

A person's hands are holding a tablet computer. The screen shows a business presentation with various charts, including a bar chart and a pie chart. The background is blurred, showing what appears to be a desk with papers and a pen. The overall tone is professional and modern.

# COMPANY PRESENTATION

LUGLIO 2017

# COMPANY PROFILE

## Alcuni dati aggregati

### BUSINESS

- La diciottofebbraio (18f), società di capitali, è fondata a Milano nel 1999.
- Il fondatore e presidente nonché attuale Managing Partner è **David Jarach**.
- Assume un format di posizionamento del tipo “boutique consultancy” ad alta competenza.

### PRODOTTI

- Offre **soluzioni di consulenza di alta direzione** dedicata per i settori aviation, aerospace&defense e travel.
- Opera lungo **tre stream** di offerta: *industrial, financial, research*
- Serve i mercati Europa, Middle East e NAM

### ORGANIZZAZIONE

- 1 Managing Partner
- 2 sleeping Partners
- 1 Senior Manager e Capo Progetto
- 12 consulenti/Junior consultant/business Analysis
- 3 External Advisor (former CEO) per attività di temporary staffing

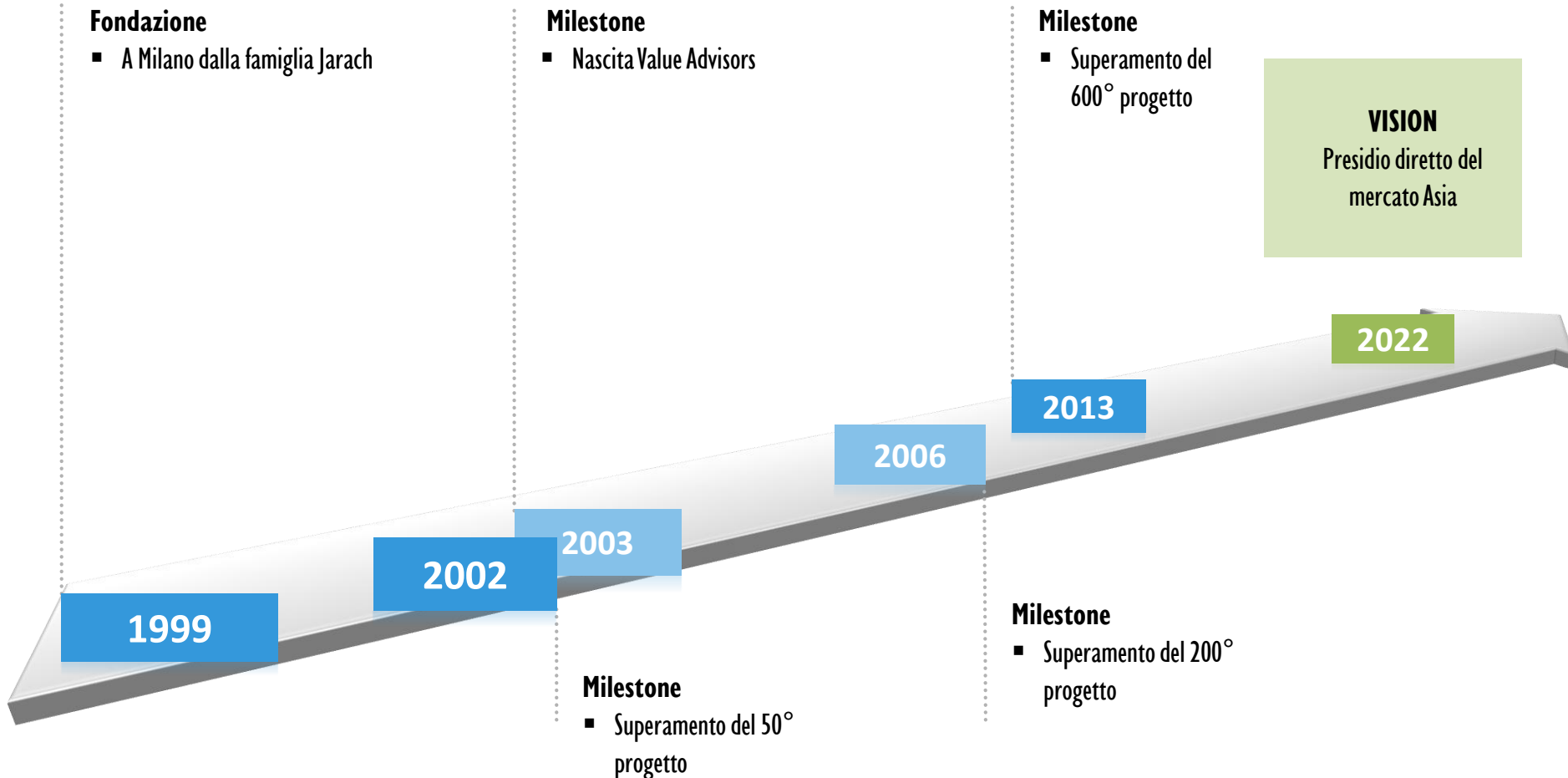
### NUMBERS AND FACTS

- **108 clienti nel portafoglio** (al 31/05/2017)
- **904 progetti completati con successo** nelle aree di competenza.
- Una Sister company, denominata **Value Advisors**, è attiva nella consulenza con focus in marketing strategy e pricing) per i settori extra-aviation.

*diciottofebbraio*

# COMPANY PROFILE

Le nostre milestone.



*diciottofebbraio*

# COMPANY PRESENTATION

Management team.



## DAVID JARACH

- Managing Partner
- 21 anni di esperienza dedicata al settore aviation, aerospace&defense, con più di 500 progetti di consulenza diretti.
- Autore di 5 libri (in italiano, inglese, cinese) sull'airline & airport management
- Docente universitario presso una primaria università nazionale e la sua Business School
- Docente presso il principale Professional Aviation MBA in Europa (corso di Airline Management).



## ELENA CARBONE

- Senior Manager e Membro del CdA
- 11 anni di esperienza dedicata al settore aviation, aerospace&defense, con più di 100 progetti di consulenza diretti.
- Direttore della practice “Market Research Studies”.
- In precedenza, manager presso imprese del settore pharma

***diciottofebbraio***

# COMPANY PRESENTATION

Le nostre aree di expertise

## AVIATION

- **Linee aeree** (passenger, cargo, integratori)
- **Società di gestione aeroportuale**
