN AIMED AT VALUE CREATION AND STOCK APPRECIATION

OPTIONALITY TO ENSURE FINANCIAL SUSTAINABILITY (DELEVERAGE) IN ANY SITUATION WITH NO RISK OF CAPITAL INCREASE

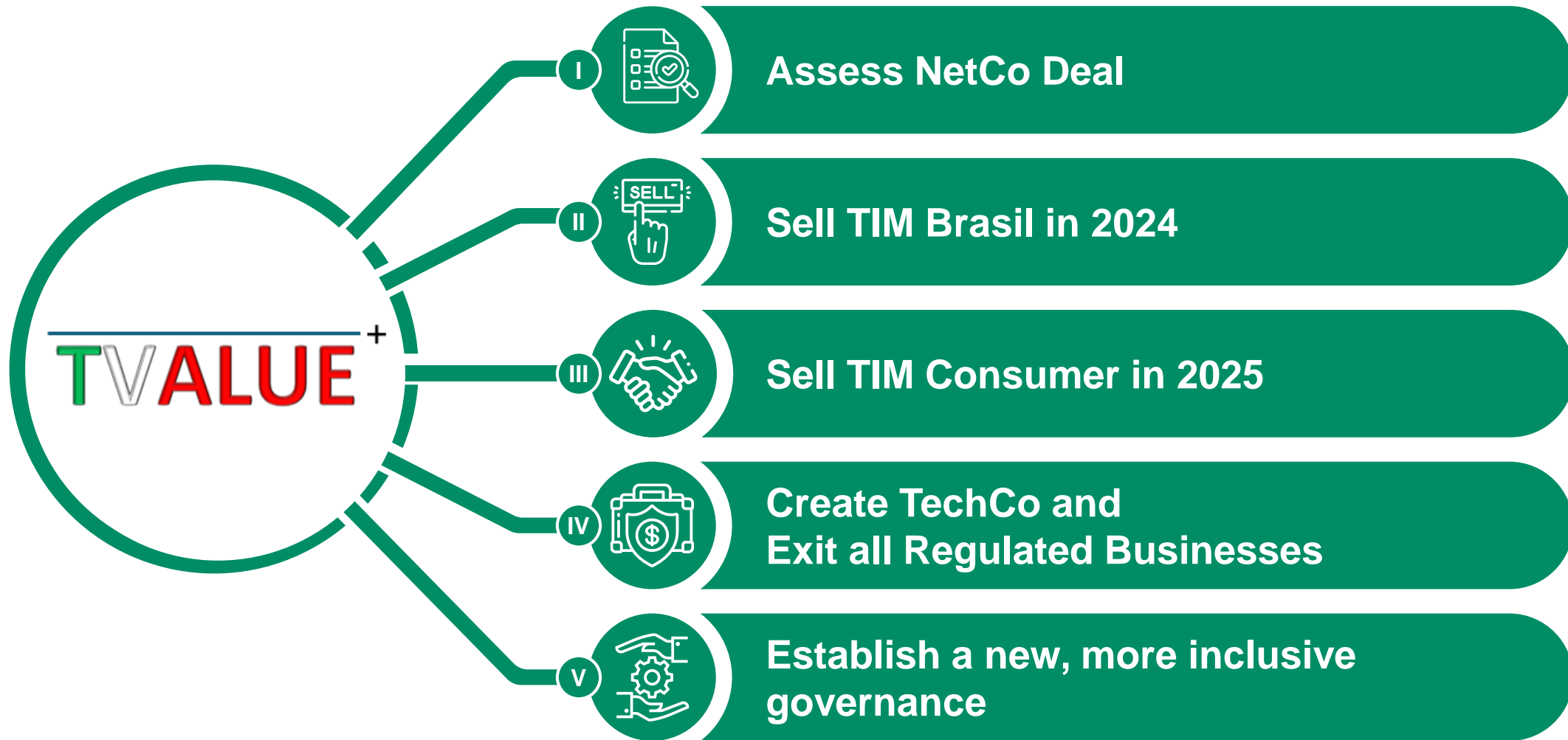
CREATE TECHCO TO BUILD A BRIGHT FUTURE

EXIT NON-CORE BUSINESSES

EXIT BUSINESSES WITH LOW COMPETITIVE ADVANTAGE

RE-FOCUS TIM
ON THE FAST
GROWING, HIGH
MULTIPLE
TECH-INFRA
BUSINESS
TO CREATE
SUPERIOR
VALUE FOR ALL
SHAREHOLDERS

TValue: 5 Key Pillars of the Plan





Assess NetCo Deal

Inclusivity is paramount

- Execution of this deal requires an inclusive approach: doing it against the will of key stakeholders will inevitably lead to its delay and legal battles
- TValue is committed to openly engage with all the major **shareholders** (starting from Vivendi and CDP), **stakeholders** (including the MEF, KKR and OpenFiber) to find the right way to execute the deal and avoid unnecessary delays

Business & financial soundness is essential

- TValue **meticulously analysed** and **planned against any potential scenario** with a **contingency plan for each one** to ensure the much-needed deleverage happens in any case and the company can start thinking about its future without the burden of the past

Reassurance for employees is key

- We will involve **employees** and **trade unions** to assess the implications of the deal and the necessary remedies to avoid any further delays

Competitiveness is crucial

- We will **address any concern raised by Regulators and Other Operators**, ensuring **transparency** and **compliance** with industry standards

1



Assess NetCo Deal: NetCo deal does not limit TValue plan. Even without NetCo perimeter, TIM remains the most infrastructure player in Italy with a strong focus on the intelligent part of the network

Current TIM Network- simplified

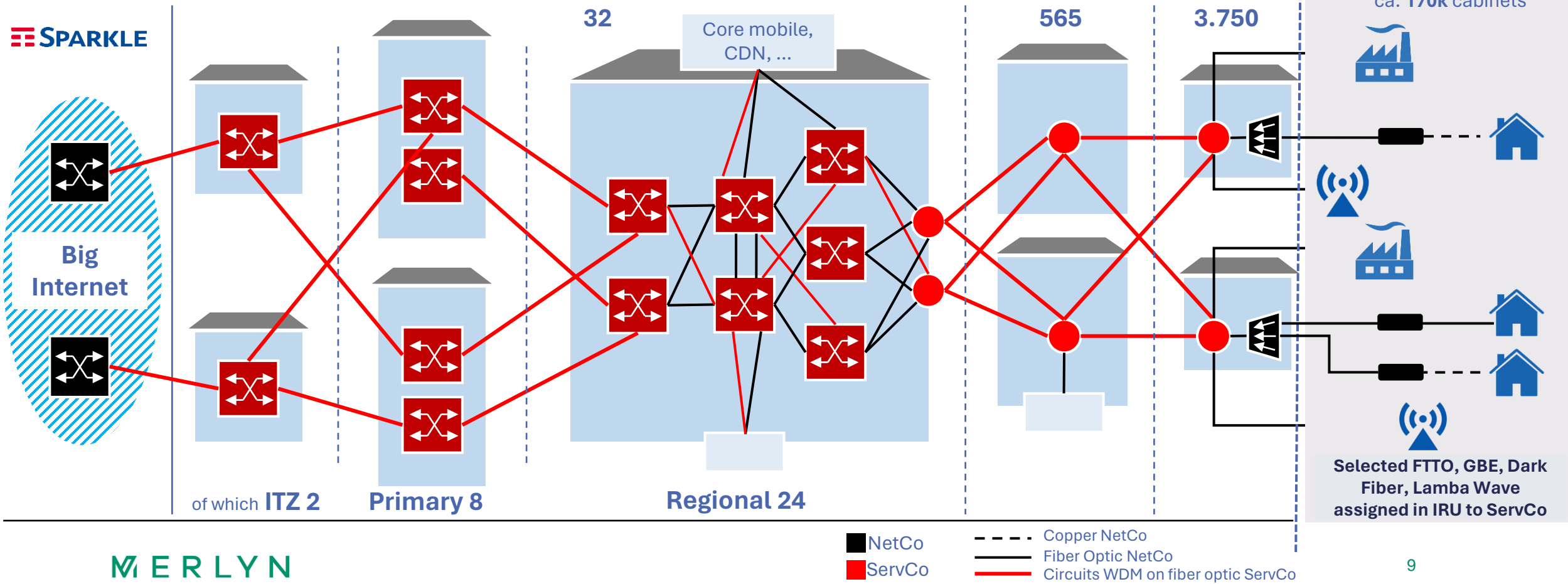
SERVCO

Still the most infrastructure player thanks to Intelligent- Network

NETCO

Access Network

ca. 20k sites
ca. 170k cabinets



MERLYN

Source: press, company website\



Sell TIM Brasil in 2024: TIM Brasil is not core and its disposal is key to immediately start deleverage and invest in TechCo

Tim Brasil is not a core assets...



No synergies in terms of **cost baseline and clients sharing**



Valuable subsidiary of the group with consistent **revenues, strong EBITDA and Enterprise Value**



Selling TIM Brasil is a fundamental tool to **immediately start the deleveraging process** and the investments into TechCo

Even if it has consistently delivered strong results

Pre Closing 2023 achievements of TIM Brasil

- **Service revenues growth**, with ARPU +13,1% YoY and MSR +11,2% YoY
- **Oi integration on track**: ~9m clients migrated until Jan23, 74% of full network integrated, >500 sites decommissioned
- **Network leadership**: largest mobile coverage in Brazil, 1st to cover 100% of cities
- **Steady FTTH migration** and launch of “*TIM UltraFibra*” new premium identity

