

KI GROUP S.P.A.

Sede in Torino, Strada Settimo 399/11
Capitale sociale Euro 551.500,00 i.v.
Registro Imprese di Torino n. 03056000015 - Codice fiscale 03056000015
R.E.A. di Torino n. 725099 - Partita IVA 03056000015

RELAZIONE SULLA GESTIONE DEL BILANCIO AL 31/12/2013

Signori Azionisti,

a corredo del bilancio di esercizio relativo al periodo chiuso al 31/12/2013 forniamo la presente Relazione sulla gestione, redatta ai sensi dell'art. 2428 Codice Civile, con l'obiettivo di rendere un quadro informativo fedele, equilibrato ed esauriente in merito alla situazione della società, all'andamento ed al risultato della gestione, nonché alle attività svolte dalla società nell'esercizio; vengono altresì fornite le informazioni sui rischi a cui la società è esposta.

L'esercizio 2013 chiude con un risultato netto positivo di Euro 1.113.572, dopo aver rilevato imposte sul reddito dell'esercizio per complessivi Euro 910.940.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE

Signori Azionisti,

il 2013 è stato un anno difficile per l'Italia, Paese nel quale si concentrano le attività della Vostra Società: il Pil in volume, dopo il calo del 2,4% registrato nel 2012, ha perso un ulteriore 1,9%, scendendo addirittura a livello pre-2000; sul fronte della domanda interna, la spesa per consumi finali delle famiglie ha segnato una contrazione in volume (-2,6%) che si aggiunge a quella ancora più accentuata registrata nel 2012 (-4,0%).

Secondo le rilevazioni ISTAT, le vendite al dettaglio nel 2013 hanno segnato una diminuzione complessiva del 2,1% rispetto al 2012, dato sintesi di una flessione dell'1,1% per i prodotti alimentari, e del 2,7% per i prodotti non alimentari. I consumi delle famiglie per alimentari e bevande non alcoliche hanno toccato il livello più basso dal 1990, con una riduzione di circa 3,6 miliardi di euro rispetto al 2012. A dicembre dello scorso anno è mancato l'effetto stagionale positivo collegato alle festività natalizie e le vendite di prodotti alimentari sono diminuite dello 0,5% rispetto al precedente mese di novembre.

In termini di vendite al dettaglio per forma distributiva e tipologia di esercizio, nell'anno 2013 la Grande Distribuzione diminuisce complessivamente le proprie vendite dell'1,0%, contro il 2,9% delle imprese operanti su piccole superfici. Più in dettaglio, tra gli esercizi non specializzati a prevalenza alimentare si registra un aumento per i discount (+1,6%), mentre diminuiscono gli ipermercati (-1,9%) ed i supermercati (-1,3%).

Si tratta di dati emergenti da un quadro di grande difficoltà congiunturale, che a sua volta è il riflesso di un marcato cambiamento dei comportamenti di acquisto e di consumo, i quali sembrano essere sempre più guidati dal prezzo e dall'attenzione al risparmio (come testimonia ad esempio il

successo del canale discount): secondo una ricerca Coldiretti, ad esempio, il 71% dei consumatori confronta con più attenzione i prezzi rispetto al passato, ben il 62% va alla ricerca delle offerte speciali e degli sconti, mentre il 42% cerca sempre e comunque i prodotti che costano meno. Non stupiscono, quindi, i dati diffusi da Federalimentare secondo i quali le vendite in promozione sono arrivate ad avere una incidenza del 28% sul totale, e le private label della Grande Distribuzione siano arrivate a coprire il 20% del mercato.

Le conseguenze di tale situazione generale impattano ovviamente anche sulla tenuta stessa degli esercizi commerciali: secondo i dati diffusi da Confesercenti, nel solo commercio al dettaglio si è registrata nel 2013 la cessazione di circa 46.000 imprese, con un saldo finale di circa 19.000 unità in meno. Trend estremamente negativo anche per i negozi alimentari, che chiudono l'anno in rosso con la cessazione di ben oltre 2.000 aziende.

Dall'analisi delle voci di consumo, inoltre, appare come il 2013 abbia visto avanzare in Italia l'ulteriore consolidamento di un vero e proprio cambiamento culturale, contraddistinto da una modifica profonda dei modelli di consumo delle famiglie: in altri termini, la spesa non solo si è ulteriormente ridotta, ma è anche cambiata. Come risulta da uno studio Confesercenti, la complessiva contrazione dei consumi registrata in Italia sin dal 2007 si è infatti accompagnata ad un cambiamento permanente dei comportamenti di spesa: il peso delle cosiddette "spese obbligate" è aumentato (abitazione, acqua, elettricità, gas e altri combustibili, ma anche i costi sanitari), mentre alcune spese sono state tagliate più di altre, soprattutto quelle tradizionalmente più legate allo stile di vita "italiano", dai motori, alla moda, alla buona tavola.

Poche le voci di consumo in controtendenza negli ultimi anni rispetto all'andamento generale: tra queste – a testimonianza del cambiamento culturale in atto – quelle per telefoni ed equipaggiamenti (smartphone, tablet ed accessori), e più in generale per consumi tecnologici, ma anche quelle che denotano il desiderio dei consumatori di prendersi cura di sé stessi, tra le quali la voce "prodotti biologici" appare rientrare a pieno titolo.

Le vendite al dettaglio, infatti, di prodotti alimentari biologici in Italia nel periodo 2007-2012 sono cresciute con un CAGR del 10,7%, e anche nel 2013 sono procedute in modo sostenuto. Non sono ancora disponibili i dati annuali definitivi riguardanti l'intero mercato, ma le ultime rilevazioni Ismea Gfk-Eurisko indicano un incremento in valore del 7,5% nei primi 10 mesi del 2013 degli acquisti di cibi bio confezionati presso i canali convenzionali della Grande Distribuzione e del normal trade tradizionale, una performance in linea quindi con quella dell'anno precedente.

