



ITALIAN BUSINESS LEADERS' OUTLOOK

SURVEY 2021

ZÜRICH | MILANO



ARKAP



INDEX



1

Introduzione
Introduction

3

Risultati Chiave
Key Results

6

La nostra analisi
Our analysis

10

Analisi Risposte Individuali
Individual Answers Analysis

14

Commenti Finali
Final Remarks

15

Contatti
Contacts

I N T R O (1/2)

A Dicembre 2020, arKap ha avviato un'iniziativa che si pone l'obiettivo di condividere informazioni per favorire la crescita delle aziende italiane.

Partendo dall'ascolto dei bisogni, arKap affianca Investitori, Imprenditori e alti Dirigenti posizionandosi come trusted Corporate Finance Advisor fornendo servizi tailor-made per:

- Investitori di Private Equity
- Family Office interessati a diversificare tramite investimenti diretti in PMI
- Investitori privati e HNWI
- Imprese familiari e imprenditori
- Le PMI quotate e private

Tra le varie iniziative che portiamo avanti si inserisce la prima edizione dell'**Italian Business Leaders' Outlook** che fornisce indicazioni in merito alle attese dei Proprietari di azienda e dei loro alti Dirigenti.

In January 2021, arKap launched an initiative with the aim of sharing some business information in order to favor the growth of Italian companies.

By listening carefully to customers' needs, arKap assists Investors, Entrepreneurs and Managers acting as a trusted Corporate Finance Advisor, providing tailored service targeting:

- Private Equity investors
- Family Offices willing to diversify their portfolio purchasing direct investments in SMEs;
- Private Investors and HNWI
- Family businesses and Entrepreneurs
- Private or Listed SMEs

Among many other initiatives we run, this is our first edition of **Italian Business Leaders' Outlook** which aims at indicating current market trends according to expectations of Italian Business Owners and Managers.

I N T R O (2/2)

Il presente report analizza e commenta i risultati di un **Survey anonimo** ideato e diffuso da ARKAP attraverso i membri del team, nel periodo 23/12/2020 – 22/01/2021 (1 mese). Abbiamo raggiunto **194 risposte**.

Il tempo di completamento del Sondaggio è compreso, nel 92% dei casi, tra **2 e 5 minuti**, come promesso nel messaggio di invito.

Si procede ora all'analisi delle risposte e l'elaborazione grafica.

The following report analyzes and comments the results of an **Anonymous Survey** created and spread by ARKAP through its team members between 23/12/2020 – 22/01/2021 (1 month). We received **194 answers** to the survey.

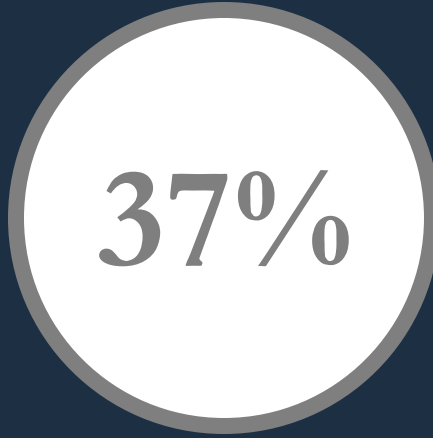
Time required for completing the Survey was between **2 and 5 minutes** 92% of times, as asked in the invitation message sent.

Now it's time to analyze answers and graphical elaboration.

RISULTATI CHIAVE

KEY RESULTS

Il nostro sondaggio è stato completato da quasi **200 professionisti**. Di questi: il **37%** ricopre il ruolo di CFO o COO, il **36%** sono Soci o Proprietari, il **22%** sono CEO, il restante **5%** sono Presidenti del CdA.



Our survey was completed by roughly **200 professionals**. Among these, **37%** have the role of CFO or COO, **36%** is a Stockholder or Founder, **22%** are CEOs, the remaining **5%** are Chairman of the BoD

L'esperienza è certamente un asset nel mondo dell'impresa e gli intervistati del nostro sondaggio hanno ,nel **63%** dei casi, **oltre 10 anni** di attività come CXO o Imprenditori, un segnale di credibilità e affidabilità dei risultati.



Experience is certainly an asset while running a business and **63%** of our interviewees have **more than 10 years** of experience as CXOs or Entrepreneurs. This is undoubtedly a signal of credibility and reliability of results.