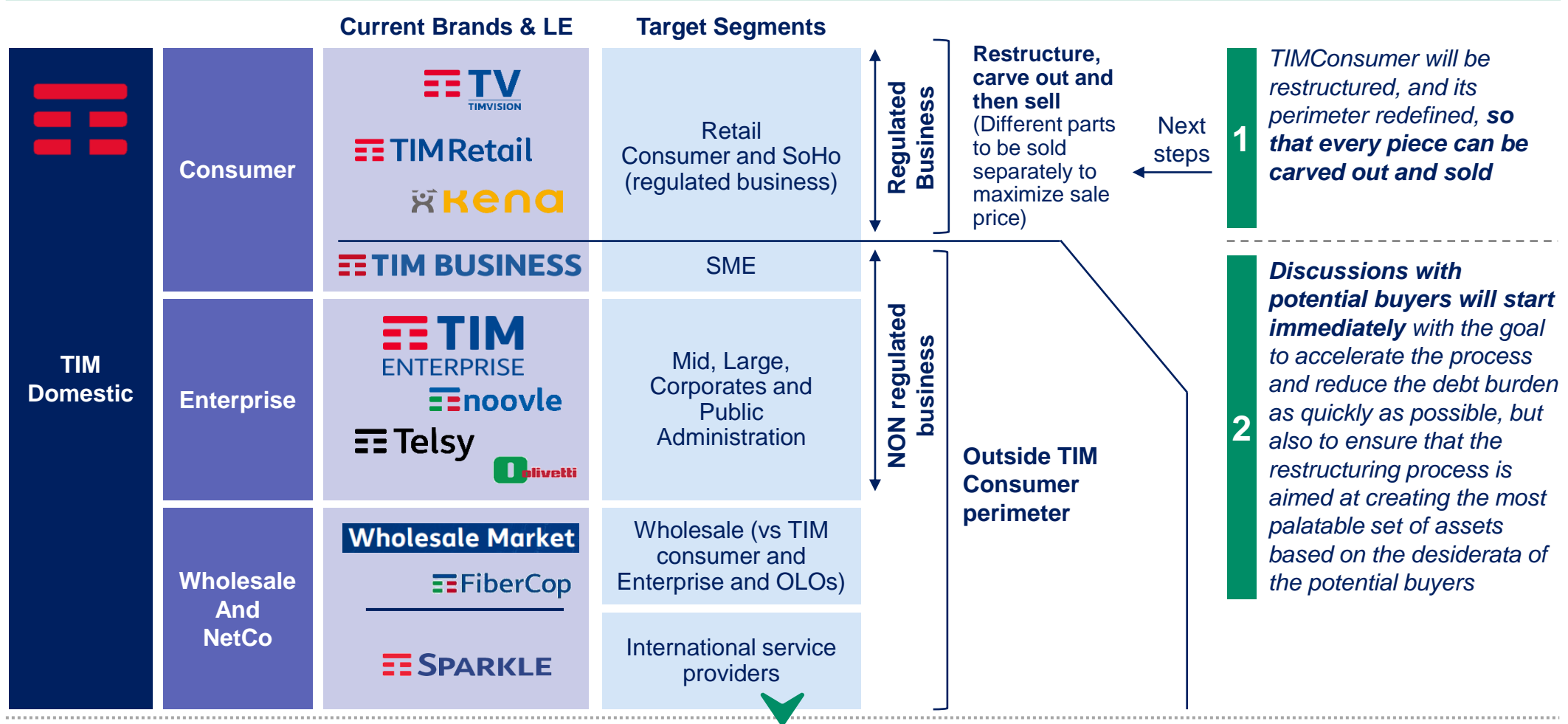
| | | | |
|-----------------------------------|------------|---------------------------|------------|
| Service Revenues | +10.8% YoY | EBITDA-CAPEX | +62.1% YoY |
| EBITDA net of non-recurring items | +14.7% YoY | Shareholders remuneration | >2.9bnR\$ |
| CAPEX on Revenue | +18.9% | | |



Selling TIM Brasil in 2024 will generate the liquidity cushion to serve the existing debt and start investing in TechCo



Sell TIM Consumer in 2025: a restructured and repositioned digital customer platform to be carved out and disinvested (i)

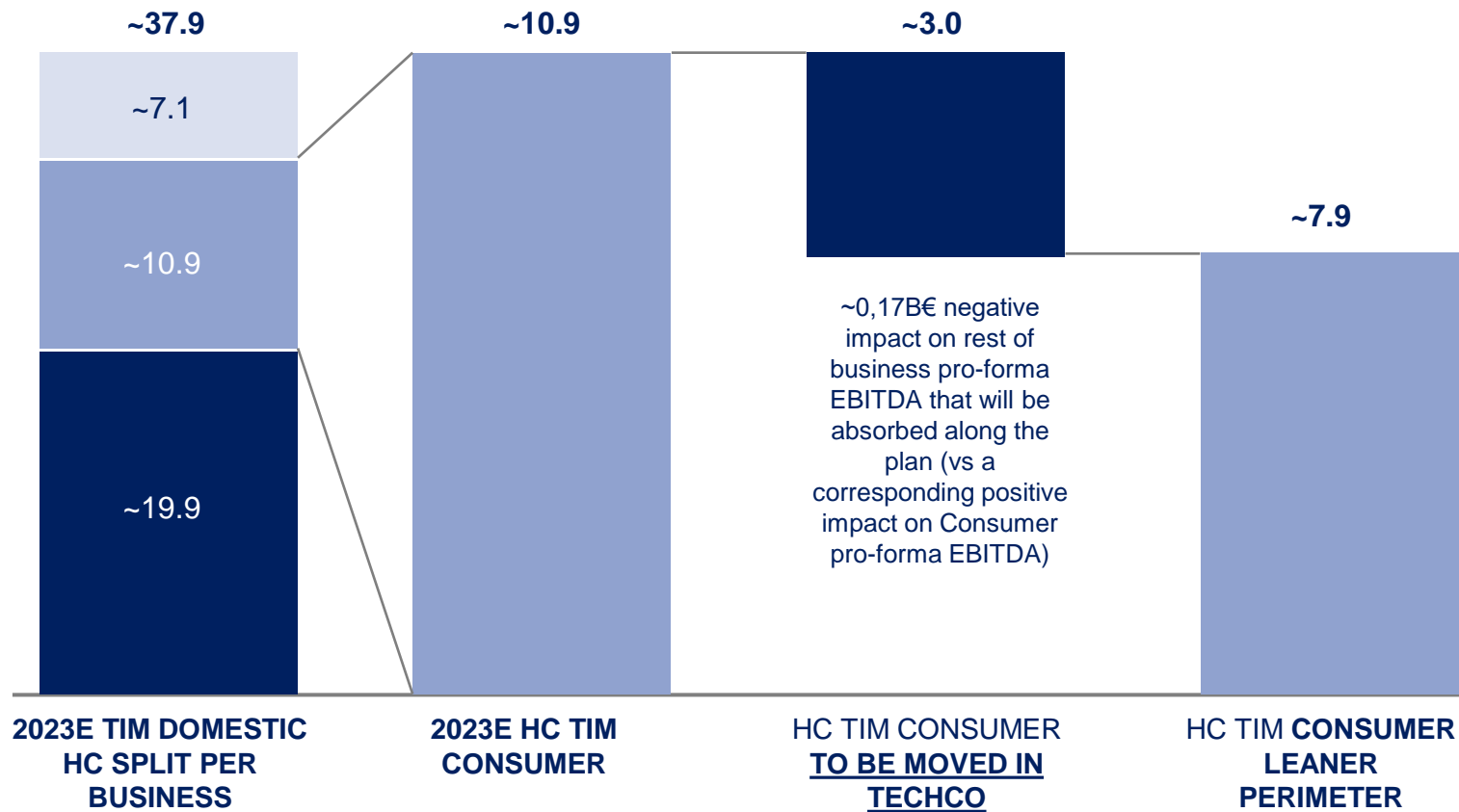


Discussions with potential buyers will start in 3Q24 to accelerate the sale of TIM Consumer by no later than 2025



Sell TIM Consumer in 2025: a restructured and repositioned digital customer platform to be carved out and disinvested (ii) Focus on Transferred Personnel

NetCo TIM Consumer TIM Enterprise



- **Personnel transferred to rest of business to take care of**

- Operations insourcing, e.g.:

- Activations
- Sites inspections
- Processes and filing
- Support to wholesale clients
- Vendor management

- **TechCo will promote an Industry retirement fund in line with other industries (e.g., Financial Services)**



Create TechCo: the fast growing, high multiple Tech-Infra company with global ambitions, focused on non-regulated services and leading-edge tech solutions (i)

TechCo will be the digital development engine of the Country

TechCo will provide:

- Exclusively **non-regulated network services**
- Leading **ICT**
- Edge **Cloud/ Artificial Intelligence/Low Latency services**
- **Security/Critical** valued-added **solutions**



TechCo a leading Tech&Infra player

| | | |
|----------------------------------------|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Enterprise | | Including all subsidiaries (e.g. Olivetti, Noovle, Telsy, PSN), know-how, client relationships, supplier ecosystems and assets |
| Wholesale (including access to) | | |

TechCo will drive the next wave of business innovation and growth across virtually all industries



TechCo in any scenario will leverage its network and will access to NetCo a **pure wholesale player** (*eliminating Antitrust issues*), ensuring **equal access to all OLOs¹** that will serve all the segments including the retail one



TechCo will become the **partner of choice in supporting the Public Administration, small and medium enterprises (SMEs) or large corporations in the** with global reach in acquiring data from all sources



The **leading infrastructure player** ensuring and delivering on-time and on-budget the digital NRRP plan in the interests of our Shareholders, our Company, the workers and the full Country



Market aggregator in the ICT, value-added, telco edge space to achieve the required scale to play a leading role in Europe

Note: (1) Other Licensed Operators



Create TechCo: the fast growing, high multiple Tech-Infra company with global ambitions, focused on non-regulated services and leading-edge tech solutions (ii)

TechCo will be the Italian leader in the Infra/Tech space offering non-regulated services and leading-edge tech solutions

- Act as a **market aggregator in the ICT, value-added, edge space** to achieve the required scale to play a **leading role also in EU**
- Leverage its **unique infrastructure and intelligent network** coupled with **TIM Enterprise's relationships** and act as the **digital development engine of the Country**
- Such transformation will **create superior value for all shareholders** thanks to its cutting edge added value, higher margins, and higher market multiples, but will also **support Italy in meeting its digitalisation targets** and boost the entire national economic system

TechCo will not compete in any consumer segment and will exit from all regulated businesses

- **Exit from regulated high competitive retail market** to allow the regulator to **remove all current constraints** from the Company
- **Act** in any case with its network as a pure wholesale player **ensuring equal access**, in equivalence of input, **to all Other Licensed Operators (OLOs)** in any segment they serve
- **TechCo will act as a market aggregator**, moving to the role of predator rather than the one of potential prey in the value-added telco edge space, AI and related computing revolution, cloud, ICT, cybersecurity and IoT.