In termini di categorie merceologiche, a tale risultato hanno contribuito in modo particolare gli aumenti a due cifre fatti registrare da biscotti, dolciumi, e snack bio (+28% a valore) e dalle uova (+17%). Risultano invece più contenute le performance dell'ortofrutta fresca e trasformata (+9%), di pasta, riso e sostituti del pane (+9%), dei lattiero-caseari (+4%) e della carne fresca e trasformata (+5%).

Nei canali convenzionali, seppur con un dato tendenziale in diminuzione rispetto all'anno precedente, si conferma una concentrazione molto forte degli acquisti di prodotti biologici: le prime quattro categorie – ortofrutta, lattiero-caseari, uova, pasta/riso/sostituti del pane – concentrano oltre il 70% della spesa delle famiglie, percentuale che arriva all'80% se si considera anche il reparto della prima colazione e snack. Alla fine del primo semestre 2013 le uova restavano il prodotto bio più acquistato, con una crescita dell'11,3% ed un peso del 10,8% sul totale, seguite dal latte (+21%) e dalle confetture (+13,4%) aventi un peso sul totale rispettivamente del 7,8% e del 7,5%.

Sempre nei canali convenzionali, dal punto di vista geografico i dati Ismea relativi al primo semestre 2013 confermano la concentrazione al Centro-Nord ed evidenziano una rilevante crescita a valore delle vendite di prodotti biologici confezionati nel Nord-Ovest (+19,6%), mentre il Nord-Est si ferma ad un incremento del solo 3,2%.

Occorre peraltro notare che alla base delle dinamiche positive della spesa bio nella GDO e nel retail tradizionale nel primo semestre 2013 vi è stato prevalentemente l'incremento del numero delle famiglie acquirenti, e ciò probabilmente a causa del rinnovato interesse di tali esercizi commerciali per il comparto bio in un periodo di difficoltà economica, sia quale efficace fattore di differenziazione rispetto alla concorrenza, che di attrazione di nuovi consumatori. A ciò si aggiunga l'andamento sensibilmente più inflattivo registrato dai prodotti biologici nel 2012 e nel primo semestre 2013 rispetto agli analoghi prodotti non biologici (circa 7 punti percentuali di differenza).

Non sono ancora disponibili, invece, i dati delle vendite di biologico ai canali specializzati (alimentari biologici specializzati, erboristerie, farmacie), i quali, pur avendo pesi e dinamiche diverse tra loro, nel 2012 rappresentavano complessivamente il primo macrocanale distributivo con una quota del 45% circa del mercato domestico. I canali specializzati sono quelli nei quali la Vs. società opera prevalentemente, e che, rispetto ai canali convenzionali censiti da Ismea (GDO e retail tradizionale), si contraddistinguono per le marcate differenze in termini di maggiore varietà e specificità dell'offerta di prodotti biologici e naturali, nonché di assistenza ed informazione al consumatore.

In base ai dati raccolti nel settore, nell'anno 2013 gli alimentari biologici specializzati - il cluster di esercizi specializzati più importante in termini di volumi di vendita al pubblico in Italia, costituito da oltre 1.200 negozi frequentati con assiduità dai consumatori più "fedeli" al bio - hanno mediamente registrato una crescita delle vendite inferiore a quella dell'anno precedente, avendo dovuto fronteggiare in misura molto maggiore gli effetti della congiuntura negativa generale, i cui risvolti si sono manifestati in comportamenti di acquisto ancora più selettivi ed opportunistici da parte dei loro consumatori. Si segnala inoltre il vistoso calo nel 2013 delle nuove aperture di negozi alimentari biologici specializzati, uno dei principali driver di crescita che da anni aveva caratterizzato l'espansione del canale, nonché il sensibile incremento rispetto all'anno precedente del numero degli esercizi commerciali in difficoltà finanziarie.

In tale contesto generale, la Vostra società nel 2013, ancor più che negli ultimi anni, ha perseguito con successo sia un insieme di iniziative di mercato volte a continuare ad assicurare risultati positivi a breve termine, sia due importanti progetti a valenza strategica aventi lo scopo di mettere le basi per un forte e profittevole sviluppo futuro a medio termine.

I ricavi netti sono incrementati di 1,6 milioni di euro, pari a circa il +4%, un tasso di sviluppo più contenuto rispetto a quello dell'anno precedente a causa principalmente del sensibile incremento dei casi di ritardato pagamento e/o di insolvenza di una parte della clientela: la ferma, ma necessaria, politica sul credito adottata dalla Vostra Società, nel corso del 2013 ha infatti comportato rinunce in termini di fatturato dell'ordine del milione di euro. Tra queste, per la grande rilevanza economica dell'iniziativa commerciale che era stata intrapresa, deve annoverarsi l'accordo di fornitura con il gruppo Essere Benessere relativo ai 100 punti vendita per i quali a fine 2012 KI Group era diventato il fornitore di riferimento per il comparto dei prodotti biologici. Nel confronto con l'anno precedente, vanno inoltre ad aggiungersi 181 K€ di ricavi cessanti della parafarmacia presso l'Aeroporto di Bologna chiusa ad aprile 2012.

Nonostante tali fattori, la Vostra Società ha comunque attestato i propri ricavi a 42,6 milioni di euro, mostrando un andamento continuo di crescita; anche nel 2013, infatti, come da ormai quasi cinque

anni ininterrottamente a partire da giugno 2009, il fatturato di ogni mese dell'anno è risultato in crescita rispetto allo stesso mese dell'anno precedente; nel mese di ottobre, inoltre, con il superamento della soglia dei 4 milioni di euro, è stato stabilito il nuovo massimo storico mensile di fatturato.

