



Comunicato Stampa

- **cambio al vertice della controllata Ki Group S.r.l.;**
- **modifiche al Modello Organizzativo 231/2001;**
- **messa a disposizione delle azioni proprie in portafoglio a servizio dei diritti di esercizio dei warrant di cui all'accordo con Negma Group Limited;**
- **variazione del calendario finanziario.**

* * *

Torino, 11 maggio 2020

Ki Group Holding S.p.A. ("Ki Group" o la "Società"), società quotata su AIM Italia e attiva per il tramite delle proprie controllate nel settore della distribuzione all'ingrosso, commercializzazione e produzione di prodotti biologici e naturali, informa di quanto segue.

Cambio al vertice della controllata Ki Group S.r.l.

La Società informa che, in data odierna, il consiglio di amministrazione della controllata Ki Group S.r.l., preso atto delle dimissioni rassegnate dal consigliere e amministratore delegato Jane Virgili in data 30 aprile 2020 (le cui deleghe erano in scadenza con l'approvazione progetto di bilancio per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2019), ha nominato per cooptazione Gilberto Cappellin a componente del consiglio di amministrazione della stessa e proceduto a riattribuire le cariche in seno al consiglio. Ai sensi dell'art. 2386, comma 1, del Codice Civile l'amministratore cooptato resterà in carica sino alla prossima assemblea dei soci.

Il consiglio di amministrazione di Ki Group S.r.l., in scadenza con l'approvazione del progetto di bilancio per l'esercizio in chiusura al 31 dicembre 2021, risulta pertanto così composto:

- Daniela Garnero Santanchè, Presidente del consiglio di amministrazione, legale rappresentante;
- Michele Mario Mazzaro, Vice Presidente del consiglio di amministrazione, consigliere delegato per l'area amministrazione, finanza e controllo;
- Gilberto Cappellin, consigliere delegato alla gestione operativa e commerciale della società controllata, nonché all'esecuzione del piano di sviluppo della stessa.

I *curriculum vitae* di Michele Mario Mazzaro e Gilberto Cappellin sono allegati al presente comunicato stampa.

Modifiche al Modello Organizzativo 231/2001

Il consiglio di amministrazione della Società, preso atto delle dimissioni rassegnate da entrambi i componenti dell'organismo di vigilanza istituito ai sensi del D.Lgs. 231/2001, in data odierna ha deliberato di approvare una definizione dell'organismo di vigilanza in forma monocratica, nominandone componente unico l'avv.to Alessandro Tardiola, con il compito di vigilare sulla corretta implementazione, efficacia ed osservanza del Modello 231 all'interno della Società nonché di curarne il relativo aggiornamento. A tal riguardo, l'avv.to Alessandro Tardiola risulta in possesso dei requisiti di autonomia, indipendenza, professionalità e continuità d'azione richiesti



ai sensi del Modello 231 e rimarrà in carica per 3 esercizi, salvo espressa rinuncia o revoca. Il Modello 231 e il Codice Etico permettono alla Società ed al gruppo nel complesso di rafforzare il proprio sistema di controllo interno e di governo a tutela di tutti gli stakeholder nonché di definire i valori e principi ai quali ispirano la propria azione al fine del raggiungimento dei relativi obiettivi. Il Modello 231 ed il Codice Etico sono disponibili sul sito internet della Società www.kigroup.com, nell'apposita sezione Corporate Governance/Modello Organizzativo e Codice Etico.

Messa a disposizione delle azioni proprie in portafoglio a servizio dei diritti di esercizio dei warrant di cui all'accordo con Negma Group Limited

Come comunicato al mercato, da ultimo lo scorso 23 marzo 2020, si rammenta che la Società, ai sensi dell'accordo di investimento stipulato con Negma Group Limited in data 17 marzo 2020, ha concordato l'emissione riservata di un ammontare massimo di n. 4.000.000 di warrant di categoria "A" e di n. 1.600.000 di warrant di categoria "B", con diritto di conversione, rispettivamente, in massime n. 4.000.000 e n. 1.600.000 azioni ordinarie della Società.