- **Società di catering, ground handling, travel retail**
- **Società di engineering**
- **Associazioni di categoria**

## AEROSPACE

- **Costruttori di aeromobili, motori aeronautici, componentistica aeronautica**
- **Costruttori e distributori di prodotti per aircraft interiors**
- **Operatori di servizi di MRO e FBO**
- **Operatori di elicotteristica**

## DEFENSE

- **Produttori di apparati militari** (velivoli, UAVs, missili)
- **Produttori di sistemistica militare** (radar, sistemi di comunicazione sul campo, produttori di software)

## TRAVEL

- **Travel Management Companies (TMC)**
- **Online Travel Agencies (OTA)**
- **Associazioni di categoria del settore viaggi** (prevalentemente nel comparto corporate travel).

***diciottofebbraio***

# COMPANY PRESENTATION

La nostra filosofia di azione

## Customer

- Ascolto costante del cliente attraverso la creazione di formule di “blended team” tra Committente e professionals 18f.
- Massima customizzazione dell’offerta consulenziale

## Quality

- Massima conoscenza dei settori di pertinenza, grazie a skill esclusive detenute e maturate sul campo.
- Rigore metodologico garantito dalla provenienza accademica del fondatore.

## Internal team

- Formazione continua sul settore per tutti i membri del team 18f
- Forte investimento annuale su tool e materiali per l’aggiornamento real-time della conoscenza.



*diciottofebbraio*

# ALCUNI NOSTRI CLIENTI INDUSTRIAL (18F)



**diciottojebbraio**



# ALCUNI NOSTRI CLIENTI INDUSTRIAL (VALUE ADVISORS)



Ophthalmic  
Lenses



**P&G**

**Promat**

*diciottofebbraio*



# COMPANY PRESENTATION

Alcuni nostri progetti.

## PROGETTO A

- Riprogettazione del terminal e sviluppo dell'offerta non-aviation per un aeroporto principale in Italia.
- Analisi dei best-in-class provider a livello mondiale, attraverso desk e field visit, interviste con passeggeri, diciottofebbraio expertise.
- Forte innovazione nella value proposition aeroportuale.
- Incremento della resa per mq dal 40% fino al 65% rispetto a situazione baseline.

## PROGETTO B

- Sviluppo di nuova value proposition di marketing aeroportuale non-avio a supporto di un aeroporto principale in Italia.
- Benchmarking delle best-practice di “marketing support system” ed innovazione/contestualizzazione al caso specifico (con rebranding del marchio della galleria commerciale).
- Double-digit growth (dati confidenziali) dei ricavi non-avio di scalo.

