



# Kon Business Partner

---

*Partner 24 Ore*

*Aprile 2022*



- 1** **Il Gruppo Kon**
- 2 Kon Business Partner
- 3 Contatti

# Il Gruppo Kon

*KON Group opera nel campo della consulenza direzionale, con una rete di professionisti specializzati, propone servizi progettati per offrire soluzioni innovative e integrate al top management e agli azionisti*

## Società del Gruppo KON

- Il Gruppo KON è composto da diverse Legal Entity. Ognuno di queste ha una propria identità tecnica al fine di offrire la più qualificata assistenza professionale ai propri clienti



**KON S.p.A.** è la società specializzata nella consulenza strategica e finanziaria

La *MERCHANT* S.p.A.

Nell'area Finance Kon ha costituito una nuova società con partner istituzionali (banche), La Merchant S.p.A., con l'obiettivo di fornire un più facile accesso al mercato dei capitali attraverso servizi specializzati altamente professionali



La crescente domanda di servizi nell'area Organizzazione ha spinto Kon a definire la propria struttura interna attraverso la costituzione di Kon Organizzazione & Sistemi, specializzata nella consulenza direzionale in materia organizzativa e dei sistemi informativi

## Partners

- Fabrizio Bencini
- Francesco Ferragina
- Vincenzo Ferragina
- Matteo Mancaruso
- Fabio Ferrini

## Location



**Firenze (HQ)**



**Milano**

## Partnership



**AIFI**

Associazione Italiana del Private Equity,  
Venture Capital e Private Debt

## Focus sulla clientela



### Mission

La nostra mission è fornire valore al cliente attraverso un approccio personalizzato, servizi integrati e soluzioni innovative.



### Valori

Qualità, coerenza, indipendenza e rapidità sono i nostri principi fondanti.



### Risorse

KON con i suoi professionisti altamente qualificati offre soluzioni semplici e integrate a problemi complessi.

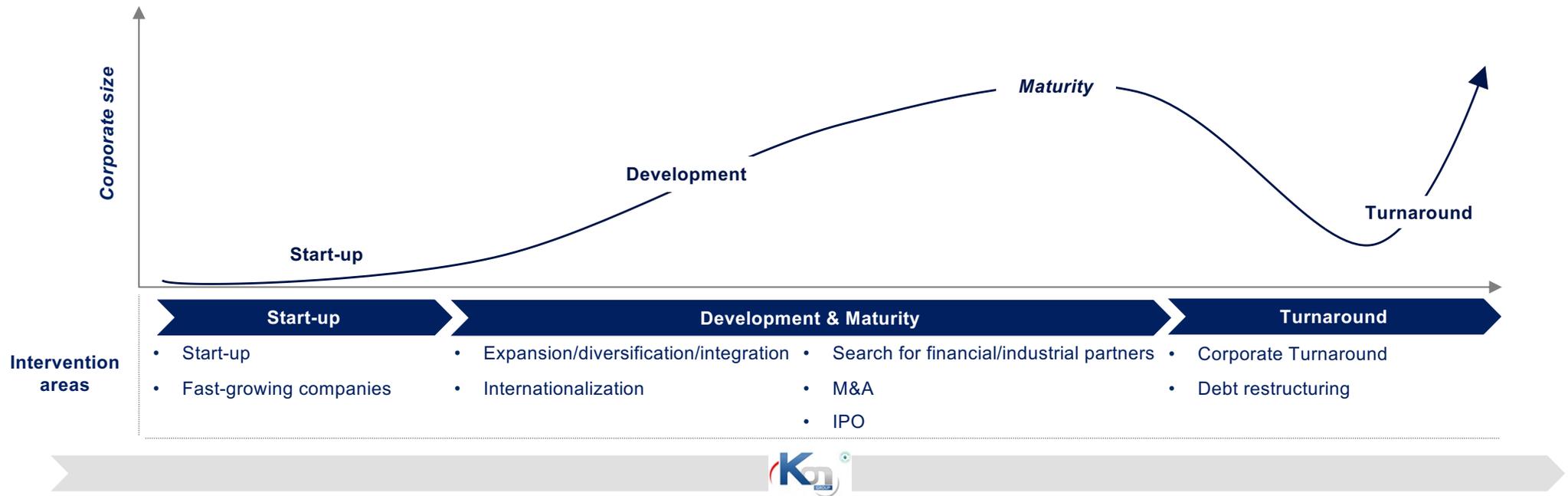
# Il Gruppo Kon

*KON Group basa la propria attività su cinque valori principali: indipendenza, specializzazione, valorizzazione, selettività e connessione*