TechCo will have global ambitions

- **Grow outside Italy** and become an important partner of giants like Microsoft, Google, Apple and Amazon
- The broader reach will be an additional driver to support the **international growth of Italian companies**

TechCo will create the growth potential for the company in the space where TIM enjoys a competitive advantage and where growth rates are the highest



TValue expects that trading multiples of TechCo will eventually converge towards the ones of Infra and Tech companies further increasing the stock appreciation potential

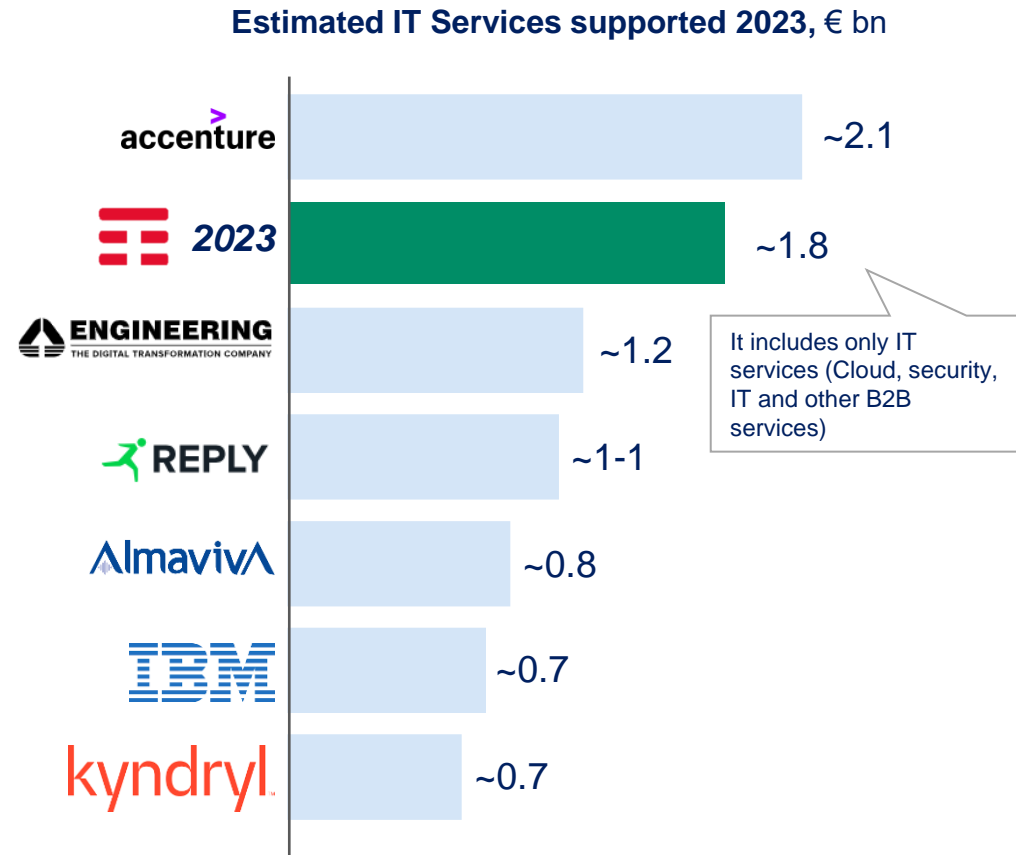


Create TechCo: the fast growing, high multiple Tech-Infra company with global ambitions, focused on non-regulated services and leading-edge tech solutions (iii)

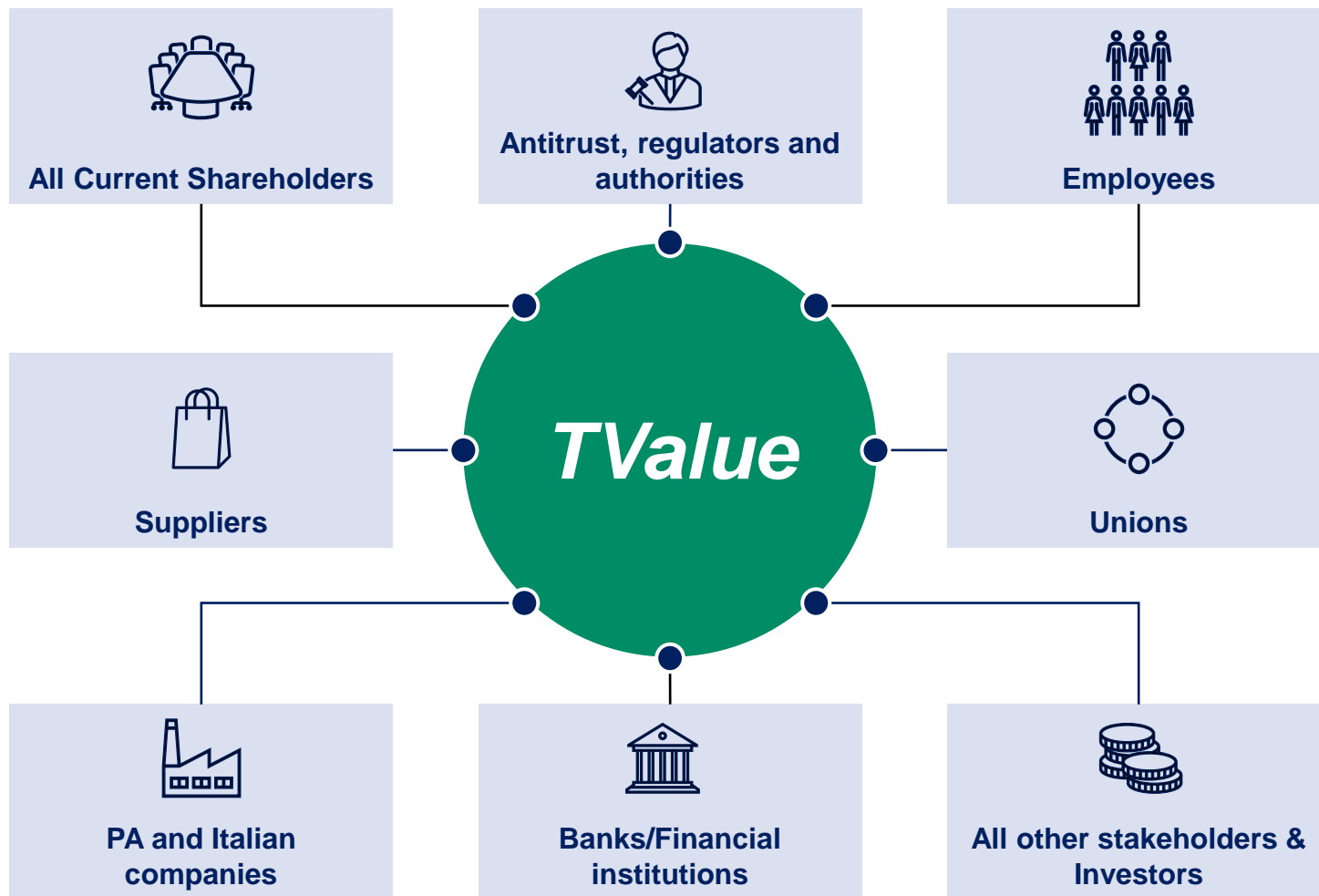
TechCo would ride on the Infra digital fast lanes

| | Market 2023 | | TIM 2023 market share (%) |
|----------------|-------------|--------------|---------------------------|
| | Value € bn | CAGR '23-'25 | |
| Cloud | 4.7 | 11% | 17% |
| Cyber-security | 1.8 | 14% | 6% |
| IoT | 1.8 | 11% | 4% |

TechCo leading market player in Italian IT Services



Inclusive Governance and Dialogue: prerequisites to execute any plan and achieve stock appreciation



- TValue plan is aimed at maximizing value for shareholders
- TValue execution is designed to restore better governance in TIM's Board of Directors with the commitment to properly engage all shareholders, starting from the main ones, Vivendi and CDP.
- TValue plan welcomes to participate all existing stakeholders including KKR and any future one that is willing to contribute

Agenda

01



TValue
Plan

02



**Create superior
value for
shareholders**




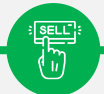





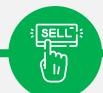


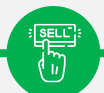





03



Leadership
is key



















TValue offers optionality: 6 different scenarios evaluated all ensuring superior value

In any scenario TechCo transformation will be executed, Brazil and Consumer will be sold

| Scenarios | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| SCENARIO 1 | | | SCENARIO 2 | | | SCENARIO 3 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 |
| SCENARIO 4 | | | SCENARIO 5 | | | SCENARIO 6 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 3Q25 |

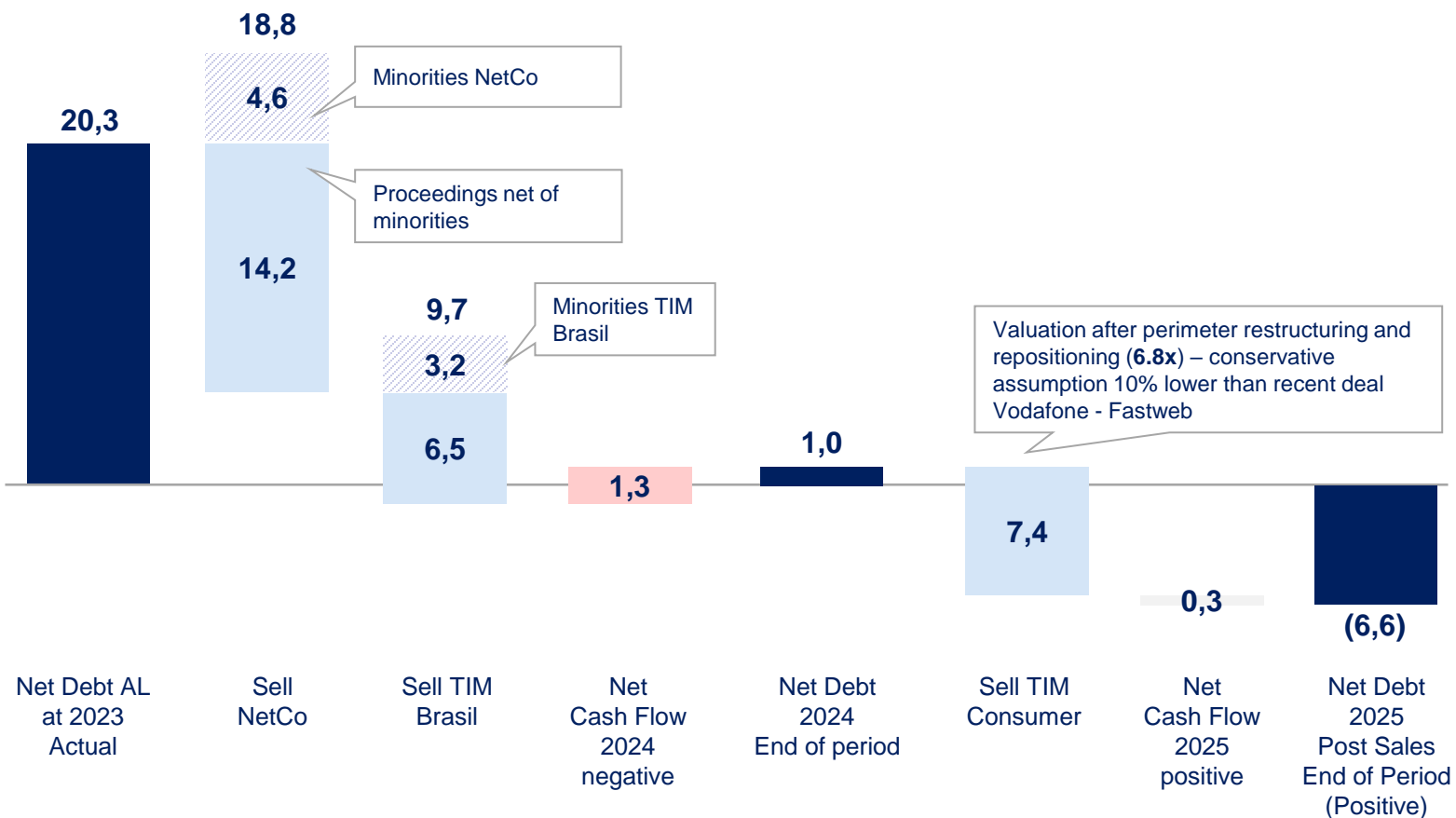
TValue offers optionality: 6 different scenarios evaluated all ensuring superior value