Delle 194 aziende intervistate il **51%** sono aziende a **Proprietà Familiare**. Il rimanente **49%** è suddiviso, nell'ordine da fondi di **Private Equity (23%)** e **Aziende Quotate (13%)**.



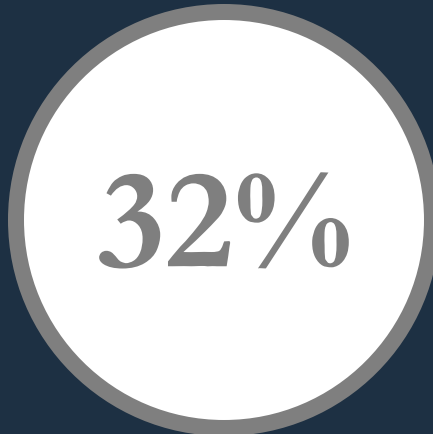
Among 194 interviewees, **51%** are **Family-owned** businesses. The remaining **49%** is furtherly divided by **Private Equity** owned (**23%**) and **Listed companies (13%)**.

RISULTATI CHIAVE

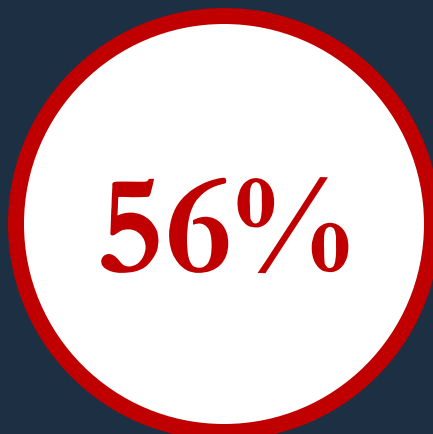
Il **60%** delle persone intervistate lavorano o possiedono aziende il cui fatturato è **inferiore ai 50 Milioni** di euro. A seguire, il **25%** è tra i **50-250 Milioni** e circa il **15%** fattura oltre i **250 Milioni** di euro.



Il **32%** degli intervistati lavora o possiede presso aziende con un numero di dipendenti minore di **50**. Il **28%**, invece, opera in contesti con **50-200 dipendenti** e **200-1000 dipendenti**. Circa il **12%** sono business con **oltre 1000** impiegati.



Il **56%** è la percentuale di rispondenti al nostro sondaggio che riconosce il **CoViD** come un evento **negativo** per il proprio business. Tuttavia, il **24%** dichiara che l'impatto è stato **nullo** e l'**11%** riscontra un effetto addirittura **positivo**.



KEY RESULTS

60% of interviewees works for or owns a company that has less than **50 Million euros** in Revenues. Moreover, **25%** generates **50-250 Million euros** and roughly **15%** shows more than **250 Million euros** in Revenues.

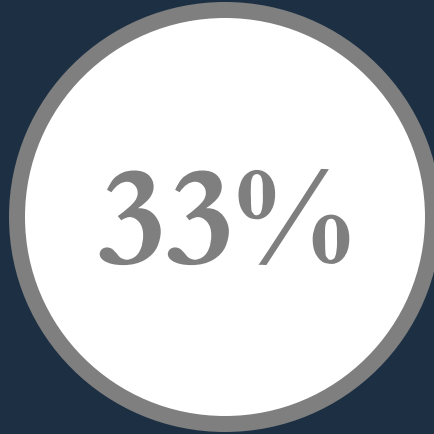
32% of interviewees works for or owns a company with **less than 50 employees**. **28%** works in businesses with **50-200 workers** and **200-1000 employees**. Roughly **12%** of interviewees are companies employing more than **1000 people**.

56% is the percentage of interviewees that recognizes as **Negative** the impact of **CoViD** pandemic on their business. However, **24%** declares that CoViD impact was **null** and **11%** states that CoViD had a **positive impact** on the business.