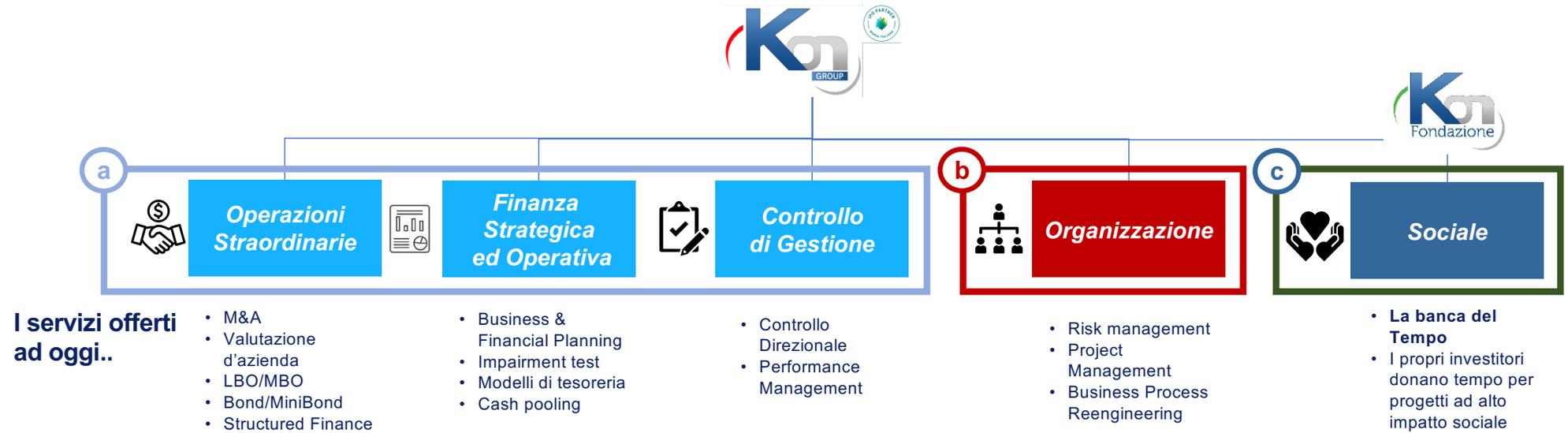
# Il Gruppo Kon

*La Value Proposition di KON consiste nell'intervenire affiancando l'imprenditore in tutti i momenti della vita della sua impresa con un approccio «tailor-made»*



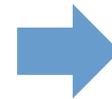
# Il Gruppo Kon

## Le aree di attività



...il nuovo paradigma della rivoluzione **Green**, spinta dai rischi ambientali e dalla conseguente transizione climatica, ha modificato la percezione della **Generazione di Valore** per un'azienda:

- L'attenzione alle azioni e agli aspetti di responsabilità verso l'**Ambiente**, il contesto **Sociale** e di **Governance**, non è più soltanto una questione interna all'azienda, ma trae valore dalla sensibilizzazione, ma soprattutto da un'efficace comunicazione verso gli stakeholder esterni..