In any scenario TechCo transformation will be executed, Brazil and Consumer will be sold

| Scenarios | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| SCENARIO 1 | | | SCENARIO 2 | | | SCENARIO 3 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 |
| SCENARIO 4 | | | SCENARIO 5 | | | SCENARIO 6 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 3Q25 |

Scenario 1 – Recap of Group Deleverage (i)

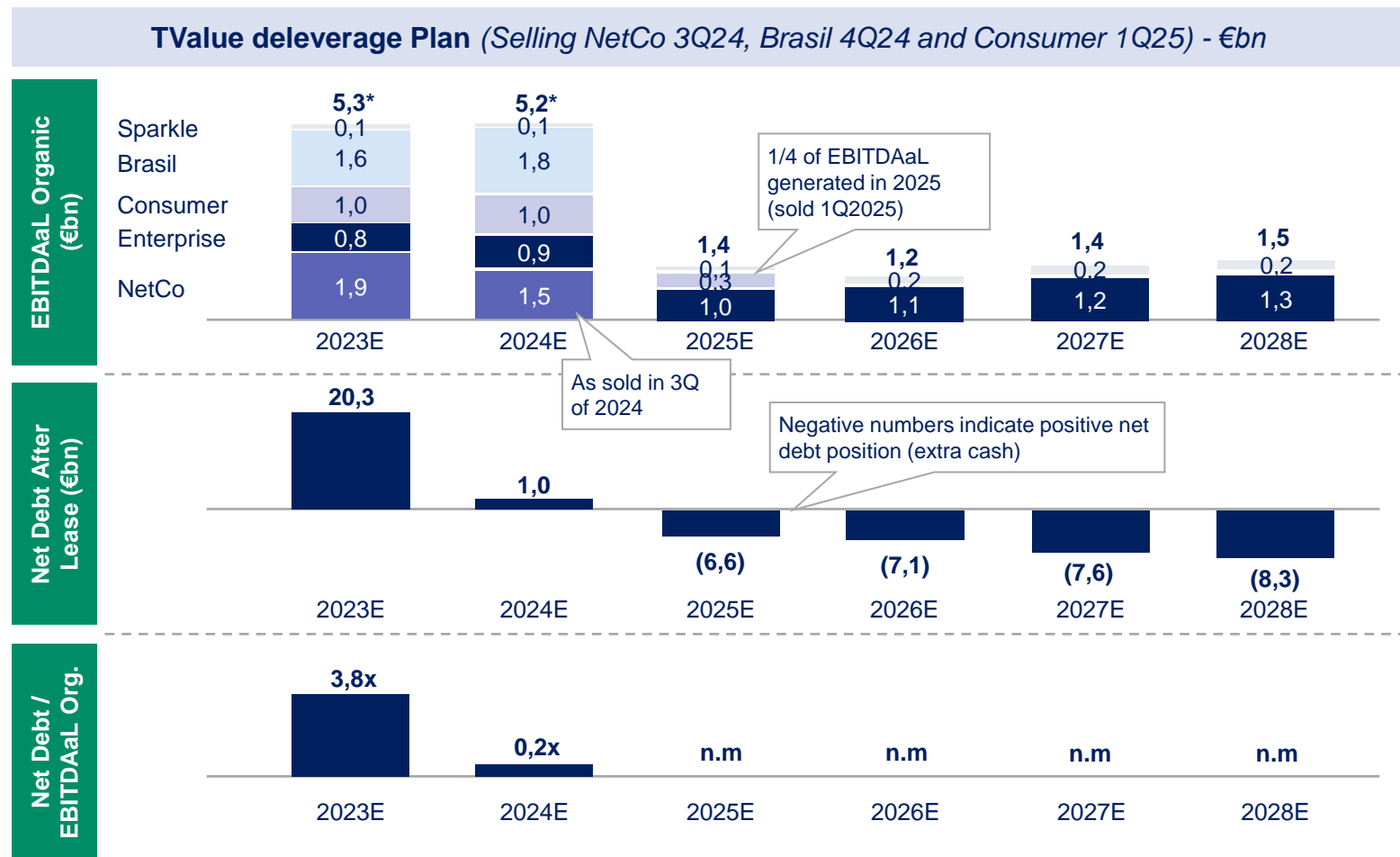
TValue deleverage Plan (Selling NetCo 3Q24, Brasil 4Q24 and Consumer 1Q25) - €bn



Key assumptions

- **Net Debt AL 20,3 €bn 2023E** (to reach 21,7 €bn in 2024 in management plan based on 2024 TIM Capital Market Day 2024)
- Net Debt AL to be reduced by net proceeds of:
 - **NetCo at same prices as per TIM 2024 Capital Market Day in 3Q 2024**
 - **TIM Brasil sale in 2024**
 - TIM Brasil valued ~6,5 €bn net of minorities of ~3,2 €bn
 - **TIM Consumer (incl. Business Prosumer, excluding SME) sold in 1Q 2025** (post partial restructuring and repositioning)
 - TIM Consumer valued ~7,4 €bn (~6,8 EV / EBITDA AL)

Scenario 1 – Recap of Group Deleverage (ii)





















Key assumptions

- Enterprise + SME projected EBITDAaL with a CAGR 2023-2028 of ca. 10%, factorizing an acceleration of the growth rate assumed in TIM Capital Market Day 2024 of ca. 7% driven by an acceleration of the capex invested per year from 2025 onwards for TIM Enterprise of 150M€ / year
- Consumer undergoing partial restructuring, capable to bring its EBITDAaL at ca. 1,1€B (considering also HC moved to NetCo) at end of 2024
 - Ca. 170M€ of positive impact driven by the shift of ca. 3k resources from Consumer to remaining businesses
- Sparkle kept in TechCo perimeter
- Positive cash in 2025E-2028E potentially to be invested into selected M&A to support TechCo growth

Perimeter: Consumer = Consumer + Prosumer; Enterprise = Enterprise + SME + Interconnections; (*) Includes 0,1€B of MSA eliminations as per TIM CMD 2024

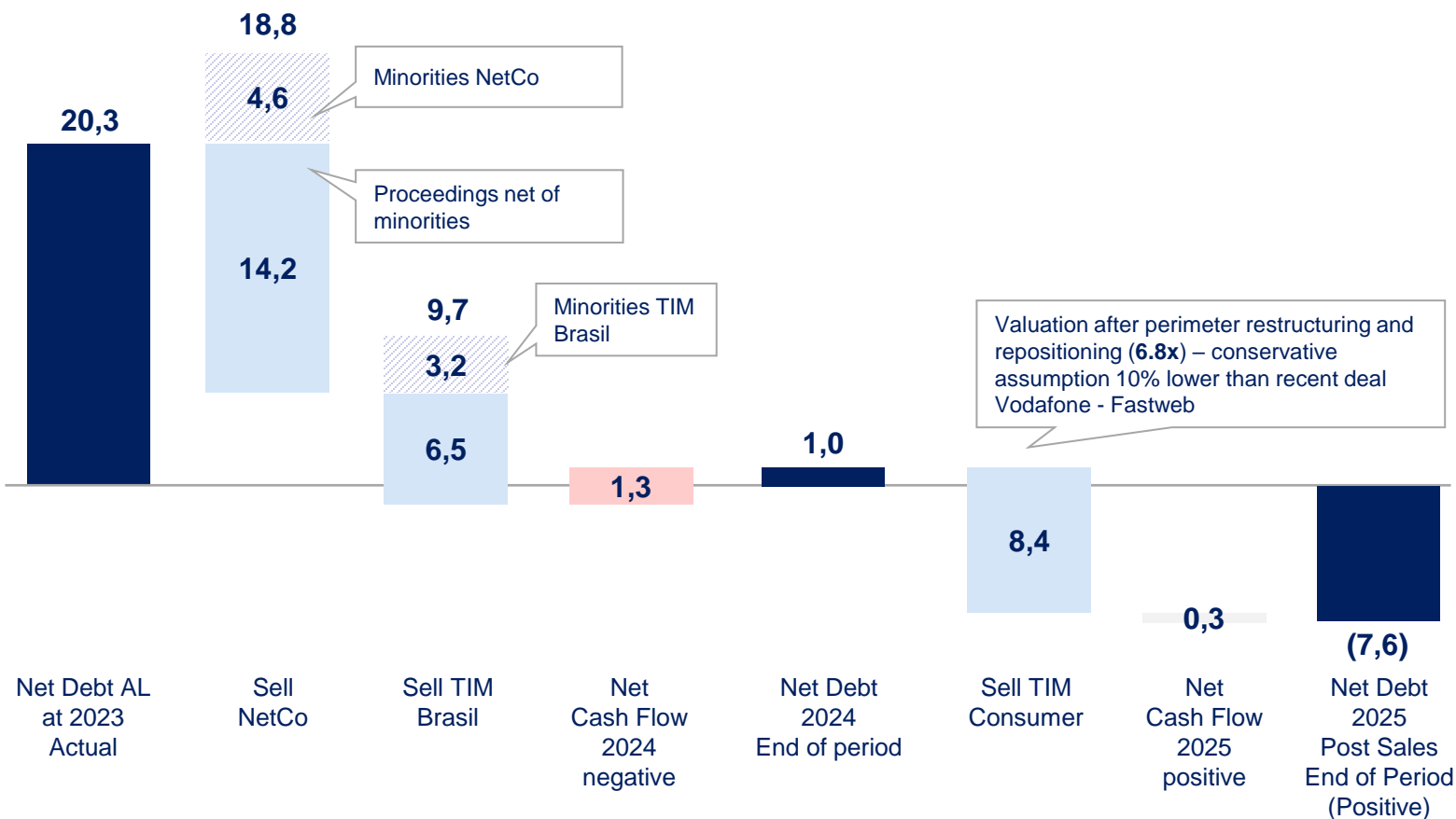
TValue offers optionality: 6 different scenarios evaluated all ensuring superior value

In any scenario TechCo transformation will be executed, Brazil and Consumer will be sold

| Scenarios | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| SCENARIO 1 | | | SCENARIO 2 | | | SCENARIO 3 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 |
| SCENARIO 4 | | | SCENARIO 5 | | | SCENARIO 6 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 3Q25 |

Scenario 2 – Recap of Group Deleverage (i)