Si segnala a questo proposito che nel corso del 2013 la Vs. società ha proceduto al lancio di 280 prodotti (appartenenti sia alle categorie dell'alimentare, che all'area del non-food) ed ha ampliato a circa 5.000 esercizi la base della clientela servita (+3,7%). Nel mese di febbraio 2013, inoltre, è stata lanciata la nuova iniziativa promozionale al consumo "*I love bio*" destinata in particolare ai negozi specializzati di alimentazione biologica di minori dimensioni, che in corso d'anno ha via via raccolto crescenti adesioni e che verrà ulteriormente estesa nel corso del 2014. Tale nuova iniziativa è andata ad aggiungersi agli esistenti programmi marketing di promozione e comunicazione pubblicitaria - in particolare alle iniziative "*Grandi Marche Bio*" e "*Premium Shop Provame!*", i quali nel corso degli anni hanno portato all'adesione di circa 300 punti vendita specializzati di maggiori dimensioni - mirati all'ampliamento ed alla fidelizzazione sia della propria clientela di negozi, sia dei consumatori target appartenenti ai vari segmenti di cui è costituito il mercato di riferimento. La costante promozione dei prodotti commercializzati comporta infatti un'importante attività di informazione e sensibilizzazione nei confronti dei singoli prodotti e dei relativi marchi.

Sul fronte dei progetti strategici, il 2013 ha visto la Vostra Società siglare ad inizio anno lo storico accordo con Almaverde Bio Italia Srl Consortile per l'utilizzo del marchio Almaverde Bio quale insegna di una nuova catena di supermercati specializzati in prodotti biologici e naturali, dedicandosi poi nei mesi seguenti allo studio dell'impostazione strategica ed alla costruzione dell'organizzazione di base. A novembre 2013, inoltre, al termine di un progetto durato circa sei mesi, la Vostra Società ha superato con successo il processo di ammissione all'AIM Italia - Mercato Alternativo del Capitale – organizzato e gestito da Borsa Italiana SpA.

Con riferimento al progetto retail, infatti, in data 30 gennaio 2013 la Vs. società ha costituito con la società Organic Alliance Srl un nuovo veicolo, denominato Organic Food Retail, controllato da KI Group al 60%, finalizzato alla creazione in Italia di una catena in franchising di negozi specializzati di alimentazione biologica ad insegna "Almaverde Bio Market".

Il marchio "Almaverde Bio" - che è di proprietà della società Almaverde Bio Italia S.r.l. Consortile, il cui scopo è quello di promuovere e valorizzare i prodotti alimentari provenienti da agricoltura biologica ed, in tale contesto, di sviluppare strategie di comunicazione e promozione del marchio investendo a tal fine le risorse messe a disposizione dalle imprese socie e dai terzi licenziatari, sulla base dei contratti di licenza d'uso del marchio - è un marchio dalla grandissima notorietà in Italia nel mercato del biologico, grazie anche ai sostenuti investimenti in comunicazione effettuati nel tempo da Almaverde Bio Italia (oltre 24,7 milioni di euro nel periodo 2000-2013), e che, in virtù di un accordo venticinquennale rinnovabile, è stato concesso in licenza esclusiva a Organic Food Retail per i negozi bio in Italia. Organic Alliance, invece, è la società costituita dalle imprese che detengono la maggioranza del capitale sociale di Almaverde Bio Italia S.r.l. Consortile, di cui anche la società Organic Food Retail è divenuta socia, avendo acquistato nel mese di aprile 2013 una quota pari al 1,04% del capitale.

A seguito della costituzione di Organic Food Retail e della stipula dell'accordo di licenza per l'uso del marchio Almaverde Bio, sono iniziate tutte le attività di strutturazione del progetto retail dal punto di vista organizzativo e del posizionamento commerciale della catena. Per i negozi "Almaverde Bio Market" della catena - che sarà costituita da piccoli supermercati di circa 300/400 metri quadri, specializzati nell'offerta al dettaglio di una gamma ampia e completa di 3.000/4.000 di

prodotti alimentari biologici e biodinamici che copre tutte le categorie merceologiche - grazie al *know-how* di KI Group ed all'utilizzo di primari consulenti specializzati nel *retail marketing*, nel corso del 2013 è stato messo a punto un *concept* di punto vendita moderno e innovativo, in grado potenzialmente di attrarre non solo i consumatori esistenti, ma anche, sulla base delle ricerche di mercato condotte, la nuova clientela emergente, costituita da tutti coloro che cercano un benessere equilibrato e non desiderano rinunciare al buon gusto italiano.

La strutturazione organizzativa e la definizione dei processi e delle procedure operative è avvenuta e sta tuttora avvenendo nel contesto più generale della costruzione di una organizzazione retail in grado di sostenere lo sviluppo dimensionale atteso della catena stessa – dai 20 ai 30 punti vendita nell'arco del triennio 2014-2016, la maggioranza dei quali in franchising – cogliendo al tempo stesso tutte le potenziali sinergie con la Vs. società, oltre che con la società Almaverde Bio Italia S.r.l. ed i suoi produttori licenziatari. Il volano di sviluppo atteso per KI Group da questa iniziativa è infatti molto rilevante, in quanto si prevede che la Vs. società fornirà ai negozi *Almaverde Bio Market* della catena, sia diretti che in franchising, la maggior parte dei prodotti destinati alla vendita al pubblico. Si segnala, infine, che le prime *locations* ad alto potenziale sono state già individuate, e l'apertura del primo punto vendita diretto è prevista a Milano ad inizio aprile 2014.

Per quanto concerne invece la quotazione della Vs. società su AIM Italia, si segnala il successo della prima fase del progetto, che prevedeva il completamento delle complesse procedure di *listing* unitamente al raggiungimento di una prima tranche di *fund raising*. In data 13 novembre 2013 è stato infatti sottoscritto l'aumento di capitale sociale per Euro 51.500, a fronte del quale sono state emesse 515.000 nuove azioni ordinarie al prezzo di Euro 6,50 ciascuna, con un incasso complessivo per la Vs. società pari ad Euro 3.347.500, ed in data 18 novembre 2013 le azioni ordinarie della Vs. società sono state ammesse alle negoziazioni su AIM Italia.

Il progetto di business presentato al mercato ha ricevuto il consenso di qualificati e prestigiosi operatori finanziari, sia italiani che esteri, venendo apertamente apprezzato dalla quasi totalità degli investitori incontrati nel road show. E' apparso, inoltre, come la liquidità relativamente bassa dell'AIM in relazione alle esigenze di portafoglio di una parte degli investitori contattati, abbia in una certa misura limitato la raccolta, nonostante l'interesse manifestato dagli stessi per l'operazione proposta.