RISULTATI CHIAVE

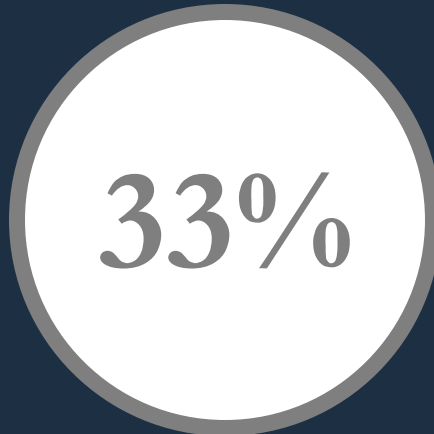
KEY RESULTS

Tra gli intervistati, il **33%** ritiene che la propria azienda debba crescere per **Acquisizioni**, focalizzandosi sul core business. È di particolare interesse correlare queste risposte con la classe dimensionale dell'azienda.



Among interviewees, **33%** believes that its company should grow through **Acquisitions**, with focus on the current core business. It is particularly interesting to correlate these answers with the business dimension.

I rispondenti al sondaggio manifestano la volontà di finanziare la propria crescita per mezzo di **Aumenti di Capitale (33%)**. Le altre opzioni sono **Debito Bancario (26%)**, **Mezzi Propri (25%)** e **Debito di Mercato (17%)**.



Interviewees show willingness to finance their company's growth through **Capital Increase (33%)**. Other financing options are **Bank Debt (26%)**, **Autofinancing (25%)** and **Market Debt (17%)**.

Il **38%** degli intervistati afferma che in caso di **Aumento di Capitale**, preferirebbe che tale capitale sia sottoscritto da **Partner Finanziari** piuttosto che **Partner Industriali** (concorrenti o operatori di un altro settore).



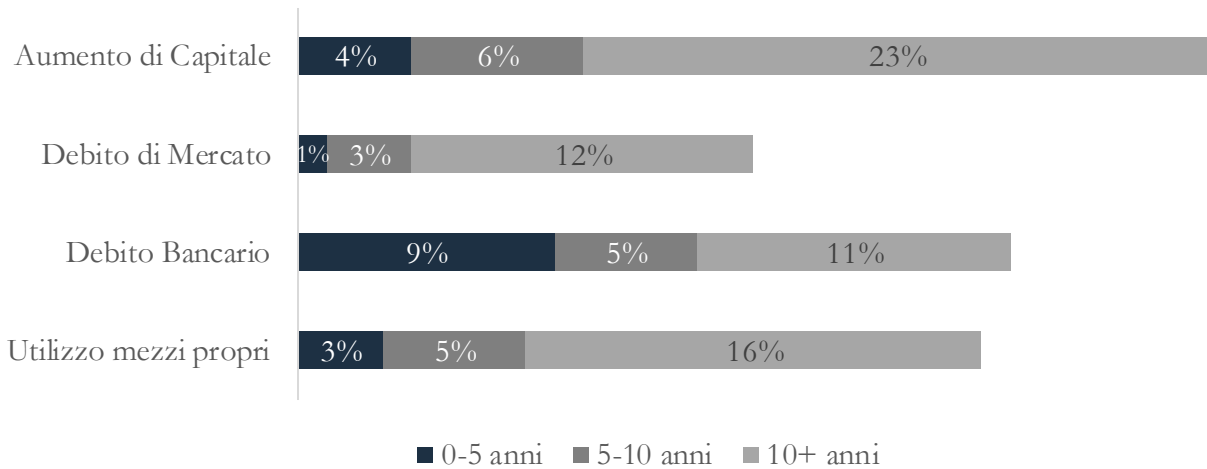
38% of interviewees affirms that in the case a **Capital Increase** is likely, they would like to have **Financial Partners** rather than **Industrial Partners** underwriting their newly issued shares (neither competitors nor other sectors' operators)