# Il Gruppo Kon

## Leader in M&A and Valuation

| # of Deals per Advisor up to US\$50m |           |           |            |                      |
|--------------------------------------|-----------|-----------|------------|----------------------|
| Financial Advisor                    | Rank 2021 | Rank 2020 | # of Deals | Change in # of Deals |
| KPMG                                 | 1         | 1         | 89         | ▲ 1                  |
| Deloitte                             | 2         | 2         | 71         | ▲ 29                 |
| PricewaterhouseCoopers               | 3         | 3         | 63         | ▲ 29                 |
| <b>Kon SpA</b>                       | <b>4</b>  | <b>5</b>  | <b>45</b>  | <b>▲ 23</b>          |
| Mediobanca                           | 5         | 10*       | 29         | ▲ 13                 |
| Rothschild & Co                      | 6         | 10*       | 26         | ▲ 10                 |
| Banca Akros SpA                      | 7         | 8*        | 21         | ▲ 4                  |
| Prometeia SpA                        | 8         | 8*        | 20         | ▲ 3                  |
| IMI - Intesa Sanpaolo                | 9         | 6*        | 19         | ▲ 1                  |
| Fineurop Soditic                     | 10        | 13        | 15         | ▬ 0                  |

| # of Deals per Advisor up to US\$500m |           |           |            |                      |
|---------------------------------------|-----------|-----------|------------|----------------------|
| Financial Advisor                     | Rank 2021 | Rank 2020 | # of Deals | Change in # of Deals |
| KPMG                                  | 1         | 1         | 105        | ▲ 1                  |
| Deloitte                              | 2         | 2         | 79         | ▲ 29                 |
| PricewaterhouseCoopers                | 3         | 3         | 72         | ▲ 37                 |
| <b>Kon SpA</b>                        | <b>4</b>  | <b>7</b>  | <b>45</b>  | <b>▲ 23</b>          |
| Mediobanca                            | 5         | 4         | 41         | ▲ 14                 |
| Rothschild & Co                       | 6         | 9         | 37         | ▲ 17                 |
| IMI - Intesa Sanpaolo                 | 7         | 6         | 25         | ▲ 2                  |
| Banca Akros SpA                       | 8         | 10*       | 22         | ▲ 3                  |
| Prometeia SpA                         | 9*        | 10*       | 20         | ▲ 1                  |
| BNP Paribas SA                        | 9*        | 24*       | 20         | ▲ 14                 |



KON si conferma **leader del settore M&A in Italia** nel 2020 e nel 2021, sia nel **segmento fino a \$50M** sia in quello fino a \$500M di controvalore, con **45 deals conclusi nel 2021**

# Il Gruppo Kon

*Leader nei Minibond*



**Controvalore  
delle operazioni**



# Il Gruppo Kon

## Sustainability Award – La sostenibilità come cultura e crescita d’impresa

### Il Sustainability Award



#### IL PREMIO

- Il Sustainability Award è un riconoscimento verso esperienze imprenditoriali sostenibili
- Caratterizzate da distinzione nel campo della sostenibilità grazie all’innovazione intelligente di processi, sistemi e prodotti stimolando, al contempo, comportamenti green



#### TARGET

- Campione selezionato di oltre 1.500 aziende
- Società italiane con Fatturato compreso tra €10M e €600M

### I partner



- **KON** (Corporate Finance ed M&A) e **Credit Suisse** (Private Banking) promotori dell’iniziativa



- **Altis** – L’alta scuola Impresa e Società di **Università Cattolica**: fornisce attività di formazione e consulenza strategica alle aziende per la sostenibilità



- **Reprisk** - Società leader nel settore Data Science specializzata nel fornire analisi su ricerca e analisi ESG ad aziende



- **BMW – Mobility partner** condivisione del target e supporto nella comunicazione



- **Forbes** – Il Business Magazine più famoso al mondo – **Media Partner**

### Highlights - Sustainability Award 2021

1.741

Numero di **aziende identificate**

1.080

Numero delle **aziende conformi ai criteri**

213

Numero delle **aziende** che si sono **auto candidate** al Premio

179

Numero delle aziende che hanno passato la **prima selezione** applicando i criteri del regolamento

100

Numero delle aziende incluse nella **classifica di Forbes** come «**le 100 aziende italiane per sostenibilità**»

10

Numero delle **aziende premiate per categorie speciali**, oltre al vincitore assoluto