Al servizio di tale operazione, l'assemblea degli azionisti della Società del 27 novembre 2019 ha autorizzato aumenti di capitale fino a massimi Euro 1.000.000 per l'emissione di azioni di compendio ai warrant "A" e fino a massimi Euro 760.800 per l'emissione di azioni di compendio ai warrant "B".

Nel presente contesto di mercato, il consiglio di amministrazione, riunitosi in data odierna, ha ritenuto maggiormente opportuno e conveniente per la Società che, in occasione delle comunicazioni di esercizio dei warrant sopra indicati, la Società possa utilizzare le n. 1.547.841 azioni rivenienti dall'esercizio del diritto di recesso esercitato nello scorso esercizio da alcuni azionisti, piuttosto che ricorrere all'emissione di nuove azioni ai sensi delle delibere sopra richiamate.

Tale opportunità e convenienza deriva dal fatto che l'utilizzo delle azioni in portafoglio rappresenta il metodo più pratico ed economico per disporre del portafoglio azioni proprie, considerato anche che, dato il momento particolarmente difficile dei mercati finanziari a livello domestico ed internazionale, non sembra ipotizzabile un collocamento delle stesse a soci o a terzi, con conseguente necessità di procedere comunque all'annullamento delle stesse.

Il consiglio di amministrazione della Società, pertanto, ha deliberato di autorizzare l'utilizzo delle azioni proprie attualmente in portafoglio ai fini dell'adempimento degli obblighi di consegna di azioni di compendio derivanti dall'esercizio dei warrant di categoria "A" e di categoria "B" sottoscritti da Negma Group Limited.

La Società precisa che non sussistono modalità vincolanti di disposizione del portafoglio azioni proprie in carico e che, conseguentemente, le modalità di utilizzo descritte non richiedono particolari formalità o una nuova autorizzazione da parte dell'assemblea.

Variazione del calendario finanziario

In data odierna, il consiglio di amministrazione della Società ha altresì deliberato- per quanto riguarda la pubblicazione su base volontaria dei principali dati gestionali intermedi al 31 marzo ed al 30 settembre di ogni anno - di avvalersi della possibilità di rendere noti i soli risultati semestrali ed annuali, e ciò anche al fine di procedere allo snellimento della reportistica societaria.

In conseguenza della delibera assunta, il Calendario Finanziario della Società per l'anno 2020 - pubblicato in data 23 gennaio 2020, viene modificato come segue:



- 22-26 giugno 2020, Assemblea degli Azionisti per l'approvazione del progetto di bilancio di esercizio per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2019;
- 28 settembre 2020, Consiglio di Amministrazione per l'approvazione della relazione finanziaria semestrale consolidata del Gruppo per il periodo chiuso al 30 giugno 2020.

Eventuali variazioni saranno prontamente comunicate al mercato.

Ki Group Holding S.p.A. ("Ki Group") opera per il tramite delle proprie controllate nella distribuzione all'ingrosso, commercializzazione e produzione di prodotti biologici e naturali, prevalentemente nel territorio nazionale, e principalmente attraverso i canali specializzati (alimentari biologici, erboristerie e farmacie).

Il codice alfanumerico per le azioni è "KI". Il codice ISIN delle azioni è IT0004967672.

* * *

Per ulteriori informazioni:

EMITTENTE

KI Group Holding S.p.A.

Strada Settimo 399/11
10156 Torino

Canio Giovanni Mazzaro (Investor Relations)

E-mail: c.mazzaro@kigroup.com

NOMAD e SPECIALIST

Integrae SIM S.p.A.

info@integraesim.it

Tel: +39.02.87.208.720

www.integraesim.it

Michele Mario Mazzaro

Via Nerino 3, 20123 Milan (Italy) | +39 348 2859 082 | michelemario.mazzaro@gmail.com

EDUCATION

IE Business School

Madrid, Spain

Master of Business Administration

Sep 2018 – Jul 2019

- Main electives: private equity, financial entrepreneurship, design thinking, negotiation - Entrepreneurship track: *honors*.
- Co-founded Clideo, a tech start-up selected by IE Business School accelerator that enhances conversion on digital videos.
- Wall Street Prep financial modelling certification.