LA NOSTRA ANALISI

LA NOSTRA ANALISI

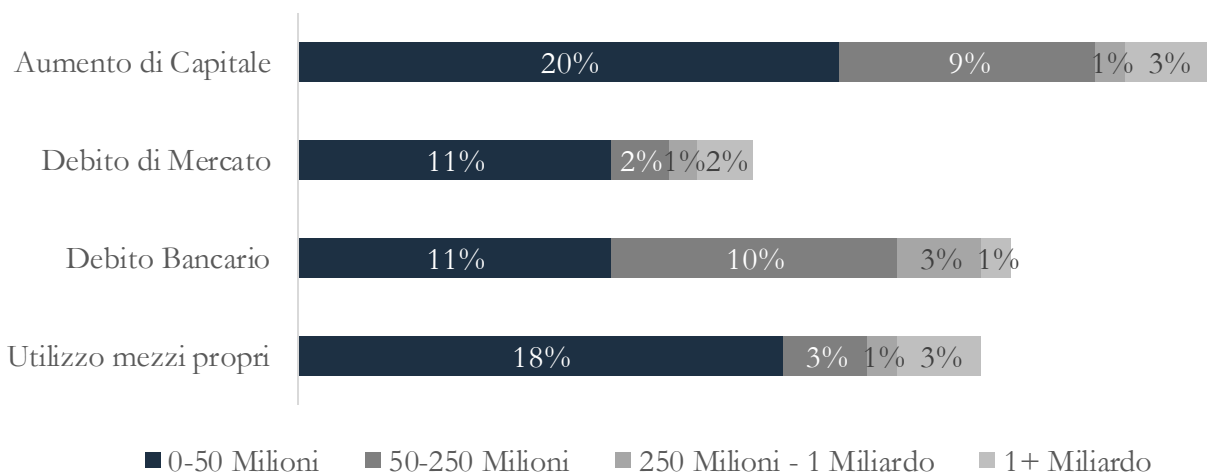
ESPERIENZA CXOS / IMPRENDITORI – FONTI FINANZIAMENTO



Oltre la metà dei Dirigenti/Imprenditori con 10+ anni di esperienza preferisce Aumenti di Capitale e Utilizzo mezzi propri mentre CXOs/Imprenditori meno esperti preferiscono il Debito Bancario.

More than half of Managers/Entrepreneurs with 10+ years experience prefer Capital Increase and Market Debt, while less experienced CXOs/Entrepreneurs prefer Debt with Banks.

FATTURATO – FONTI DI FINANZIAMENTO

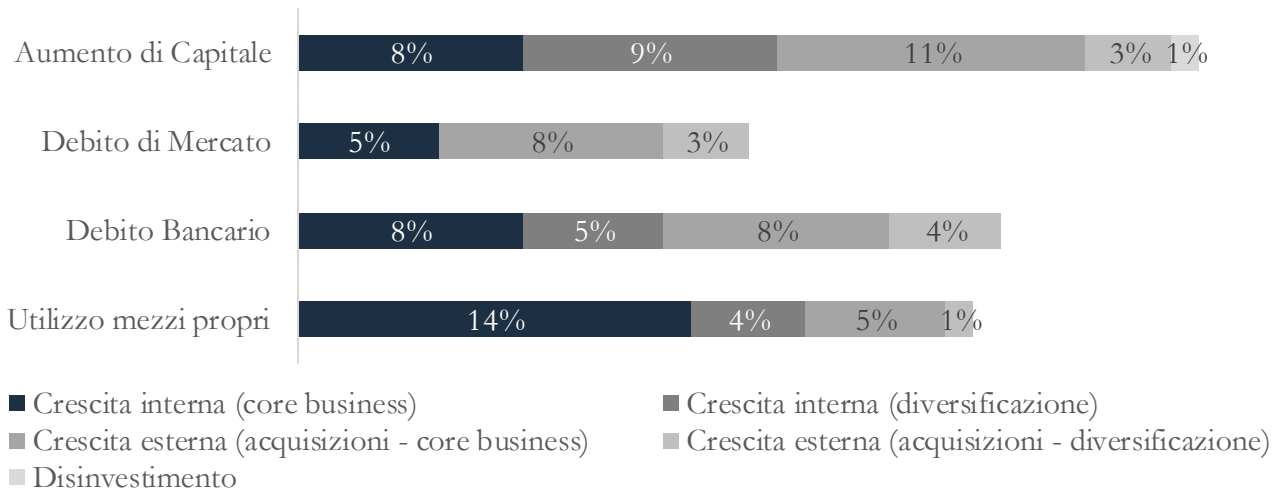


Le aziende di dimensioni ridotte tendono all'Aumento di capitale e l'Utilizzo mezzi propri per la crescita. Al contrario, le aziende di dimensioni intermedie ed elevate aggiungo ad Aumento di Capitale il Debito Bancario per finanziarsi.