TValue deleverage Plan (Selling NetCo 3Q24, Brasil 4Q24 and Consumer 3Q25) - €bn

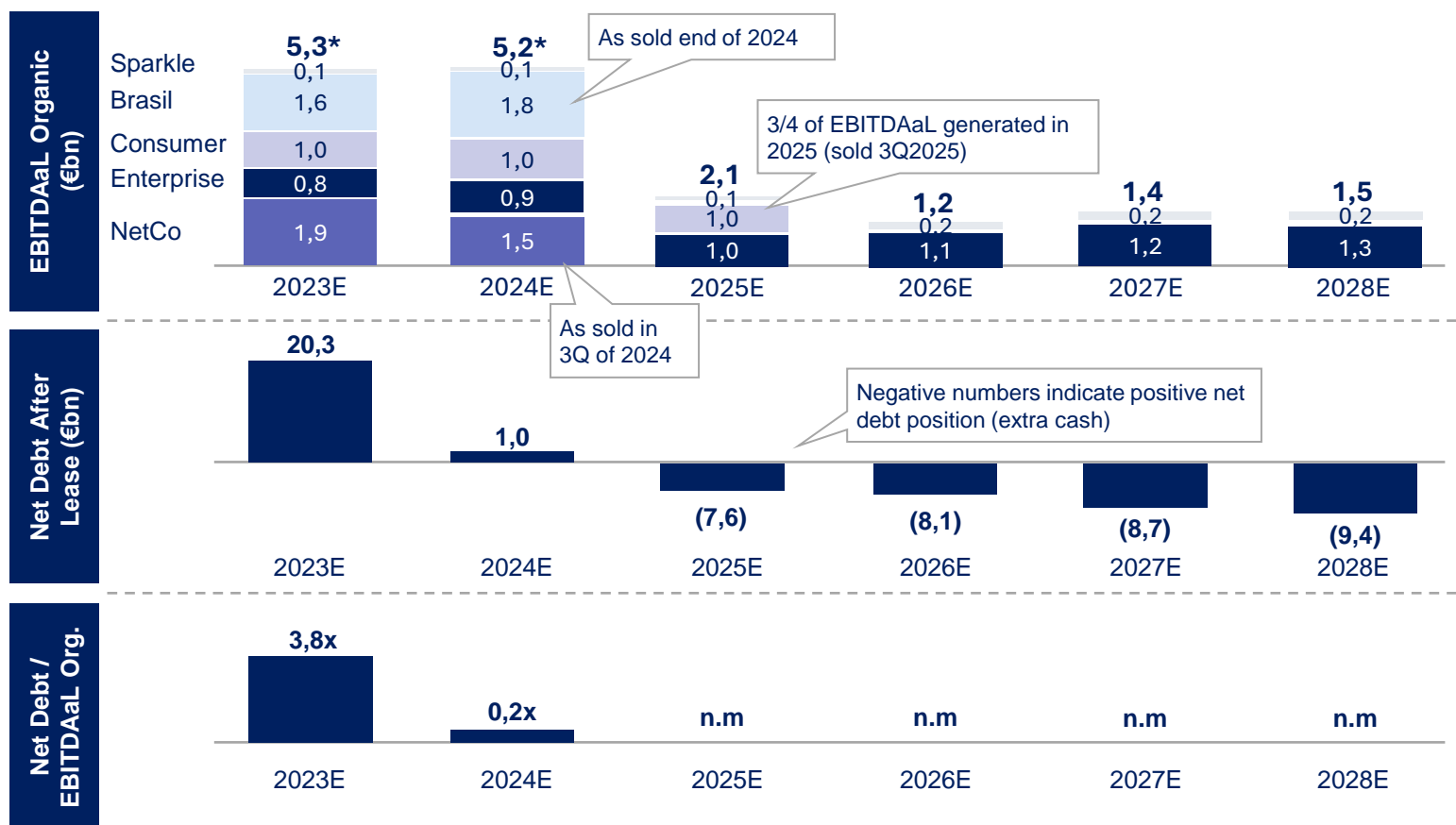


Key assumptions

- **Net Debt AL 20,3 €bn 2023E** (to reach 21,7 €bn in 2024 in management plan based on 2024 TIM Capital Market Day 2024)
- Net Debt AL to be reduced by net proceeds of:
 - **NetCo at same prices as per TIM 2024 Capital Market Day in 3Q 2024**
 - **TIM Brasil sale in 2024**
 - TIM Brasil valued ~6,5 €bn net of minorities of ~3,2 €bn
 - **TIM Consumer (incl. Business Prosumer, excluding SME) sold in 3Q 2025** (post partial restructuring and repositioning)
 - TIM Consumer valued ~8,4 €bn (~6,8 EV / EBITDA AL)

Scenario 2 – Recap of Group Deleverage (ii)

TValue deleverage Plan (Selling NetCo 3Q24, Brasil 4Q24 and Consumer 3Q25) - €bn





















Key assumptions

- Enterprise + SME projected EBITDAaL with a CAGR 2023-2028 of ca. 10%, factorizing an acceleration of the growth rate assumed in TIM Capital Market Day 2024 of ca. 7% driven by an acceleration of the capex invested per year from 2025 onwards for TIM Enterprise of 150M€ / year
- Consumer undergoing partial restructuring, capable to bring its EBITDAaL at ca. 1,3€B (considering also HC moved to NetCo) at end of 2024
 - Ca. 170M€ of positive impact driven by the shift of ca. 3k resources from Consumer to remaining businesses
- Sparkle kept in TechCo perimeter
- Positive cash in 2025E-2028E potentially to be invested into selected M&A to support TechCo growth

Perimeter: Consumer = Consumer + Prosumer; Enterprise = Enterprise + SME + Interconnections; (*) Includes 0,1€B of MSA eliminations as per TIM CMD 2024

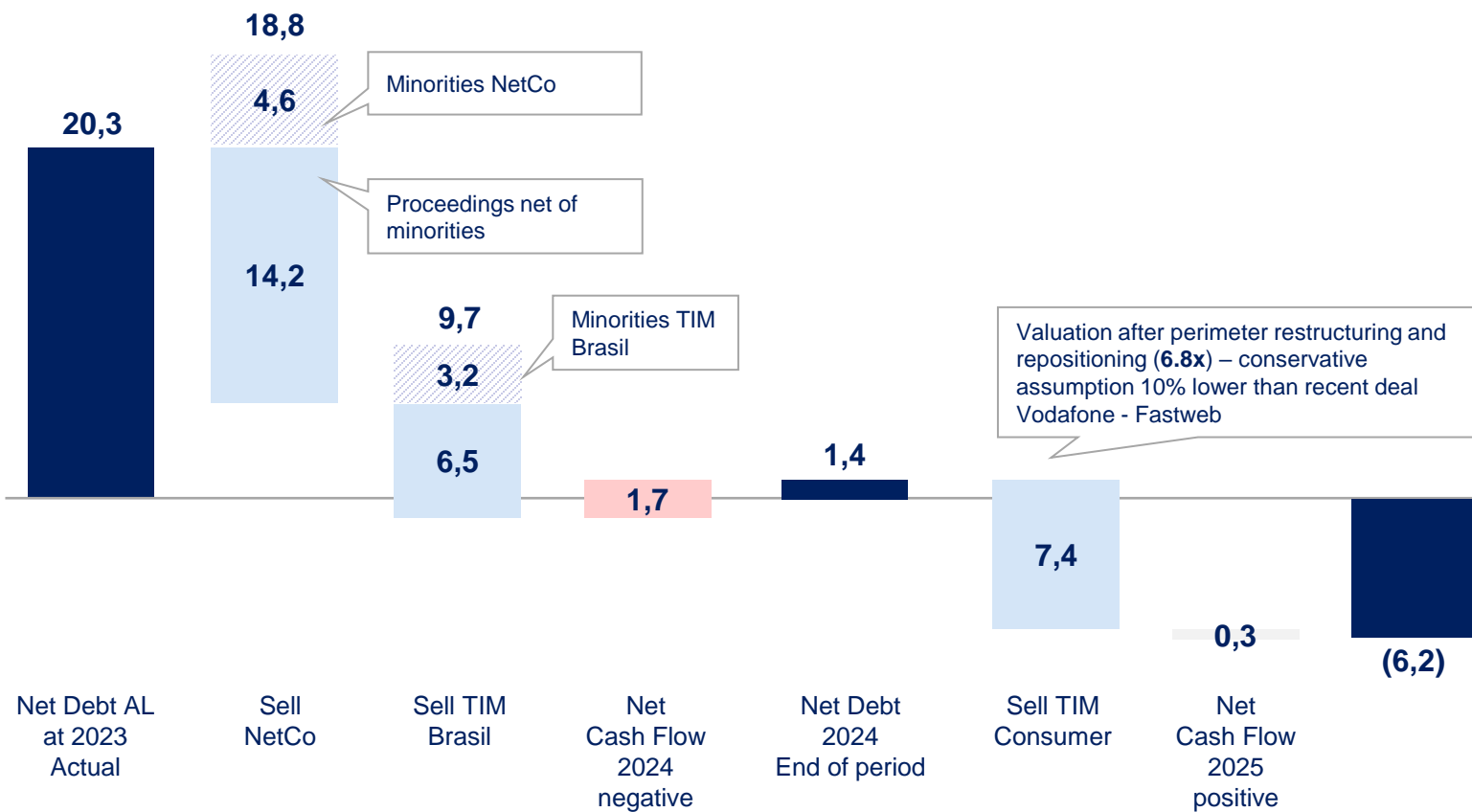
TValue offers optionality: 6 different scenarios evaluated all ensuring superior value

In any scenario TechCo transformation will be executed, Brazil and Consumer will be sold

| Scenarios | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| SCENARIO 1 | | | SCENARIO 2 | | | SCENARIO 3 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 |
| SCENARIO 4 | | | SCENARIO 5 | | | SCENARIO 6 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 3Q25 |

Scenario 3 – Recap of Group Deleverage (i)

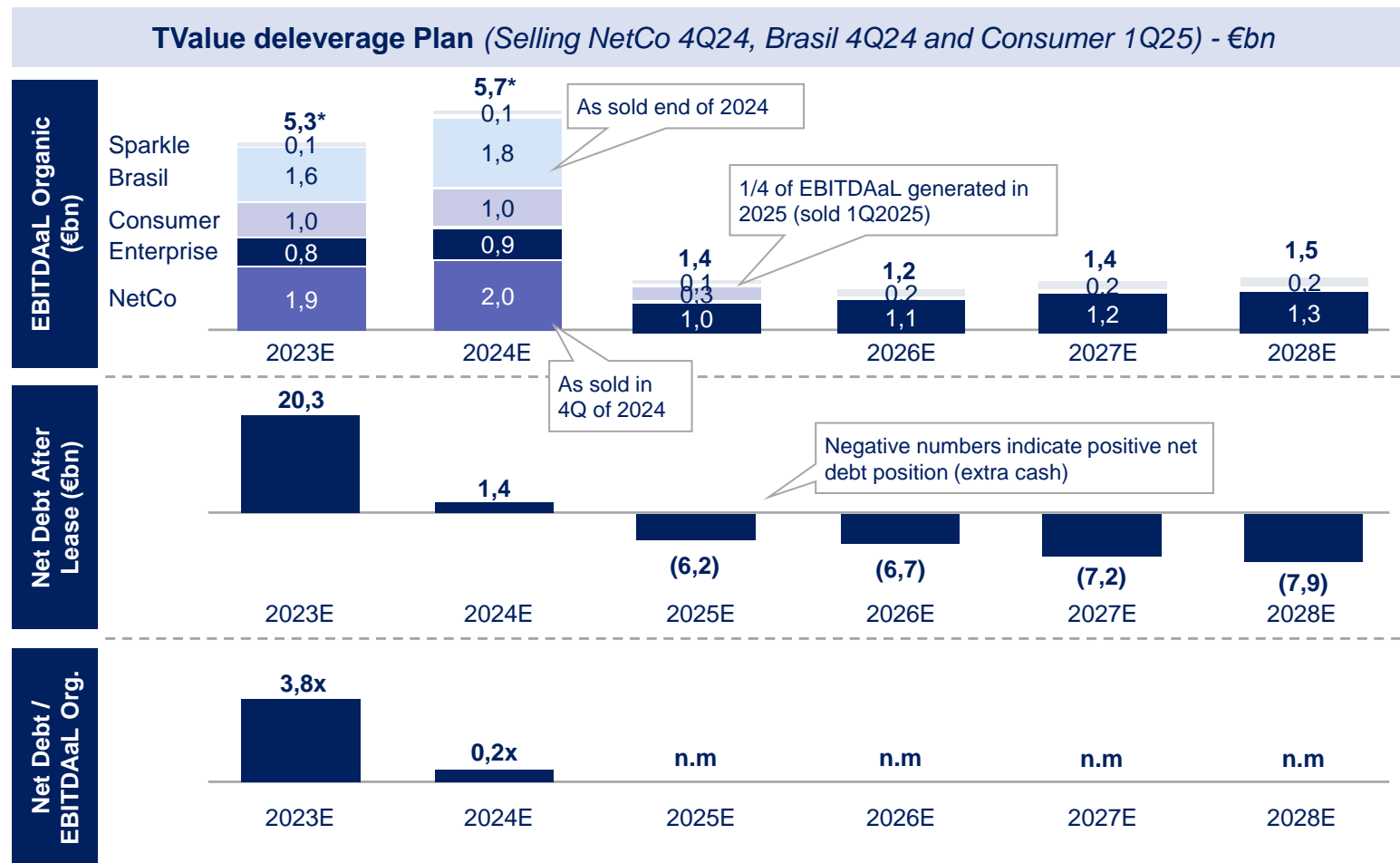
TValue deleverage Plan (Selling NetCo 4Q24, Brasil 4Q24 and Consumer 1Q25) - €bn