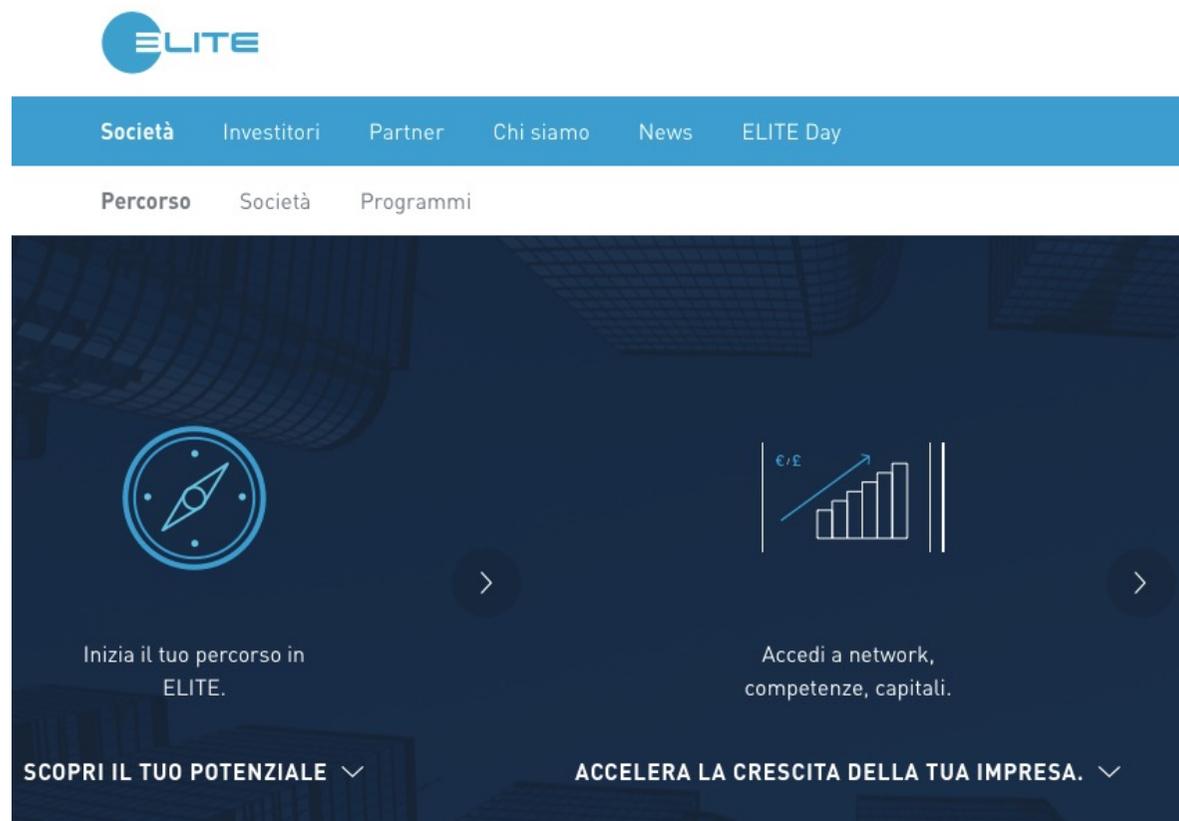
250

Numero di **partecipanti alla cerimonia di premiazione** di ottobre 2021



# Il Gruppo Kon

*L'esperienza in Elite ed in Borsa Italiana*



- Siamo dalla costituzione ininterrottamente **Partner di Elite**, sui temi legati alle operazioni straordinarie e finanziamenti a supporto della crescita, oltre che in ambito organizzativo
- Abbiamo **presentato numerose aziende** al programma
- Abbiamo tenuto **docenze** nell'ambito della **formazione** e collaborato a sviluppare loro servizi

Abbiamo condiviso il percorso di lungo termine per affiancare e fare crescere le imprese migliori