Smallest companies prefer exploiting Capital Increase and Autofinancing to boost growth. On the contrary, medium and largest companies prefer Bank Debt to finance growth.

LA NOSTRA ANALISI

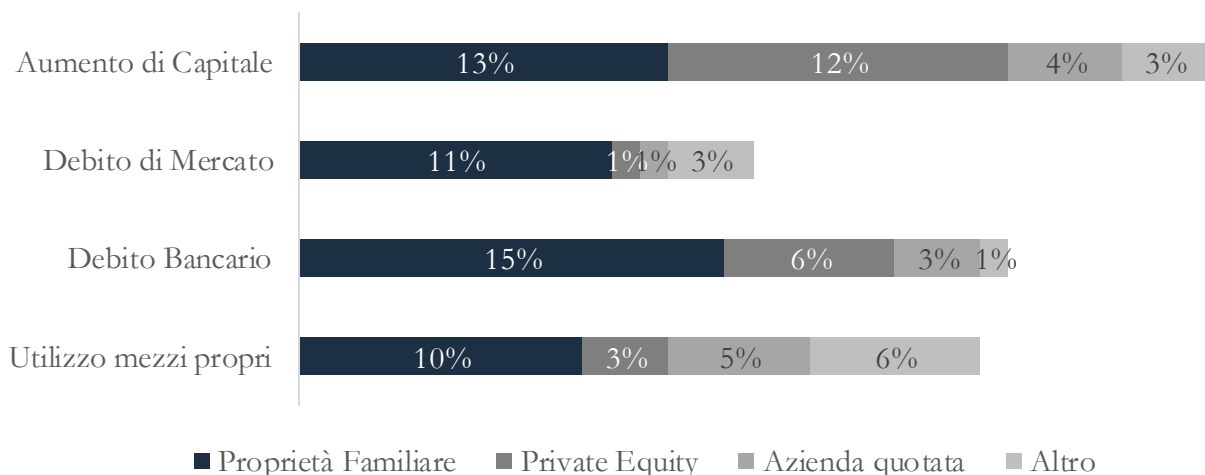
STRATEGIA DI CRESCITA – FONTI FINANZIAMENTO



Gli intervistati comunicano chiaramente che la Crescita esterna sarebbe finanziata tramite Aumenti di Capitale o Debito di Mercato mentre i Mezzi Propri sono preferiti per la crescita interna.

Interviewees clearly show that external growth (acquisitions) would be financed through Capital Increase or Bank Debt, while Autofinancing is preferred for internal growth.

PROPRIETÀ – FONTI DI FINANZIAMENTO



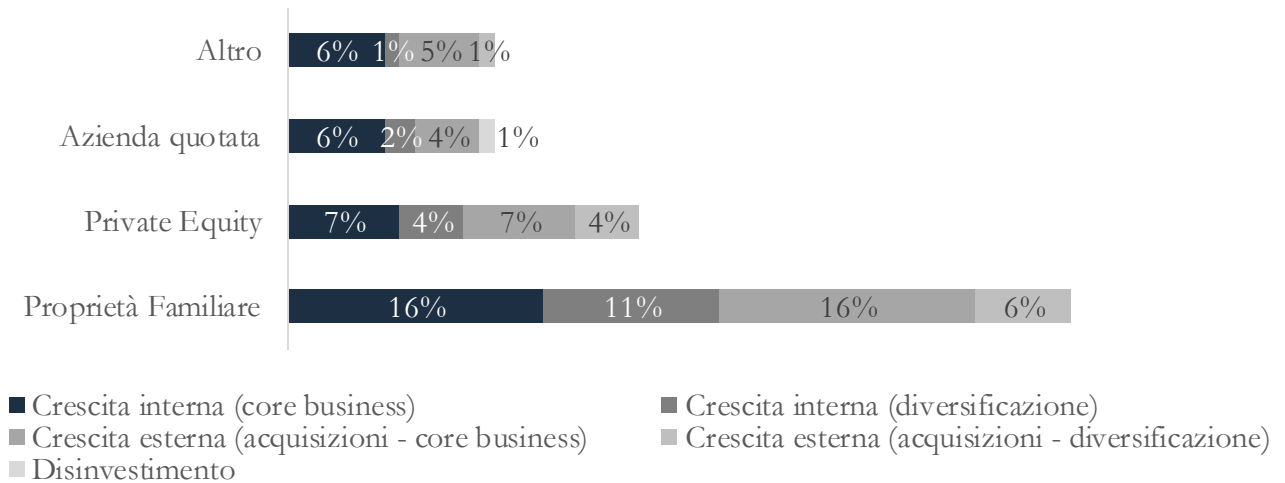
Le aziende con Proprietà Familiare preferiscono attingere a Aumento di Capitale e Debito Bancario. Le società con proprietà Private Equity considerano maggiormente soluzioni di Aumento di Capitale.