Key assumptions

- **Net Debt AL 20,3 €bn 2023E** (to reach 21,7 €bn in 2024 in management plan based on 2024 TIM Capital Market Day 2024)
- Net Debt AL to be reduced by net proceeds of:
 - **NetCo at same prices as per TIM 2024 Capital Market Day in 4Q 2024**
 - **TIM Brasil sale in 2024**
 - TIM Brasil valued ~6,5 €bn net of minorities of ~3,2 €bn
 - **TIM Consumer (incl. Business Prosumer, excluding SME) sold in 1Q 2025** (post partial restructuring and repositioning)
 - TIM Consumer valued ~7,4 €bn (~6,8 EV/ EBITDA AL)

Scenario 3 – Recap of Group Deleverage (ii)





















Key assumptions

- Enterprise + SME projected EBITDAaL with a CAGR 2023-2028 of ca. 10%, factorizing an acceleration of the growth rate assumed in TIM Capital Market Day 2024 of ca. 7% driven by an acceleration of the capex invested per year from 2025 onwards for TIM Enterprise of 150M€ / year
- Consumer undergoing partial restructuring, capable to bring its EBITDAaL at ca. 1,1€B (considering also HC moved to NetCo) at end of 2024
 - Ca. 170M€ of positive impact driven by the shift of ca. 3k resources from Consumer to remaining businesses
- Sparkle kept in TechCo perimeter
- Positive cash in 2025E-2028E potentially to be invested into selected M&A to support TechCo growth

Perimeter: Consumer = Consumer + Prosumer; Enterprise = Enterprise + SME + Interconnections; (*) Includes 0,1€B of MSA eliminations as per TIM CMD 2024

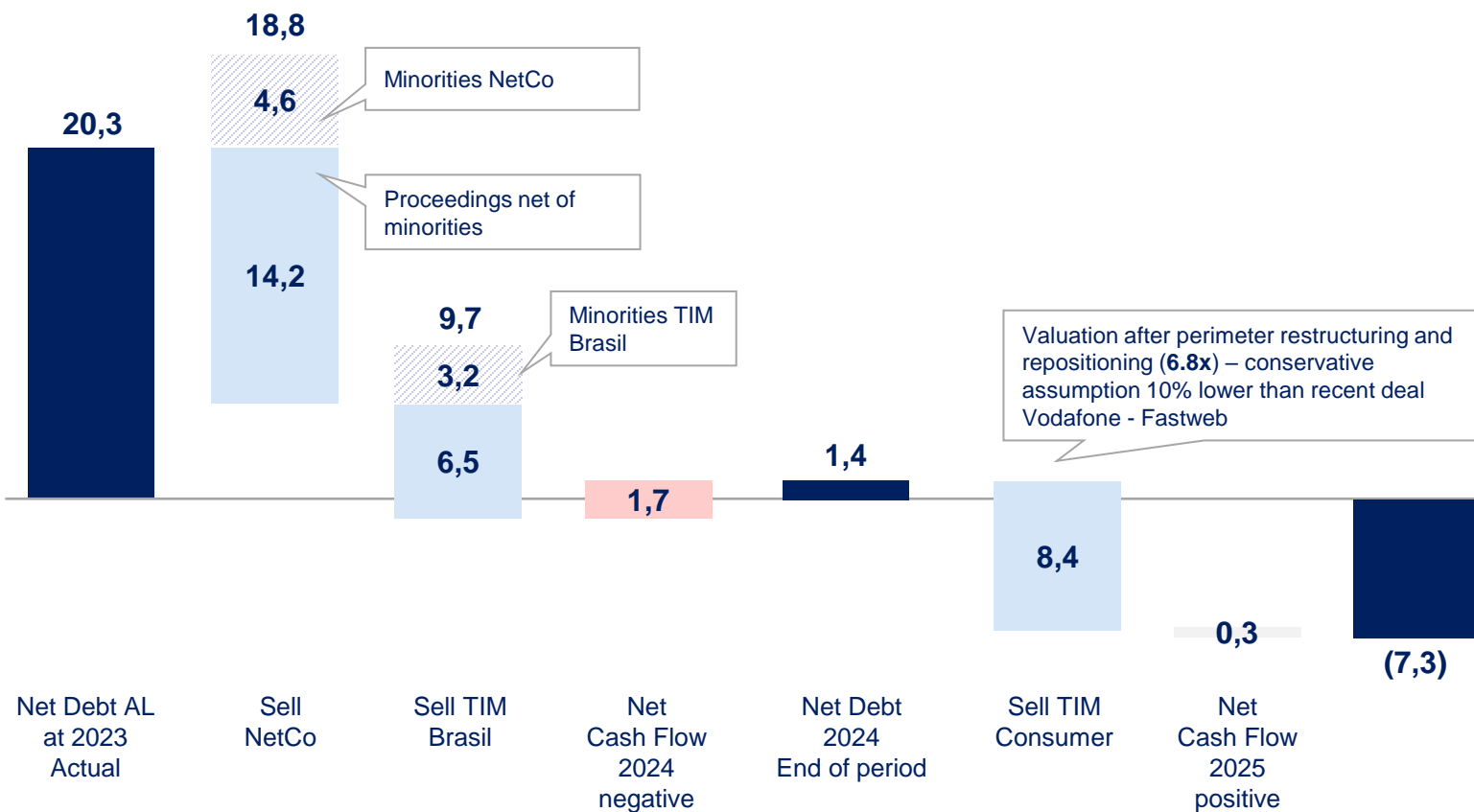
TValue offers optionality: 6 different scenarios evaluated all ensuring superior value

In any scenario TechCo transformation will be executed, Brazil and Consumer will be sold

| Scenarios | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| SCENARIO 1 | | | SCENARIO 2 | | | SCENARIO 3 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 |
| SCENARIO 4 | | | SCENARIO 5 | | | SCENARIO 6 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 3Q25 |

Scenario 4 – Recap of Group Deleverage (i)

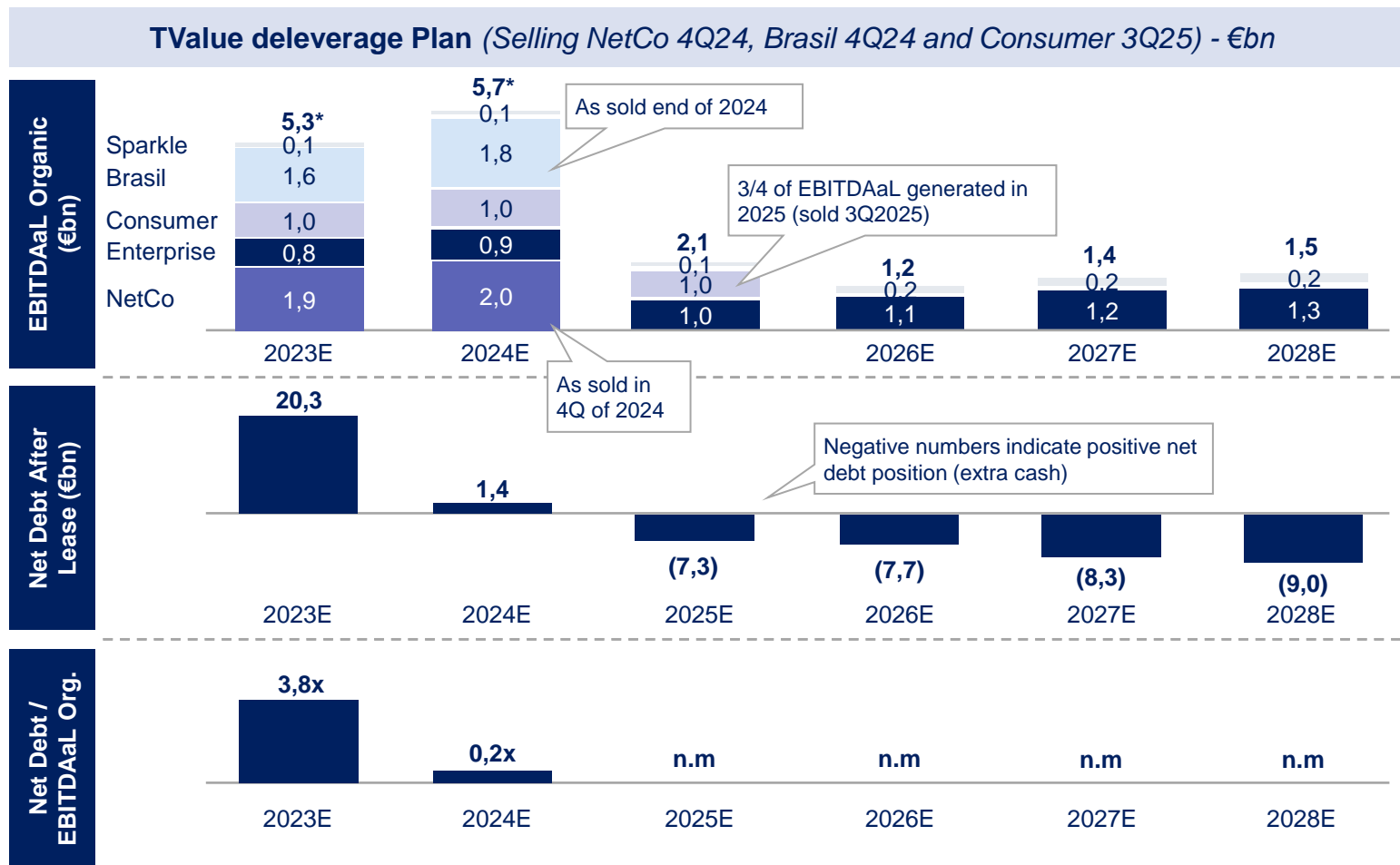
TValue deleverage Plan (Selling NetCo 4Q24, Brasil 4Q24 and Consumer 3Q25) - €bn