Sotto il profilo finanziario, tuttavia, l'operazione di quotazione all'AIM della Vs. società si configura come un intervento modulare che potrà completarsi entro il 31/12/2015, termine finale stabilito dalla delibera assembleare del 3 settembre 2013 per ulteriori sottoscrizioni sino al raggiungimento di un massimo di 3.000.000 di azioni. Il management della Vostra società potrà quindi attivare all'occorrenza nuovi ed ulteriori round di *financing* a supporto di operazioni di finanza straordinaria, che sono già allo studio.

La Vs. società può quindi ora contare anche su questa prima dotazione di mezzi finanziari raccolti mediante la quotazione su AIM Italia per l'espletamento del piano strategico di espansione presentato agli operatori finanziari, e in particolare, per l'avvio dell'operatività del progetto retail.

In parallelo al processo di quotazione, la Vs. società ha anche provveduto nel corso del 2013 ad incrementare i finanziamenti bancari a sostegno del circolante, stabilendo nuovi rapporti con Istituti di credito: al 31/12/2013 le linee disponibili di smobilizzo crediti s.b.f. e di scoperto di c/c della Vs. società ammontavano a circa 8,6 milioni di euro, contro i 5,0 di fine 2012, con un incremento di oltre il 70%. Grazie a tali interventi, sono state anche ottenute riduzioni delle spese bancarie, e sono state poste le condizioni per ulteriori significative riduzioni delle stesse nell'immediato futuro.

Progetto retail e quotazione su AIM Italia hanno costituito due progetti molto impegnativi, ai quali il management e, in generale, tutta l'organizzazione della Vs. Società, ha saputo rispondere con grande dedizione ed efficacia, pur mantenendo allo stesso tempo il controllo dell'operatività corrente in un contesto divenuto molto più difficile, sia a causa del peggioramento delle condizioni macroeconomiche generali e di mercato, sia a causa dell'accresciuta intensità competitiva che le manovre intraprese dalla Vs. Società hanno inevitabilmente suscitato nel settore della distribuzione ai canali specializzati in cui opera KI Group.

Oltre a tali progetti strategici, inoltre, a causa dell'impatto avuto nell'anno 2013 sull'organizzazione e sul management della Vostra società, è d'uopo anche segnalare la ristrutturazione e la conseguente cessione della società Bionature, nonché l'avviamento operativo della società Organic Oils Italia, entrambe operazioni conseguenti alla strutturazione di fine 2012 della allora Divisione "prodotti biologici e naturali" di Bioera SpA.

Con riferimento alla società Bionature, infatti, la Vs. società, dopo l'effettuazione nei primi mesi dell'anno di alcuni interventi di ristrutturazione e rilancio della controllata, preso atto del permanere di una situazione di criticità patrimoniale e finanziaria della stessa, sostanzialmente differente rispetto a quella rappresentata in sede di acquisizione a fine 2012, nonostante i significativi apporti di capitale effettuati nel corso dell'esercizio 2013 (pari a complessivi Euro 733 migliaia), in data 28 giugno 2013 ha sottoscritto con Bioera SpA una scrittura privata con la quale si risolveva il contratto di cessione quote stipulato il 20 dicembre 2012 avente per oggetto la totalità del capitale sociale di Bionature. Per effetto di tale risoluzione, il debito originario per l'acquisizione di Bionature (pari a Euro 976 migliaia) è stato interamente azzerato, mentre Bioera ha riconosciuto a Ki Group un credito pari all'importo dei versamenti effettuati a favore di Bionature (per complessivi Euro 733 migliaia), importo parzialmente compensato a fronte del debito residuo in essere scaturente dall'acquisizione effettuata dalla Vs. società in data 27/04/2011 della quota del 50% di partecipazione in CDD S.p.A..

Con riferimento alla società Organic Oils Italia (avente sede operativa a Mugnano, in provincia di Perugia), si precisa invece che la stessa era stata costituita nel mese di dicembre 2012 (socio unico KI Group) per dare anch'essa attuazione al progetto di riorganizzazione della divisione "prodotti biologici e naturali" già approvato dalla controllante Bioera S.p.A., il quale prevedeva la separazione della struttura aziendale di Organic Oils S.p.A. (società di produzione di oli biologici controllata da Bioera) tra settore immobiliare e settore industriale biologico, con la collocazione del settore industriale biologico sotto il controllo di KI Group. A seguito del controllo delle *operations* acquisito a gennaio 2013, nel corso dell'anno sono state messe in atto attività a sostegno e razionalizzazione dell'organizzazione esistente, la quale svolge attività di produzione e commercializzazione principalmente di oli di semi e di oliva biologici a marchio proprio o di terzi, in Italia ed all'estero, sia presso i canali specializzati del biologico (per i quali nel territorio nazionale si avvale anche della rete distributiva della Vs. società), sia presso gli operatori della Grande Distribuzione Organizzata. Si segnala comunque che in data 4 luglio 2013 il Consiglio di Amministrazione della Vs. società, anche alla luce degli sviluppi nel frattempo intercorsi, ha preso atto che la partecipazione detenuta in Organic Oils Italia non fosse da considerarsi strategica e che pertanto la stessa potesse essere oggetto di cessione a terzi interessati all'acquisizione. Conseguentemente, è stato in seguito conferito un incarico in tal senso ad un *advisor* finanziario e le attività esplorative sono tuttora in corso.

In termini di redditività della gestione, la Vostra società nel 2013 ha migliorato del 4,3% circa il primo margine di intermediazione commerciale. Inoltre, al netto di tutti i costi relativi al processo di quotazione su AIM Italia, il margine operativo lordo dell'esercizio 2013 è migliorato di 277 K€

(+8,8%) rispetto all'esercizio precedente, portandosi a 3.414 K€ (pari al 8,0% dei ricavi netti); idem per quanto riguarda il reddito operativo, il quale si attesta a 3.296 K€, con un incremento anch'esso del 8,7%.