Family-owned companies prefer using Capital Increase and Bank Debt.

Private Equity backed companies mainly consider Capital Increase as a source of financing.

LA NOSTRA ANALISI

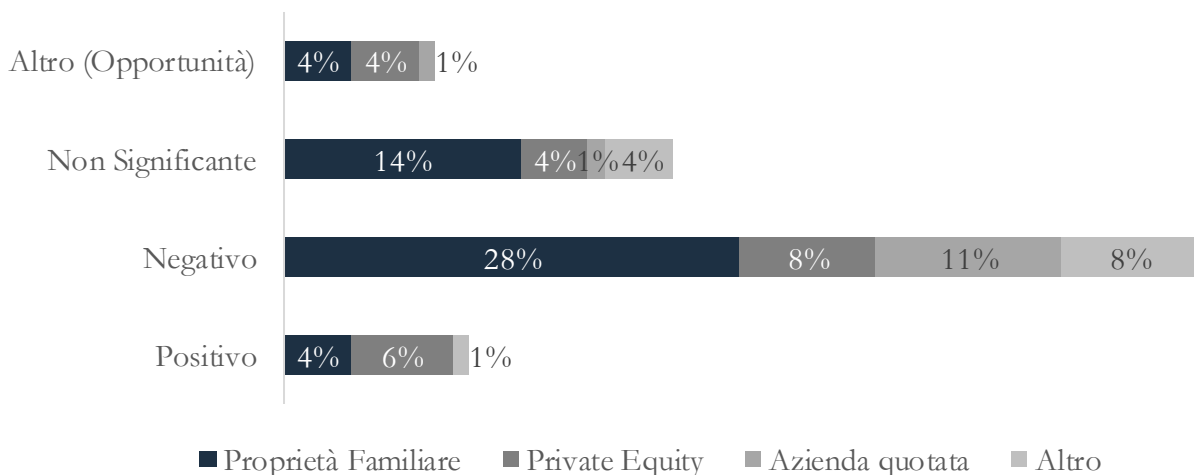
STRATEGIA DI CRESCITA – PROPRIETÀ



Tra gli intervistati, i Dirigenti e Imprenditori di Business Familiari sono più propensi ad investire internamente. Le aziende controllate da Private Equity tendono alla crescita esterna.

Among interviewees, Family Businesses' Managers and Entrepreneurs prefer internal growth. Private Equity owned companies tend to exploit external growth.

PROPRIETÀ – IMPATTO COVID



L'impatto del CoViD è nella maggior parte dei casi Negativo. È particolarmente Negativo per i Business Familiari, mentre per le aziende controllate dai un Private Equity, l'impatto è stato Non significativa e talvolta Positivo.