## PROGETTO C

- Innovazione del sistema di offerta commerciale presso un primario terminal low-cost in Italia.
- Interviste sul campo ai passeggeri per identificare l'insieme evocato di marche di travel retail.
- Sviluppo di una nuova struttura di flusso passeggeri dentro l'aerostazione.
- Incremento della resa per mq nell'intorno del 30% rispetto alla situazione baseline.

*diciottofebbraio*

# COMPANY PRESENTATION

## Alcuni nostri progetti (2).

### PROGETTO D

- Sviluppo di un piano strategico pluriennale per un primario aeroporto in Italia.
- Sviluppo di un “blended team” tra 18f e Committente per la produzione del documento, attraverso mix tra informazioni detenute in azienda e competenze 18f.
- Realizzazione del documento in sole 3 settimane lavorative ed approvazione all’unanimità dello stesso da parte del CdA del Committente.

### PROGETTO E

- Sviluppo di supporto di lobbying per un primario vettore aereo europeo.
- Produzione di una serie di “white paper” ad hoc per l’analisi dei principali temi e hot issue del vettore sul mercato (vettori LCC, LCLH, aree di sviluppo dell’offerta).
- Utilizzo dei documenti in oggetto da parte del vettore in sedi regolatorie ed associative Europee e presso organismi di governo nazionali.

### PROGETTO F

- Analisi di mercato per lo sviluppo di nuove operazioni commerciali in un mercato terzo per un primario vettore aereo europeo.
- Analisi dei flussi O&D tra mercato target e mercati terzi, analisi della concorrenza, supporto sul campo per la negoziazione con scali target degli incentivi allo start-up delle operazioni.
- Documento presentato al CdA del vettore per le deliberazioni del caso.

***diciottofebbraio***

# COMPANY PRESENTATION

Alcuni nostri progetti (3).

## PROGETTO G

- Analisi strategica e commerciale e supporto all'acquisizione di quote societarie da parte di primario attore di private equity nel mercato aeroportuale UE.
- Due diligence del soggetto aeroportuale target ed intervista ai key player dello scalo. Valutazione documenti nella data room.
- Realizzazione di un piano di upside della resa commerciale di scalo per un più elevato ritorno sull'investimento.

## PROGETTO H

- Analisi strategica, operativa e commerciale di un nuovo velivolo commerciale per un primario (Tier 1) investitore finanziario internazionale.
- Analisi desk e field della domanda (fleet manager dei vettori aerei), analisi della concorrenza, analisi delle strutture di supporto manutentivo.
- Analisi utilizzata dal cliente per la scelta di strategia long/short sulle azioni del costruttore del velivolo.

## PROGETTO I

- Supporto di strategic due diligence su un operatore MRO indipendente nel bacino mediterraneo, a favore di un attore di private equity.
- Analisi desk dei principali razionali strategici e finanziari dell'investimento e azione field presso il target per valutazione asset ed intervista attori del management team.
- Transazione completata con il massimo beneficio economico per il Committente.

***diciottofebbraio***

# COMPANY PRESENTATION

Alcuni nostri progetti (4).

## PROGETTO L

- Sviluppo dell'awareness commerciale sul mercato Italia per un primario attore OTA internazionale.
- Produzione di ricerca ad hoc presso la domanda di riferimento e generazione di un evento convegnistico a rilevanza nazionale per la presentazione e discussione dei risultati.
- Acquisizione della leadership di mercato nel contesto di riferimento da parte del Committente.

## PROGETTO M

- Supporto di marketing e commerciale per lo sviluppo nel mercato italiano di una vending machine monomarca nel settore F&B.
- Attività di pilot testing sul campo, con installazione di macchine presso primaria struttura aeroportuale, intervista dei passeggeri ed identificazione leakage e necessari miglioramenti.
- Incremento nei successive 6 mesi di oltre il 100% della redditività per macchina.

## PROGETTO N

- Supporto allo sviluppo dell'offerta su base nazionale ed internazionale per una start-up italiana attiva nei servizi di supporto alla security aeroportuale.
- Attività di introduzione e follow-up relazionale presso gli scali identificati nel perimetro contrattuale.
- Aumento del 30% in un anno del network di aeroporti serviti da parte della start-up.

***diciottofebbraio***

”

*Sky is the limit:* non c'è limite all'innovazione e alla generazione di valore, misurabile oltre che rigenerabile nel tempo. Non replichiamo mai “cose già fatte”, ma ritagliamo un abito su misura per ogni cliente.

David Jarach (Founder & Managing Partner)

# COMPANY PRESENTATION

I nostri contatti.

***diciottofebbraio srl***

Via Frua 21/8

20146 Milano

[info@diciottofebbraio.it](mailto:info@diciottofebbraio.it)



***diciottofebbraio***