I risultati economici "adjusted", cioè al netto di tutti i costi relativi al processo di quotazione su AIM Italia, sino al livello di Reddito Operativo sono riportati nel seguente prospetto sintetico:

Descrizione	Esercizio precedente	% sui ricavi	Esercizio corrente	% sui ricavi
Ricavi della gestione caratteristica	40.996.236		42.587.931	
Variazioni rimanenze prodotti in lavorazione, semilavorati, finiti e incremento immobilizzazioni				
Acquisti e variazioni rimanenze materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	26.843.157	65,48	27.827.662	65,34
Costi per servizi e godimento beni di terzi	9.031.838	22,03	9.483.065	22,27
VALORE AGGIUNTO "adjusted"	5.121.241	12,49	5.277.204	12,39
Ricavi della gestione accessoria	966.784	2,36	1.167.592	2,74
Costo del lavoro	2.526.297	6,16	2.605.152	6,12
Altri costi operativi	424.077	1,03	425.257	1,00
MARGINE OPERATIVO LORDO "adjusted"	3.137.651	7,65	3.414.387	8,02
Ammortamenti, svalutazioni ed altri accantonamenti	106.180	0,26	118.511	0,28
RISULTATO OPERATIVO "adjusted"	3.031.471	7,39	3.295.876	7,74

Si segnala anche il miglioramento di oltre il 50% del risultato della gestione dell'area finanziaria, dalla quale deriva un beneficio di oltre 100 K€ rispetto all'esercizio precedente, principalmente grazie all'estinzione dei debiti verso Bioera SpA relativi alle partecipazioni Bionature e CDD sopra richiamate.

Il risultato netto di esercizio al 31 dicembre 2013 risulta pari a 1.114 K€, in aumento di Euro 464 K€ rispetto all'esercizio precedente.

Anche la posizione finanziaria netta, infine, registra un considerevole miglioramento di 3,4 milioni di euro, passando da -2,0 milioni di euro alla fine dell'esercizio precedente a +1,4 milioni di euro al 31 dicembre 2013, principalmente grazie alla riduzione delle passività finanziarie di medio/lungo periodo (976 K€ relativi alla risoluzione del contratto con Bioera per la società Bionature) ed all'incasso dei proventi derivanti dalla quotazione su AIM Italia.

In conclusione, pertanto, la Vs. società nel corso del 2013 ha saputo fronteggiare con successo le dinamiche del settore in cui opera, riportando complessivamente risultati positivi e soprattutto ponendo le basi strategiche e finanziarie per l'avvio di un nuovo ciclo di sviluppo e crescita profittevole.

* * * * *

A mezzo dei prospetti che seguono Vi forniamo una rappresentazione riepilogativa della situazione patrimoniale e dell'andamento economico della gestione aziendale nel corso dell'esercizio, evidenziando i fattori sopra esposti:

Descrizione	Esercizio precedente	Esercizio corrente	Variazione
Crediti vs soci per versamenti dovuti			
Immobilizzazioni	4.423.450	3.582.432	-841.018
Attivo circolante	12.782.750	13.904.723	1.121.973
Ratei e risconti	89.318	90.863	1.545
TOTALE ATTIVO	17.295.518	17.578.018	282.500

Descrizione	Esercizio precedente	Esercizio corrente	Variazione
Patrimonio netto:	1.319.059	5.180.131	3.861.072
- di cui utile (perdita) di esercizio	649.525	1.113.572	464.047
Fondi rischi ed oneri futuri	784.499	772.122	-12.377
TFR	753.765	886.095	132.330
Debiti a breve termine	10.814.747	9.973.798	-840.949
Debiti a lungo termine	3.617.047	708.287	-2.908.760
Ratei e risconti	6.401	57.585	51.184
TOTALE PASSIVO	17.295.518	17.578.018	282.500

Descrizione	Esercizio precedente	% sui ricavi	Esercizio corrente	% sui ricavi
Ricavi della gestione caratteristica	40.996.236		42.587.931	
Variazioni rimanenze prodotti in lavorazione, semilavorati, finiti e incremento immobilizzazioni				
Acquisti e variazioni rimanenze materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	26.843.157	65,48	27.827.662	65,34
Costi per servizi e godimento beni di terzi	9.031.838	22,03	10.066.316	23,64
VALORE AGGIUNTO	5.121.241	12,49	4.693.953	11,02
Ricavi della gestione accessoria	966.784	2,36	1.167.592	2,74
Costo del lavoro	2.526.297	6,16	2.605.152	6,12
Altri costi operativi	424.077	1,03	425.257	1,00
MARGINE OPERATIVO LORDO	3.137.651	7,65	2.831.136	6,65
Ammortamenti, svalutazioni ed altri accantonamenti	106.180	0,26	306.621	0,72
RISULTATO OPERATIVO	3.031.471	7,39	2.524.515	5,93
Proventi e oneri finanziari e rettif. di valore di attività finanziarie	-202.942	-0,50	-97.316	-0,23
RISULTATO ORDINARIO	2.828.529	6,90	2.427.199	5,70
Proventi ed oneri straordinari	-36.412	-0,09	-402.687	-0,95
RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE	2.792.117	6,81	2.024.512	4,75
Imposte sul reddito	2.142.592	5,23	910.940	2,14
Utile (perdita) dell'esercizio	649.525	1,58	1.113.572	2,61

A supporto dei dati esposti nei prospetti, si aggiungono le seguenti note di commento sui vari aspetti della gestione.

POLITICA DEGLI INVESTIMENTI

Gli investimenti effettuati nell'esercizio sono di seguito schematizzati:

Investimenti in immobilizzazioni immateriali	Acquisizioni dell'esercizio
Costi di impianto ed ampliamento	940.550
Concessioni, licenze, marchi	957
Altre immobilizzazioni immateriali	89.783
TOTALE	1.031.290

Investimenti in immobilizzazioni materiali	Acquisizioni dell'esercizio
Terreni e fabbricati	
Impianti e macchinari	11.100
Attrezzature industriali e commerciali	29.525
TOTALE	40.625

Investimenti in immobilizzazioni finanziarie	Acquisizioni dell'esercizio
Partecipazioni	180.000
TOTALE	180.000

ASPETTI FINANZIARI DELLA GESTIONE

Si fornisce di seguito il prospetto della Posizione Finanziaria Netta, redatta secondo quanto richiesto dalla comunicazione Consob DEM/6064293/2006 del 28/07/2006 e in conformità con la raccomandazione CESR del 10/05/2005, in coerenza con quanto indicato a livello consolidato nel Documento di Ammissione alla negoziazione su AIM-Italia.