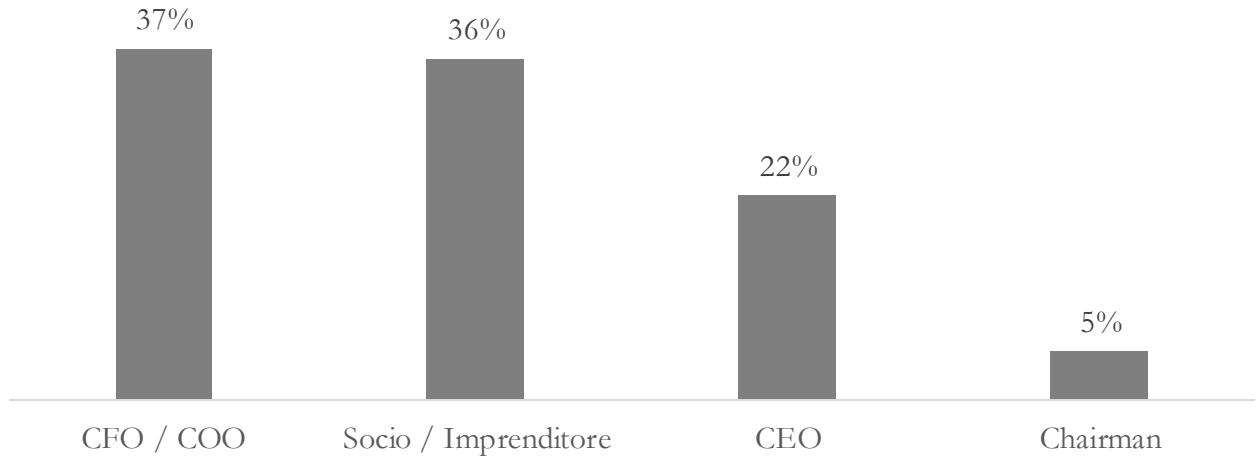
CoViD impact is Negative for the majority of interviewees. It has been particularly Negative for Family-owned Businesses. While Private Equity backed companies had No impact or Positive impact in multiple cases.



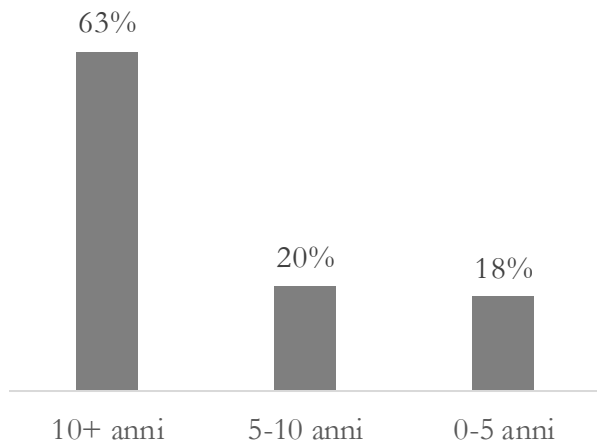
ANALISI RISPOSTE INDIVIDUALI

ANALISI RISPOSTE INDIVIDUALI - WHO

QUAL È IL SUO RUOLO IN AZIENDA?



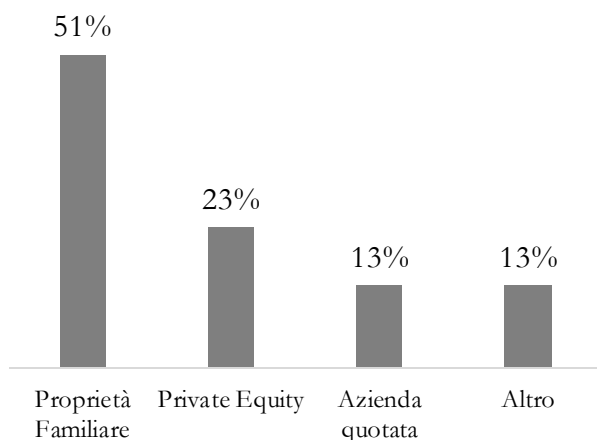
QUANTI ANNI DI ESPERIENZA HA COME IMPRENDITORE / C-LEVEL?



La maggioranza dei rispondenti al sondaggio sono CFO/COO oppure Socio/Imprenditore. In particolare, la maggioranza tra gli intervistati hanno alle spalle una carriera di oltre 10 anni.

The majority of respondents are CFOs/COOs or Share Holders Entrepreneurs. In addition, the majority of interviewees show a very long career (10+ years of experience).

COM'È STRUTTURATA LA PROPRIETÀ AZIENDALE?

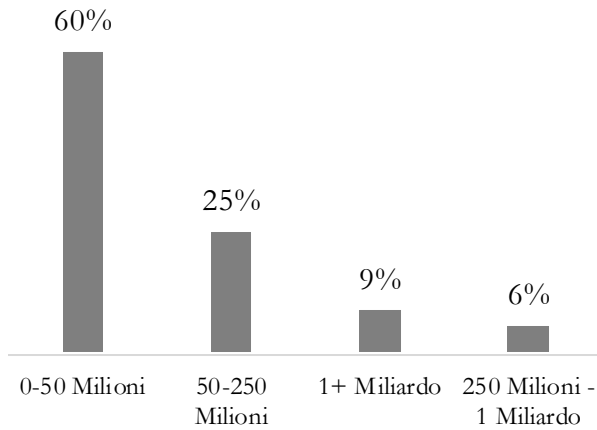


Oltre la metà dei professionisti intervistati opera in un'azienda con Proprietà familiare. È interessante notare come il Private Equity è secondo all'interno del campione.