Key assumptions

- **Net Debt AL 20,3 €bn 2023E** (to reach 21,7 €bn in 2024 in management plan based on 2024 TIM Capital Market Day 2024)
- Net Debt AL to be reduced by net proceeds of:
 - **NetCo at same prices as per TIM 2024 Capital Market Day in 4Q 2024**
 - **TIM Brasil sale in 2024**
 - TIM Brasil valued ~6,5 €bn net of minorities of ~3,2 €bn
 - **TIM Consumer (incl. Business Prosumer, excluding SME) sold in 1Q 2025** (post partial restructuring and repositioning)
 - TIM Consumer valued ~8,4 €bn (~6,8 EV/ EBITDA AL)

Scenario 4 – Recap of Group Deleverage (ii)





















Key assumptions

- Enterprise + SME projected EBITDAaL with a CAGR 2023-2028 of ca. 10%, factorizing an acceleration of the growth rate assumed in TIM Capital Market Day 2024 of ca. 7% driven by an acceleration of the capex invested per year from 2025 onwards for TIM Enterprise of 150M€ / year
- Consumer undergoing partial restructuring, capable to bring its EBITDAaL at ca. 1,3€B (considering also HC moved to NetCo) at end of 2024
 - Ca. 170M€ of positive impact driven by the shift of ca. 3k resources from Consumer to remaining businesses
- Sparkle kept in TechCo perimeter
- Positive cash in 2025E-2028E potentially to be invested into selected M&A to support TechCo growth

Perimeter: Consumer = Consumer + Prosumer; Enterprise = Enterprise + SME + Interconnections; (*) Includes 0,1€B of MSA eliminations as per TIM CMD 2024

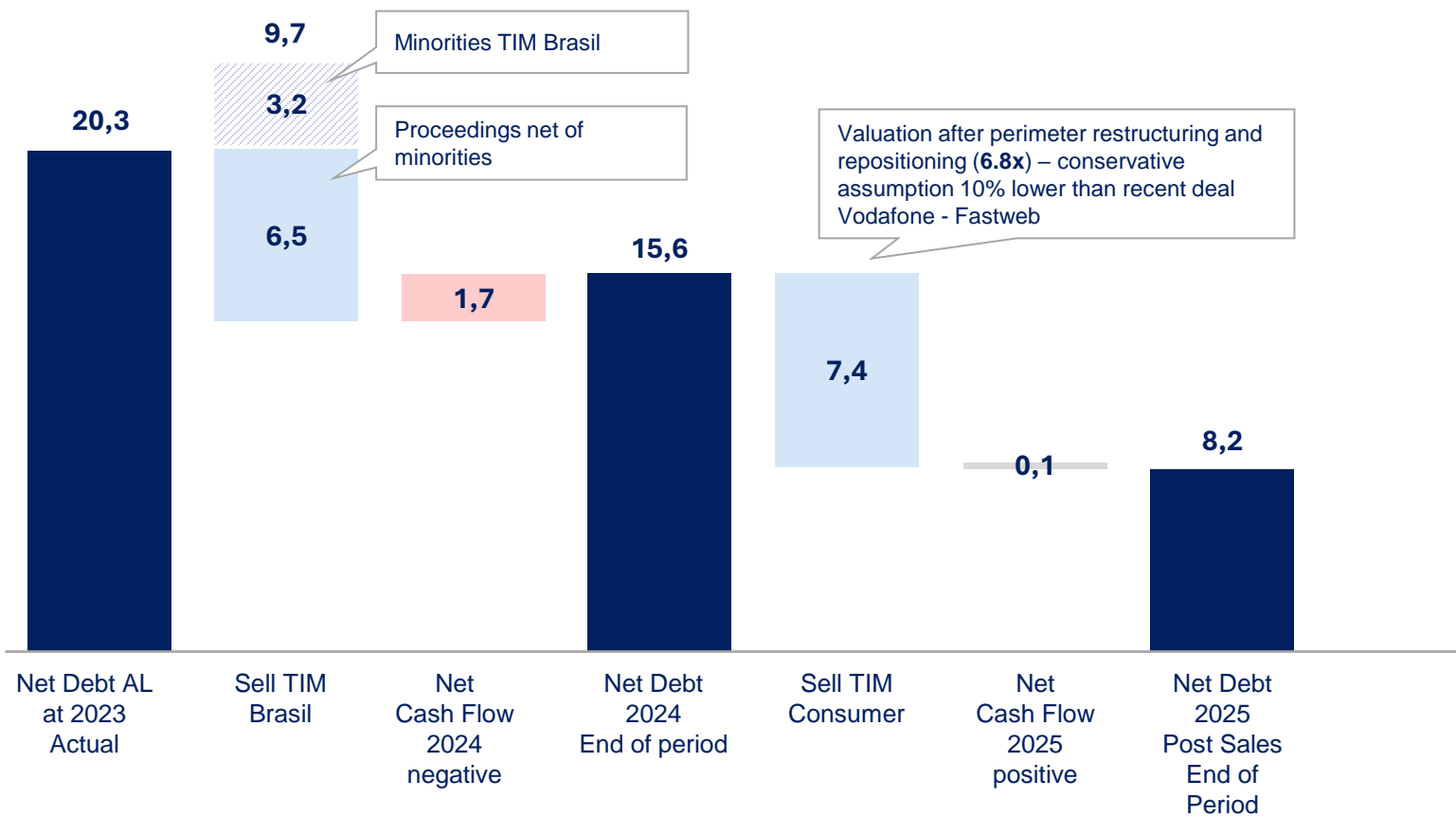
TValue offers optionality: 6 different scenarios evaluated all ensuring superior value

In any scenario TechCo transformation will be executed, Brazil and Consumer will be sold

| Scenarios | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| SCENARIO 1 | | | SCENARIO 2 | | | SCENARIO 3 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 |
| SCENARIO 4 | | | SCENARIO 5 | | | SCENARIO 6 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 3Q25 |

Scenario 5 – Recap of Group Deleverage (i)

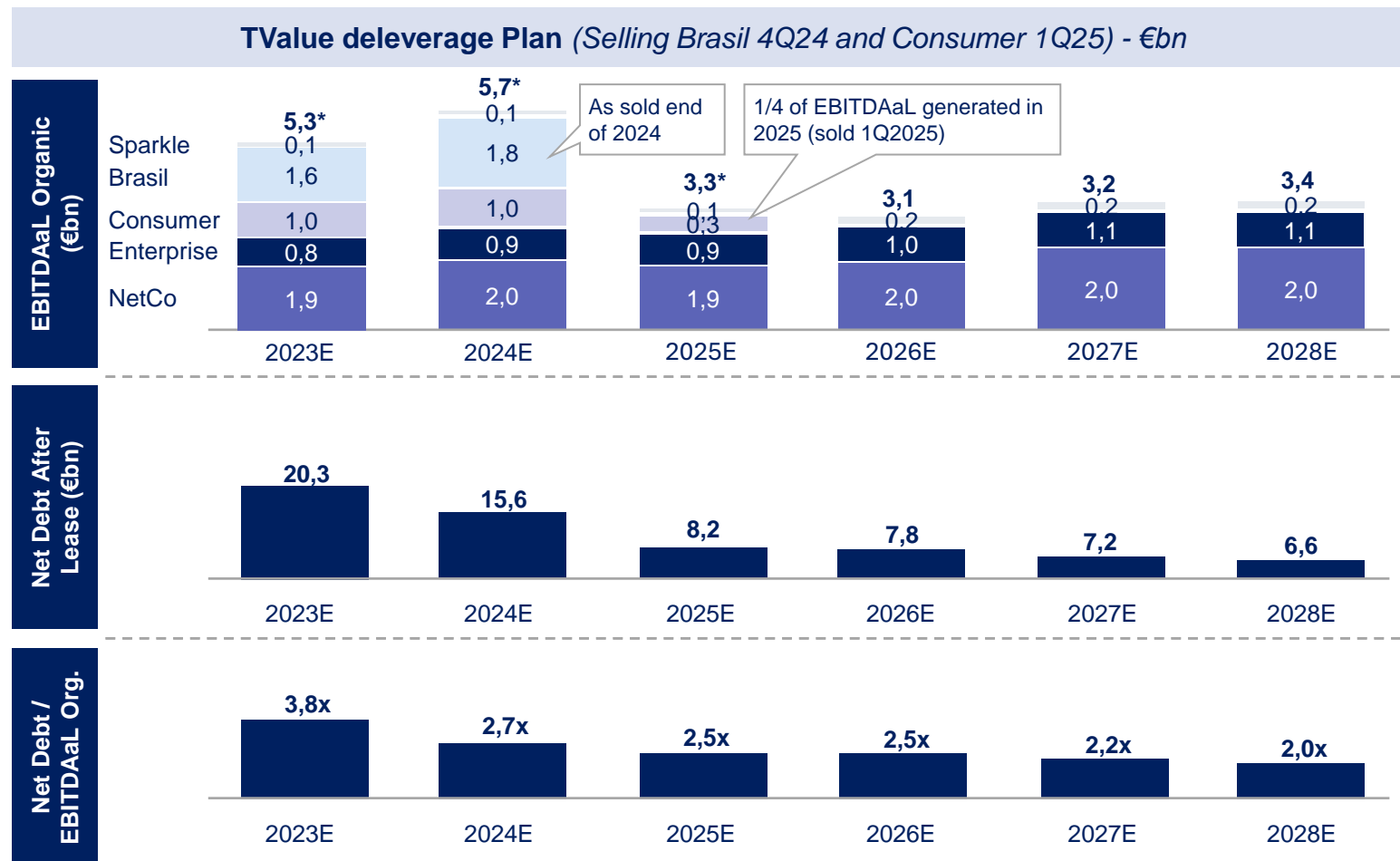
TValue deleverage Plan (Selling Brasil 4Q24 and Consumer 1Q25) - €bn



Key assumptions

- **Net Debt AL 20,3 €bn 2023E** (to reach 21,7 €bn in 2024 in management plan based on 2024 TIM Capital Market Day 2024)
- Net Debt AL to be reduced by net proceeds of:
 - **TIM Brasil sale in 2024**
 - TIM Brasil valued ~6,5 €bn net of minorities of ~3,2 €bn
 - **TIM Consumer (incl. Business Prosumer, excluding SME) sold in 1Q 2025** (post partial restructuring and repositioning)
 - TIM Consumer valued ~7,4 €bn (~6,8 EV / EBITDA AL)