Descrizione	Esercizio precedente	Esercizio corrente	Variazione
a) Attività a breve			
Depositi bancari	511.189	665.932	154.743
Denaro ed altri valori in cassa	2.301	9.469	7.168
Azioni ed obbligazioni non immob.	-	5.369	5.369
Crediti finanziari entro i 12 mesi	1.200.000	1.400.000	200.000
Altre attività a breve			
DISPONIBILITA' LIQUIDE E TITOLI DELL'ATTIVO CIRCOLANTE	1.713.490	2.080.770	367.280
b) Passività a breve			
Obbligazioni e obbligazioni convertibili (entro 12 mesi)			
Debiti verso banche (entro 12 mesi)	645.745	263.542	-382.203
Debiti verso altri finanziatori (entro 12 mesi)			
Altre passività a breve			
DEBITI FINANZIARI A BREVE TERMINE	645.745	263.542	-382.203
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA DI BREVE PERIODO	1.067.745	1.817.228	749.483
c) Attività di medio/lungo termine			
Crediti finanziari oltre i 12 mesi			
Altri crediti non commerciali			
TOTALE ATTIVITA' DI MEDIO/LUNGO TERMINE	-	-	-
d) Passività di medio/lungo termine			
Obbligazioni e obbligazioni convert.(oltre 12 mesi)			
Debiti verso banche (oltre 12 mesi)	688.434	424.892	-263.542
Debiti verso altri finanz. (oltre 12 mesi)			
Altre passività a medio/lungo periodo	2.391.314	-	-2.391.314
TOTALE PASSIVITA' DI MEDIO/LUNGO TERMINE	3.079.748	424.892	-2.654.856
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA DI MEDIO E LUNGO TERMINE	-3.079.748	-424.892	2.654.856
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA	-2.012.003	1.392.336	3.404.339

I seguenti prospetti forniscono, invece, una riclassificazione dello Stato patrimoniale sulla base degli impieghi e delle fonti della liquidità.

Impieghi	Valori	% sugli impieghi
Liquidità immediate	675.401	3,84
Liquidità differite	10.087.333	57,39
Disponibilità di magazzino	3.232.852	18,39
Totale attivo corrente	13.995.586	79,62
Immobilizzazioni immateriali	1.185.183	6,74
Immobilizzazioni materiali	83.477	0,47
Immobilizzazioni finanziarie	2.313.772	13,16
Totale attivo immobilizzato	3.582.432	20,38
TOTALE IMPIEGHI	17.578.018	100,00

Fonti	Valori	% sulle fonti
Passività correnti	10.031.383	57,07
Passività consolidate	2.366.504	13,46
Totale capitale di terzi	12.397.887	70,53
Capitale sociale	551.500	3,14
Riserve e utili (perdite) a nuovo	3.515.059	20,00
Utile (perdita) d'esercizio	1.113.572	6,34
Totale capitale proprio	5.180.131	29,47
TOTALE FONTI	17.578.018	100,00

Conformemente al disposto di cui all'art. 2428 c.2 del codice civile, si evidenziano i principali indicatori di risultato finanziari, e non finanziari.

Indici di struttura	Significato	Eserc. precedente	Eserc. corrente	Commento
Quoziente primario di struttura	L'indice misura la capacità della struttura finanziaria aziendale di coprire impieghi a lungo termine con mezzi propri.	0,30	1,45	
$\frac{\text{Patrimonio Netto}}{\text{Immobilizzazioni esercizio}}$				
Quoziente secondario di struttura	L'indice misura la capacità della struttura finanziaria aziendale di coprire impieghi a lungo termine con fonti a lungo termine.	1,46	2,10	
$\frac{\text{Patrimonio Netto} + \text{Pass. consolidate}}{\text{Immobilizzazioni esercizio}}$				

Indici patrimoniali e finanziari	Significato	Eserc. precedente	Eserc. corrente	Commento
Leverage (dipendenza finanz.)	L'indice misura l'intensità del ricorso all'indebitamento per la copertura del capitale investito.	13,11	3,39	
$\frac{\text{Capitale Investito}}{\text{Patrimonio Netto}}$				
Elasticità degli impieghi	Permette di definire la composizione degli impieghi in %, che dipende sostanzialmente dal tipo di attività svolta dall'azienda e dal grado di flessibilità della struttura aziendale. Più la struttura degli impieghi è elastica, maggiore è la capacità di adattamento dell'azienda alle mutevoli condizioni di mercato.	73,91	79,10	
$\frac{\text{Attivo circolante}}{\text{Capitale investito}}$				
Quoziente di indebitamento complessivo	Esprime il grado di equilibrio delle fonti finanziarie.	12,11	2,39	
$\frac{\text{Mezzi di terzi}}{\text{Patrimonio Netto}}$				

Indici gestionali	Significato	Eserc. precedente	Eserc. corrente	Commento
Rendimento del personale		16,23	16,35	
Ricavi netti esercizio ----- Costo del personale esercizio	L'indice misura l'incidenza del costo del personale sui ricavi netti dell'esercizio.			
Rotazione dei debiti		78	73	
Debiti vs. Fornitori * 365 ----- Acquisti dell'esercizio	L'indice misura in giorni la dilazione commerciale ricevuta dai fornitori.			
Rotazione dei crediti		76	77	
Crediti vs. Clienti * 365 ----- Ricavi netti dell'esercizio	L'indice misura in giorni la dilazione commerciale offerta ai clienti.			