# Il Gruppo Kon

## *L'esperienza formativa*



- Collaboriamo da **oltre 20 anni** assiduamente con l'area formativa del **Il Sole 24 Ore**
- Seguiamo come **responsabili scientifici numerosi master** in ambito aziendale
- Abbiamo tenuto oltre **1.000 docenze** a favore de **Il Sole 24 Ore** ed altre primarie istituzioni formative
- Abbiamo **pubblicato** con Il Sole 24 Ore **numerosi libri** su tematiche specifiche di finanza, controllo ed organizzazione

Riportiamo in aula le migliori esperienze professionali per fornire spunti e strumenti operativi di lavoro ai partecipanti



# Il Gruppo Kon

## La comunicazione

### Kon group on-line è.....:

- On-line sono presenti gli eventi a cui partecipiamo e le più recenti pubblicazioni
- Ogni cliente dispone di una propria area riservata attraverso la quale può accedere alle informazioni che lo riguardano in assoluta autonomia ovunque egli si trovi nel mondo



### Kon group on-line è.....:

- Kon pubblica solo on line un periodico “e-KONomy” che ha l’obiettivo di favorire la crescita e lo sviluppo dell’imprenditorialità “raccontando storie positive d’impresa”



# Approccio all'M&A - l'avvio

*Mettere a fuoco la motivazione della operazione straordinaria*

|                | Operazioni di vendita   | Operazioni di acquisto  |
|----------------|---|---|
| <b>INTERNE</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ PERSONALI</li><li>✓ RELAZIONE FRA SOCI</li><li>✓ CONFUSIONE STRATEGICA</li><li>✓ CONFUSIONE ORGANIZZATIVA</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ ORIENTAMENTO ALLA CRESCITA</li><li>✓ PIANO DI SVILUPPO CONDIVISO</li><li>✓ FINANZA ADEGUATA</li><li>✓ PREPARARSI ALLA VENDITA</li></ul> |
| <b>ESTERNE</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ MERCATO CON BRUSCHE INVERSIONI</li><li>✓ INCERTEZZE ESTERNE</li><li>✓ CAMBIAMENTO DI LEGISLAZIONE</li></ul>         | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ CONCENTRAZIONE DEL MERCATO</li><li>✓ APERTURA DI NUOVO MERCATO/CANALE</li></ul>   |

**Ogni scelta non sarà giusta o sbagliata ma coerente o no con il PERCHE'**

## **CAPIRE E SCRIVERE IL PERCHE'**

SERVE IN OGNI FASE DEL PERCORSO

CONSENTE DI AVERE UNA MOTIVAZIONE CONDIVISA

E' GIA' LA PRIMA PARTE DELLA CONSULENZA

# Il Gruppo Kon

*KON Group affianca gli imprenditori nel processo di crescita, attraverso un approccio di continuo supporto e collaborazione, con forte orientamento al «Problem Solving»*

**Coordinare** in modo efficiente **tutti i consulenti**, evitando agli Azionisti la gestione dei compiti più intensi e non strategici per la Società

**Coordinamento**

Garantire un **flusso informativo costante** e puntuale sull'evoluzione del processo, rispettando le **tempistiche concordate**

**Aggiornamento**

**Anticipare** con prontezza **eventuali situazioni critiche** e delicate grazie all'esperienza maturata negli anni

**Anticipare situazioni critiche**

**Massimizzare il valore aziendale**

Assicurare la **massimizzazione del valore per gli Azionisti**, attraverso l'analisi delle variabili chiave (prezzo, modalità di pagamento, governance)

**Accompagnare** l'Azienda durante il processo attraverso un **supporto continuo integrato** con gli altri consulenti e attori del processo

**Supporto continuo**

**Efficienza**

Garantire **l'efficienza del processo**, assicurando il rispetto delle tempistiche programmate

- 1 Il Gruppo Kon
- 2 Kon Business Partner**
- 3 Contatti

# Kon Business Partner nazionale

*KON mette i propri **servizi relativi alle aree riservate a disposizione del network Partner 24 Ore**, per supportare i Professionisti alla ricerca di nuove opportunità di business e chiavi di differenziazione*