The Catholic University of America

Washington, D.C. (U.S.A.)

BS / BA in International Economics & Finance

Aug 2007 - May 2011

- Thesis: "The Viability of the Euro Zone"

PROFESSIONAL EXPERIENCE

KPMG Advisory S.p.A.

Milan, Italy

Mergers & Acquisitions Executive, Deal Advisory Division

Mar 2016 – Jul 2018

- With a KPMG team of three, supported one of the largest European producers of electrical connectors on the acquisition of a German direct competitor. The acquisition was successfully completed in May 2018.
- With a KPMG cross-division team of five, redesigned the business model of a medical device manufacturing company, delivering a business plan that increased the company's valuation from €30 mn to €50 mn and allowed the client to plan an IPO for October 2019.
- With a KPMG team of two and a client team of 10, helped a leading German packaging machinery manufacturer come to an acquisition agreement for a family-owned Italian competitor; acquisition has been postponed for private issues and will be completed in 2019.
- Managed relationship between the Italian M&A division and the KPMG global M&A Network.
- Performed several buy-side scouting assignments for international KPMG clients looking for European acquisition targets.

Ki Group S.p.A.

Turin/Milan, Italy

Ki Group (BIT:KI) is leader in the production, distribution, and retail of organic products.

Feb 2013 – Mar 2016

Head of Operations, retail business

Sep 2015 – Mar 2016

- Led a team of 32 at an innovative organic food retail company to redesign and re-scale cost structures in order to achieve operational break-even in a 12-month period.
- Cut €500k in costs by renegotiating contracts with main supplier and integrating main functions with the controlling company; increased gross margin by 7 percentage points from 28% to 35%.

Category Manager, retail business

Mar 2014 – Aug 2015

- Spearheaded the creation of a network of directly owned retail stores, leading a team of six employees; as a result, the ownership group's revenues grew from €47 mn to €55 mn, or 17%, the highest growth rate in company history.
- Designed and implemented an innovative retail format based exclusively on organic products and opened four pilot stores within a 6-month period; each 350 sq.m. store closed its first year with approximately €2.5 mn in sales, achieving a high €7K annual revenues per square meter compared to the organic food retails market above-average performance of €5K.

Brand Manager, distribution business

Feb 2013 – Feb 2014

- Led a team of two marketing managers and restructured the company's product portfolio under a more efficient category management approach, increasing revenues by €6 mn, achieving 12% revenue growth, and securing the company's position as a leader in organic food distribution in Italy.

Ernst & Young Financial-Business Advisors S.p.A.

Milan, Italy

Analyst, Transaction Advisory Services

Nov 2011 – Jan 2013

- Conducted due diligence for buy-side and sell-side, and prepared due diligence reports and analysis that helped Ernst & Young clients make strategic decisions regarding the acquisition of target companies.

ADDITIONAL INFORMATION

Main skills: relationship skills, team leadership, problem solving, entrepreneurial mindset.

Languages: Italian (Native), English (Fluent), Spanish (Fluent), French (Basic).

Born in Lausanne (Switzerland) on August 7th, 1988.

Gilberto Cappellin

Via San Antonio Abate 10/F - 20090 Cusago (MI)
Tel : +39 335 5460722 e-mail : gilbcap@gmail.com

Profilo personale

Manager di formazione commerciale/marketing con un'esperienza consolidata in importanti aziende alimentari. Per oltre dieci anni, Amministratore Delegato della filiale italiana di una multinazionale svizzera nella quale ho avuto l'opportunità di consolidare la mia esperienza gestionale approfondendo anche la parte amministrativo/finanziaria e successivamente di M&A. L'esperienza ed il confronto internazionale hanno ulteriormente migliorato gli aspetti organizzativi e gestionali. Molto aperto al cambiamento, prediligo la condivisione ed il lavoro in team multifunzionali.