Indici di liquidità	Significato	Eserc. precedente	Eserc. corrente	Commento
Indice di durata del magazzino - merci e materie prime		42	42	
Scorte medie merci e materie prime * 365 ----- Consumi dell'esercizio	L'indice esprime la durata media della giacenza di materie prime e merci di magazzino.			
Quoziente di disponibilità		1,19	1,38	
Attivo corrente ----- Passivo corrente	L'indice misura il grado di copertura dei debiti a breve mediante attività presumibilmente realizzabili nel breve periodo e smobilizzo del magazzino.			
Quoziente di tesoreria		0,90	1,06	
Liq imm. + Liq diff. ----- Passivo corrente	L'indice misura il grado di copertura dei debiti a breve mediante attività presumibilmente realizzabili nel breve periodo.			

Indici di redditività	Significato	Eserc. precedente	Eserc. corrente	Commento
Return on debt (R.O.D.)		19,74	25,74	
Oneri finanziari es. ----- Debiti onerosi es.	L'indice misura la remunerazione in % dei finanziatori esterni, espressa dagli interessi passivi maturati nel corso dell'esercizio sui debiti onerosi.			
Return on sales (R.O.S.)		7,39	5,93	
Risultato operativo es. ----- Ricavi netti es.	L'indice misura l'efficienza operativa in % della gestione corrente caratteristica rispetto alle vendite.			
Return on investment (R.O.I.)		17,53	14,36	
Risultato operativo ----- Capitale investito es.	L'indice offre una misurazione sintetica in % dell'economicità della gestione corrente caratteristica e della capacità di autofinanziamento dell'azienda indipendentemente dalle scelte di struttura finanziaria.			

Indici di redditività	Significato	Eserc. precedente	Eserc. corrente	Commento
Return on Equity (R.O.E.)	L'indice offre una misurazione sintetica in % dell'economicità globale della gestione aziendale nel suo complesso e della capacità di remunerare il capitale proprio.	49,24	21,50	
Risultato esercizio				
----- Patrimonio Netto				

INFORMAZIONI ATTINENTI AL PERSONALE

Ai sensi dell'art. 2428 n. 1 del Codice Civile e ad integrazione di quanto riferito nella Nota Integrativa, qui di seguito si forniscono le informazioni attinenti all'ambiente e al personale.

La composizione media del 2013 del personale della Società è di n. 53,5.

La sicurezza e la salute sul lavoro sono monitorate costantemente nel rispetto delle normative vigenti; ad oggi non si segnalano infortuni sul lavoro né situazioni rilevanti sulla salute del personale dipendente.

La società non ha attualmente alcun contenzioso verso dipendenti o ex dipendenti di alcun tipo.

INFORMAZIONI EX ART. 2428 N. 6 BIS

La Vostra Società al 31 dicembre 2013 non detiene investimenti in attività finanziarie.

DESCRIZIONE DEI PRINCIPALI RISCHI ED INCERTEZZE A CUI LA SOCIETÀ E' ESPOSTA

Ai sensi dell'art. 2428 n. 1 del Codice Civile ed in riferimento ai rischi non finanziari cui la Società è esposta, non si segnalano situazioni significative; in ogni caso si segnala che la Società adotta adeguate politiche per la continua riduzione degli stessi rischi.

Rischi non finanziari

I principali rischi non finanziari cui è sottoposta l'attività della Società sono di seguito analizzati.

Rischi connessi alle condizioni di mercato ed alla situazione macroeconomica

L'attività della Società è esposta ai rischi legati alle condizioni generali dell'economia. A partire dal 2008, l'economia ha registrato una contrazione dei consumi e della produzione industriale che ha condotto, insieme ad altri fattori, ad uno scenario di recessione economica in diversi mercati geografici, incluso il mercato italiano. Qualora questa fase economica si dovesse protrarre nel tempo, ovvero dovessero verificarsi ulteriori situazioni di crisi economica o congiuntura economica sfavorevole, l'attività e le strategie della Società potrebbero esserne negativamente condizionate.

Rischi connessi all'attività della società

La Società sta ampliando il proprio portafoglio fornitori sottoscrivendo nuovi contratti di distribuzione, anche in esclusiva, e rafforzando la cooperazione con i produttori dei marchi distribuiti.

Rischi connessi al management

Il risultato della Società dipende in gran parte dall'abilità e dalle capacità dei propri amministratori esecutivi e degli altri componenti del management di gestire efficacemente il business; a tal fine la Società ha definito una politica d'incentivazione legata al raggiungimento di obiettivi aziendali.

Rischi connessi all'alta competitività nel settore

Il successo dell'attività dipende dalla capacità di mantenere ed incrementare le quote di mercato in cui la Società attualmente opera attraverso quanto precedentemente descritto. Al fine di rafforzare la propria posizione nel settore, la Società, oltre a potenziare la gamma di prodotti ed a migliorare il livello di servizio offerto alla clientela, ha intrapreso l'iniziativa di integrazione a valle nel retail.

* * *

Ai sensi dell'art. 2428 c. 2 n. 6-bis del Codice Civile, di seguito si forniscono le informazioni in merito all'utilizzo di strumenti finanziari, in quanto rilevanti ai fini della valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria.

Rischi finanziari

La Società ha un profilo di rischio finanziario moderato, in quanto il management aziendale ha adottato e continua ad adottare politiche e criteri per misurare, monitorare e controllare i rischi finanziari. Più precisamente, gli obiettivi del management aziendale, le politiche e i criteri utilizzati per misurare, monitorare e controllare i rischi finanziari sono i seguenti.

Rischio di credito

Si deve ritenere che le attività finanziarie della Società abbiano una buona qualità creditizia. Nel bilancio in oggetto non sono iscritte attività finanziarie ritenute di dubbia recuperabilità, ovvero tali attività sono state opportunamente svalutate al fine di esporre il valore di presunto realizzo delle stesse.

Rischio di liquidità

Circa le politiche e le scelte sulla base delle quali si intende fronteggiare i rischi di liquidità, si segnala che la Società non ha difficoltà nel far fronte agli impegni finanziari derivanti da passività finanziarie da estinguere.

Inoltre si segnala che:

- esistono strumenti di indebitamento o altre linee di credito per far fronte alle esigenze di liquidità;
- la Società possiede depositi presso istituti di credito per soddisfare le necessità di liquidità;
- esistono differenti fonti di finanziamento;
- non esistono significative concentrazioni di rischio di liquidità sia dal lato delle attività finanziarie che da quello delle fonti di finanziamento.