Scenario 5 – Recap of Group Deleverage (ii)





















Key assumptions

- Enterprise + SME projected EBITDAaL with a CAGR 2023-2028 of ca. 7%, based on combined analysis of market trends (tailwind on IT Services growth) and TIM Capital Market Day 2024 guidance applied to a different perimeter
- Consumer undergoing partial restructuring, capable to bring its EBITDAaL at ca. 1,1€B (considering also HC moved to NetCo) at end of 2024
 - Ca. 170M€ of positive impact driven by the shift of ca. 3k resources from Consumer to remaining businesses
- NetCo and Sparkle kept in TechCo perimeter

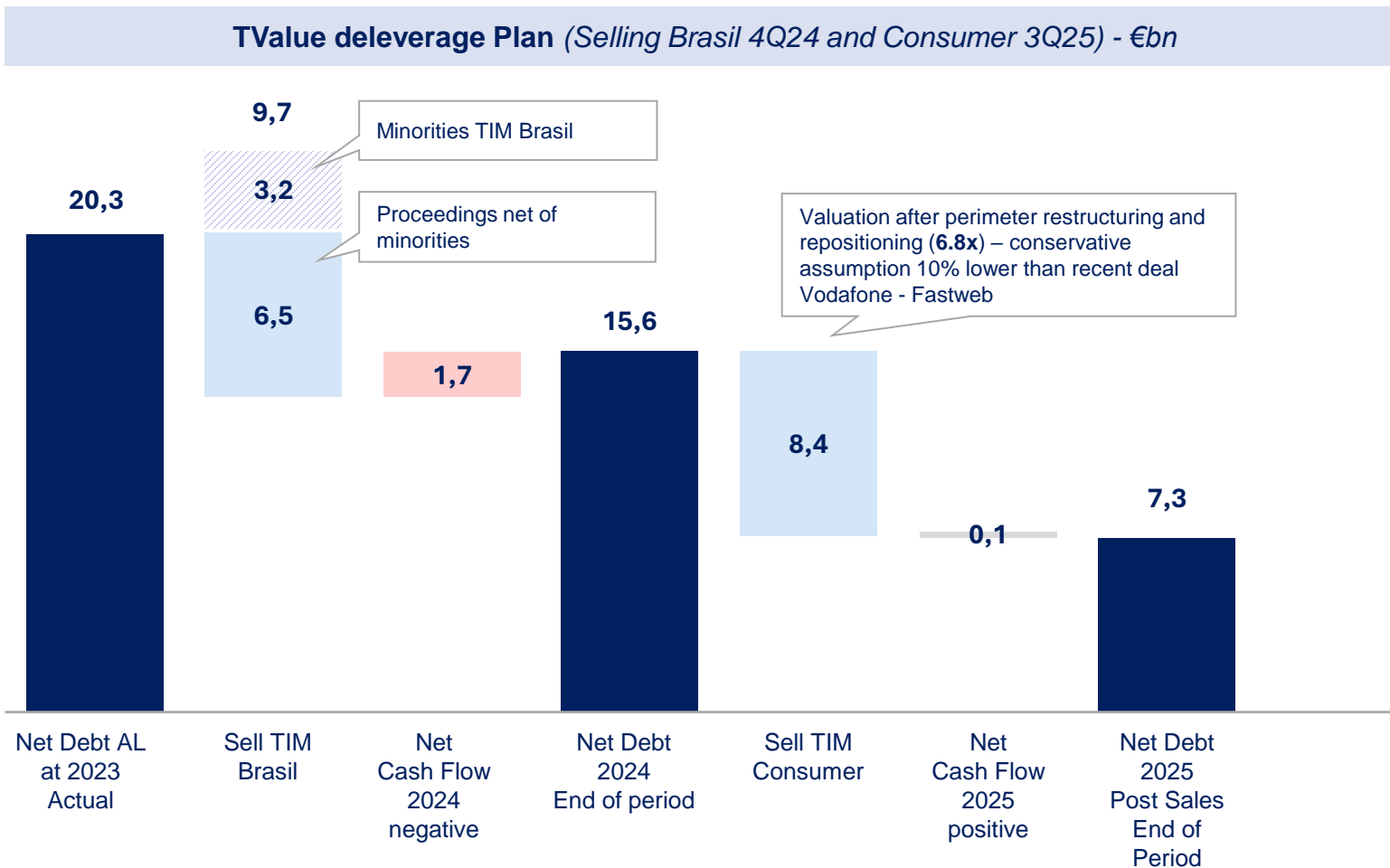
Perimeter: Consumer = Consumer + Prosumer; Enterprise = Enterprise + SME + Interconnections; (*) Includes 0,1€B of MSA eliminations as per TIM CMD 2024

TValue offers optionality: 6 different scenarios evaluated all ensuring superior value

In any scenario TechCo transformation will be executed, Brazil and Consumer will be sold

| Scenarios | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| SCENARIO 1 | | | SCENARIO 2 | | | SCENARIO 3 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 3Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 1Q25 |
| SCENARIO 4 | | | SCENARIO 5 | | | SCENARIO 6 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo sold in 4Q24 | TIM Consumer sold in 3Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 1Q25 | TIM Brasil sold in 4Q24 | NetCo retained | TIM Consumer sold in 3Q25 |

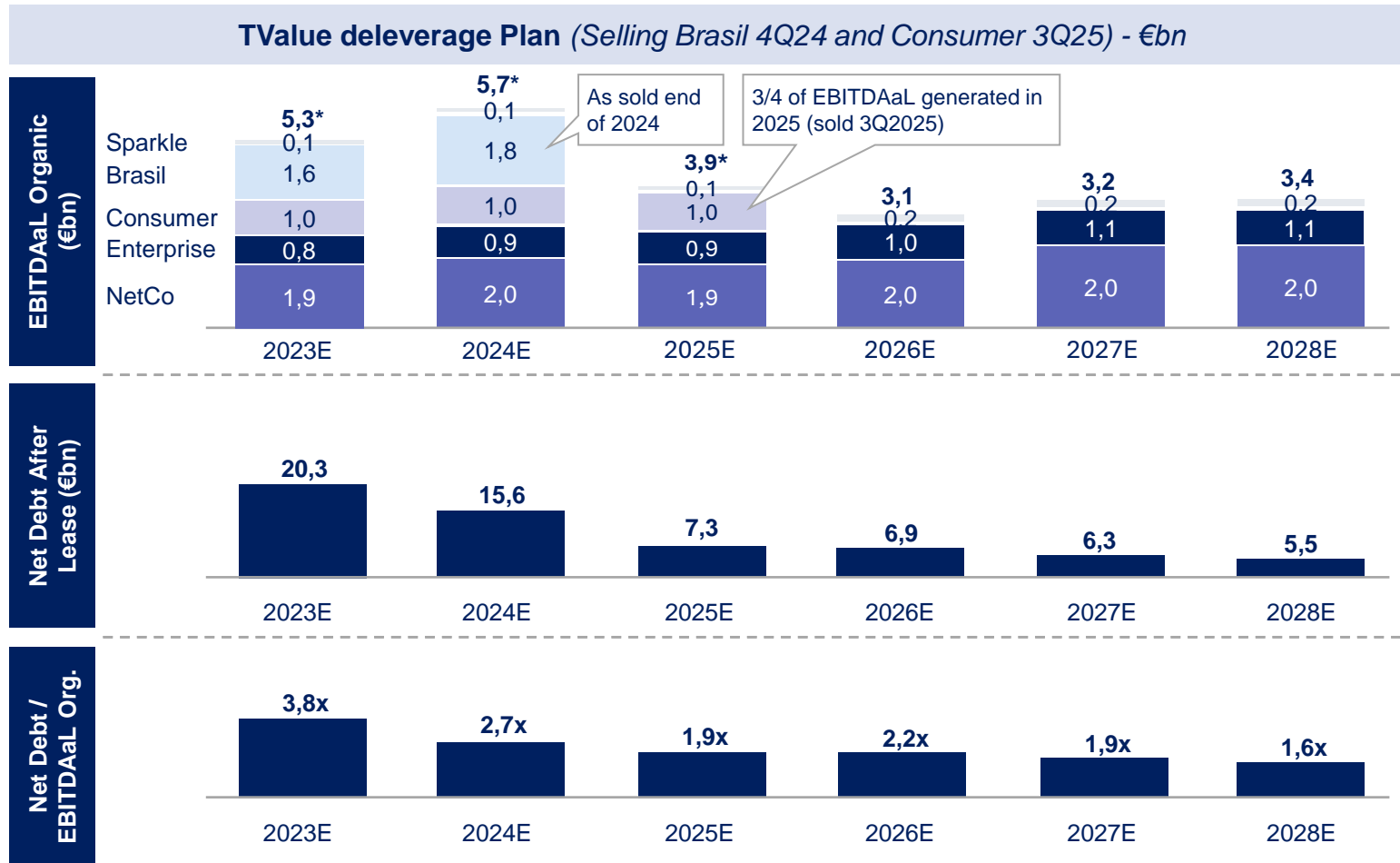
Scenario 6 – Recap of Group Deleverage (i)



Key assumptions

- **Net Debt AL 20,3 €bn 2023E** (to reach 21,7 €bn in 2024 in management plan based on 2024 TIM Capital Market Day 2024)
- Net Debt AL to be reduced by net proceeds of:
 - **TIM Brasil sale in 2024**
 - TIM Brasil valued ~6,5 €bn net of minorities of ~3,2 €bn
 - **TIM Consumer (incl. Business Prosumer, excluding SME) sold in 3Q 2025** (post partial restructuring and repositioning)
 - TIM Consumer valued ~8,4 €bn (~6,8 EV / EBITDA AL)

Scenario 6 – Recap of Group Deleverage (ii)



Key assumptions

- Enterprise + SME projected EBITDAaL with a CAGR 2023-2028 of ca. 7%, based on combined analysis of market trends (tailwind on IT Services growth) and TIM Capital Market Day 2024 guidance applied to a different perimeter
- Consumer undergoing partial restructuring, capable to bring its EBITDAaL at ca. 1,3€B (considering also HC moved to NetCo) at end of 2024
 - Ca. 170M€ of positive impact driven by the shift of ca. 3k resources from Consumer to remaining businesses
- NetCo and Sparkle kept in TechCo perimeter

Perimeter: Consumer = Consumer + Prosumer; Enterprise = Enterprise + SME + Interconnections; (*) Includes 0,1€B of MSA eliminations as per TIM CMD 2024

Agenda

01



TValue
Plan

02



Create superior
value for
shareholders

03



**Leadership
is key**

Leadership is key to deliver superior value creation: TValue List of Directors

A list of candidates with international and sector expertise

Support and help to the future management team to execute the plan

Foster a better and more collaborative governance within TIM's Board of Directors



Umberto Paolucci*
Chairman



Stefano Siragusa
Chief Executive Officer



Ersilia Vaudo*



Niccolò Ragnini*



Ida Panetta*



Ottavia Orlandoni*



Boris Nemšić*



Robert Hackl*



Paul Doany*



Barbara Oldani*

* Independent