Esperienze professionali

Actual

Sunrise s.r.l.

C.E.O. & Founder

Start up innovativa che ha ideato e lanciato il primo "yogurt" di albume 100% per i canali wellness e fitness con ambizioni di sviluppo in tutte le aree sportive in Italia e all'estero.

ASIAI s.r.l.

C.E.O. & Founder :

Società di consulenza per l'implementazione delle strategie di crescita e sviluppo delle società clienti.

Principali competenze: commerciale, marketing, M&A

2006 – 03_2019

Emmi Holding Italia

A) Emmi Holding Italia : Direttore Generale (2006 – 2019)

B) Emmi Italia s.p.a. : Amministratore delegato (2006 – 2019)

A) Direttore Generale di Emmi Holding Italia, capogruppo finanziaria italiana di Emmi AG (multinazionale svizzera operante nel settore lattiero caseario), alla quale riportano tutte le società italiane del gruppo Emmi.

Essendo la holding una società di partecipazione e servizi, oltre alla normale gestione della società, mi sono occupato anche di tutte le attività di M&A in Italia. Ultime recenti acquisizioni : A-27 spa (2011), Rachelli spa (2013), I.F.F. spa (2017)

B) Amministratore Delegato di Emmi Italia, trader del gruppo : gestione di tutte le attività di commercializzazione, marketing, comunicazione e distribuzione dei prodotti Emmi (in particolare i formaggi DOP svizzeri), Tigre (con fettine e porzioni), Venchiaredo (formaggi freschissimi), nonché della commercializzazione all'estero delle referenze prodotte in Italia quali Mozzarella, Stracchino, Ricotta e Mascarpone. Ho beneficiato della collaborazione di un Management Team composto da : Head of Finance – Sales Manager – IT Manager – Controlling Manager – Logistic Manager – Marketing Manager – Operation Manager che a loro volta gestiscono le divisioni del gruppo.

Nello stesso periodo 2011 - 2016 **Consigliere Delegato di Venchiaredo s.p.a.**, società di produzione formaggi freschissimi, partecipata, sino a Luglio 2017 al 24% e poi ceduta al gruppo Granarolo). Emmi Italia ne ha gestito la commercializzazione e distribuzione dei

2014 - 2015 **Amministratore Delegato di Venchiaredo S.p.A.**

2006 - 2014 **Amministratore Delegato di Trentinalatte s.p.a.**, società specializzata nella produzione di yogurt e bevande a base latte ceduta al gruppo Livia per scelte strategiche di gruppo.

Progetti speciali
2006 : Acquisizione di Trentinalatte s.p.a.
2010 : Acquisizione del 24% di Venchiaredo s.p.a. inclusi stabilimento e terreni.
2011 : Acquisizione A-27 s.p.a. (dessert freschi)
2012 : Comitato internazionale progetto riorganizzazione di gruppo : "Emmi 2020"
2013 : Acquisizione Rachelli s.p.a. (dessert freschi e gelati)
2014 : Membro dello steering committee della divisione Europa per la riorganizzazione del gruppo in Italia.

1995 - 2006

Granarolo S.p.A.

A. **Direttore Vendite G.D.O.** Gruppo Granarolo / Gruppo Yomo

B. **Direttore Commerciale e marketing** Yomo s.p.a. e Centrale Latte Milano s.r.l.

Precedentemente

- National Account Manager / Area Manager Nord Italia

Progetti speciali

- Trade marketing : implementazione
- Sales Force Automation : obiettivo analisi ritorno investimenti attività promo
- Riorganizzazione rete di vendita : integrazione Yomo in Granarolo.
- Yomo : nuovo posizionamento yogurt naturale
- Yomo : Lancio nuova linea "Frutta e Verdura"

1988 - 1995

Barilla Alimentare Dolciaria S.p.A.

-1990-1995 Area Manager (Triveneto) e nuovo canale Super Fresco

-1988-1990 Vendite Area Liguria

1986 - 1988

Luigi Lavazza S.p.A.

Area Vendite Liguria