## Professional Partner → Kon

## Servizi specializzati Kon

## Criteri di valutazione delle opportunità



✓ I **Professional Partners** possono **richiedere supporto a Kon nei servizi relativi alle aree di riferimento**, qualora i Professional Partners e/o i loro clienti necessitino di approfondimento in materia di:

- **M&A advisory**
- **Servizi a supporto della sostenibilità**
- **Organizzazione aziendale**
- **Controllo di gestione**

✓ Grazie a dei **criteri di selezione** ben definiti, **KON valuta tutte le potenziali opportunità** proposte dai Partner 24 Ore che rispettino suddetti criteri.

€10,0m

### **RICAVI DELLE VENDITE**

Dimensione dei ricavi **superiore a €10,0m**

10,0%

### **MARGINE EBITDA**

Marginalità dell'Ebitda **superiore al 10,0%**

2,0x

### **LEVA FINANZIARIA RIDOTTA**

Posizione Finanziaria Netta (PFN) con indice **PFN/Ebitda inferiore a 2,0x**

# Kon Business Partner nazionale

*I Professional Partners avranno la possibilità di cogliere nuove opportunità, nelle operazioni Buy-Side di Kon, offrendo supporto nella ricerca e contatto con potenziali target loro clienti, affiancandoli durante il processo*

Kon → Professional Partner

Attività Buy-side

Tipologia di operazione



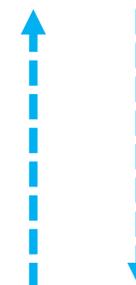
- ✓ Quando Kon acquisisce un mandato **Buy-Side**, questo richiede di **contattare un numero di società Target** potenzialmente interessate ad una operazione straordinaria.
- ✓ Le società **Target** potrebbero essere **dislocate su più regioni** nel territorio Italiano.
- ✓ Kon coinvolge i **Professional Partners** della regione di riferimento per **approfondire l'opportunità**.
- ✓ Una delle **Target identificate** potrebbe essere **cliente di uno dei Professional Partners** dell'area, il quale insieme a Kon condivide l'opportunità al cliente.
- ✓ Il Professional Partner si offre come punto di riferimento per **affiancare l'imprenditore** durante il **processo di vendita**, con Kon che ricopre le attività operative nel lato buy-side.



INVESTITORE



Advisor Buy-side



TARGET



Supporto Sell-side

# Kon Business Partner nazionale

*I Professional Partners avranno la possibilità di cogliere nuove opportunità, nelle operazioni **Sell-Side** di Kon, offrendo supporto nella **ricerca e contatto con potenziali investitori** loro clienti, affiancandoli durante il processo*

Kon → Professional Partner

Attività Sell-side

Tipologia di operazione



- ✓ Quando Kon acquisisce un mandato **Sell-Side**, questo richiede di **contattare potenziali investitori**, potenzialmente interessati al tipo di operazione.
- ✓ Gli **investitori** potrebbero essere già **selezionati o da selezionare** in base a specifiche caratteristiche.
- ✓ Kon coinvolge i **Professional Partner** dell'area di riferimento per **valutare eventuale interesse da parte dei propri clienti**
- ✓ Uno degli investitori potrebbe essere **cliente di uno dei Professional Partner** dell'area, il quale insieme a Kon condivide l'opportunità al cliente.
- ✓ Il Professional Partner si offre come punto di riferimento per **affiancare l'imprenditore** durante il **processo di acquisto**, con Kon che ricopre le attività operative nel lato sell-side.



TARGET



INVESTITORE



Advisor Sell-side



Supporto Buy-side

- 1 Il Gruppo Kon
- 2 Kon Business Partner
- 3 Contatti**

# Contatti

## Locations e contatti



**Firenze**

*Via Masaccio, 191*



**Milano**

*Largo Augusto, 8*



@ [partner24ore@kon.eu](mailto:partner24ore@kon.eu)

 Kon Group

 Tel Firenze 055/5535405  
Tel Milano 02/80298059