La Società fronteggia il rischio di liquidità anche in base alle date di scadenza attese, sia delle attività finanziarie che delle passività finanziarie, che non differiscono dalle scadenze contrattuali.

RISULTATI CONSEGUITI TRAMITE SOCIETÀ CONTROLLATE

La società redige il Bilancio Consolidato a cui si rimanda per maggiori dettagli.

ATTIVITÀ DI RICERCA E SVILUPPO

Nel corso dell'esercizio la Vostra Società non ha sostenuto significativi costi in attività di ricerca e di sviluppo.

RAPPORTI CON IMPRESE CONTROLLATE, COLLEGATE, CONTROLLANTI E CONSOCIATE

A far data dal 27 settembre 2013 la società non è stata più soggetta all'attività di direzione e coordinamento da parte della controllante Bioera S.p.A..

Nella Nota Integrativa sono inoltre esposti i rapporti intercorsi con la società controllante, con le altre società soggette all'attività di direzione e coordinamento, con le società controllate e con società correlate; con riferimento ai rapporti instaurati, si comunica che le operazioni sono effettuate a condizioni di mercato.

INFORMATIVA SULL'ATTIVITÀ DI DIREZIONE E COORDINAMENTO

Conformemente alle disposizioni di cui agli artt. 2497 e seguenti del Codice Civile, comunichiamo che la società esercita dal 27/09/2013 attività di direzione e coordinamento nei confronti delle società:

La Fonte della Vita S.r.l.

Organic Oils Italia S.r.l.

AZIONI PROPRIE E AZIONI/QUOTE DI SOCIETÀ CONTROLLANTI

In ottemperanza al disposto dei punti 3) e 4), comma 2, art. 2428 c.c. forniamo opportuno prospetto riepilogativo dei dati relativi alle azioni proprie e della società controllante possedute dalla società, con evidenza dei movimenti avvenuti nel corso dell'esercizio.

Tipologia	Numero azioni Possedute	Valore nominale	Quota di capitale sociale
Azioni proprie	1.000	1	,02
Azioni/quote della controllante			

Tipologia	Numero azioni acquistate	Valore nominale	Quota di capitale sociale	Corrispettivo
Azioni proprie	1.000	1	0,02	5.369
Azioni/quote della controllante				

Gli acquisti effettuati sono motivati dall'opportunità di intervenire tramite intermediari autorizzati per sostenere il titolo sul mercato azionario, beneficiando al tempo stesso del corso favorevole del

prezzo.

FATTI DI RILIEVO AVVENUTI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO

In data 19 marzo 2014, come da delibera del Consiglio di Amministrazione del 24 febbraio 2014, il capitale sociale è stato aumentato di Euro 5.000 a seguito dell'emissione di n. 50.000 nuove azioni ordinarie, oltre a sovrapprezzo di Euro 320.000. La società provvederà a dare comunicazione al Registro Imprese nei termini di legge.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Ki Group darà corso nel 2014 al dispiegamento della propria strategia di crescita profittevole mirata principalmente ad un incremento della penetrazione di mercato e basata sulle linee guida di sviluppo strategico annunciate agli investitori in occasione della quotazione su AIM Italia.

Verrà pertanto perseguito il rafforzamento delle attività distributive esistenti, attraverso un ulteriore ampliamento della gamma di prodotti e servizi offerti alla propria clientela, il potenziamento della struttura commerciale e distributiva, nonché attraverso l'aumento dell'efficacia e dell'efficienza dei principali processi operativi.

Non è escluso, ove possibile, il perseguimento della crescita anche per linee esterne attraverso acquisizioni o alleanze con società complementari in termini di clienti, canali distributivi e/o aree geografiche servite.

Si proseguirà inoltre nel processo di integrazione a valle attraverso la propria controllata Organic Food Retail Srl, mediante il lancio e l'apertura della catena di supermercati di prodotti biologici e naturali ad insegna Almaverde Bio Market, sia a gestione diretta che in franchising, per la quale KI Group costituirà il fornitore di riferimento. Al lancio del primo punto vendita pilota nel mese di aprile 2014, si prevede seguirà il fine-tuning operativo per l'ottimizzazione e standardizzazione del modello, e lo start-up della rete, con il lancio di nuovi punti vendita a gestione diretta e la predisposizione del sistema di franchising che dovrà poi sostenere l'attuazione dei programmi di sviluppo previsti per la rete stessa.

In considerazione del grande interesse strategico per KI Group rappresentato dalle attività della controllata Organic Food Retail, si segnala che in data 19 marzo 2014 KI Group ha presentato a Organic Alliance S.p.A., società che detiene il 40% della Organic Food Retail, una manifestazione di interesse vincolante relativa all'acquisto di tale partecipazione al valore nominale del capitale sociale pari ad Euro 250.000, il 50% da pagarsi alla data dell'effettivo passaggio delle quote, mentre il saldo in due rate di pari importo al 30 giugno ed al 30 settembre 2014. Qualora l'offerta di KI Group venisse accettata da Organic Alliance, KI Group controllerà il 100% del veicolo.

Da ultimo, si segnala che il fatturato di KI Group dei mesi di gennaio e febbraio 2014 è risultato in entrambi i mesi in crescita rispetto agli stessi mesi dell'anno precedente, e che si prevede di chiudere il primo trimestre dell'anno in corso con un incremento dei ricavi superiore al 5%.

DESTINAZIONE DEL RISULTATO D'ESERCIZIO

Si propone all'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio la seguente destinazione dell'utile di esercizio, precisando che il valore destinato a dividendo è riferito a n. 5.565.000 azioni

ordinarie con un conseguente dividendo unitario pari ad euro 0,19:

Descrizione	Valore
Utile dell'esercizio:	
- a Riserva legale	54.823
- a Riserva straordinaria	1.399
- a dividendo	1.057.350
Totale	1.113.572

TORINO, 25 marzo 2014

Per il Consiglio di Amministrazione
L'Amministratore Delegato
Bernardino Camillo Poggio