More than half of interviewed professionals works in a Family-owned business. It is worth mentioning that Private Equity backed firms are listed as second choice.

ANALISI RISPOSTE INDIVIDUALI - WHO

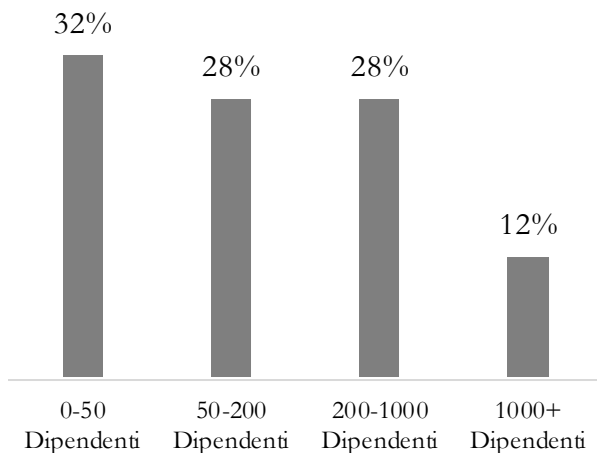
QUAL È IL FATTURATO DELLA SUA AZIENDA / AZIENDA IN CUI LAVORA?



Coerentemente con la domanda precedente, circa il 60% degli intervistati dichiara che la propria azienda fattura meno di 50 Milioni di Euro.

Coherently with the previous question, about 60% of interviewees declares that its company has less than 50 Million Euros in revenues.

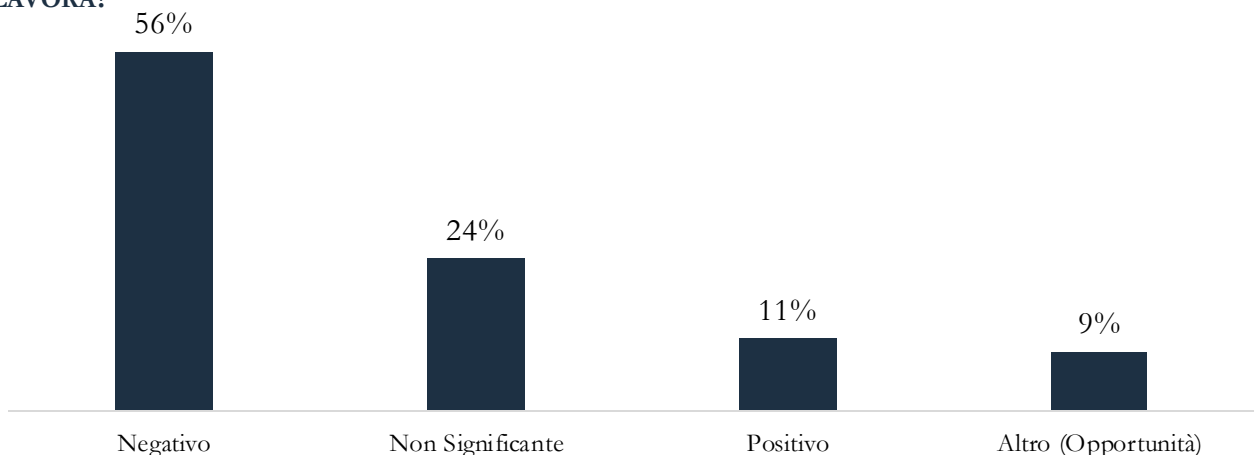
QUAL È IL NUMERO DI DIPENDENTI IMPIEGATI PRESSO LA SUA AZIENDA / AZIENDA IN CUI LAVORA?



Questa domanda ha ricevuto risposte molto omogenee come si può notare dal grafico. Solo il 12% dei rispondenti impiega oltre 1000 lavoratori.

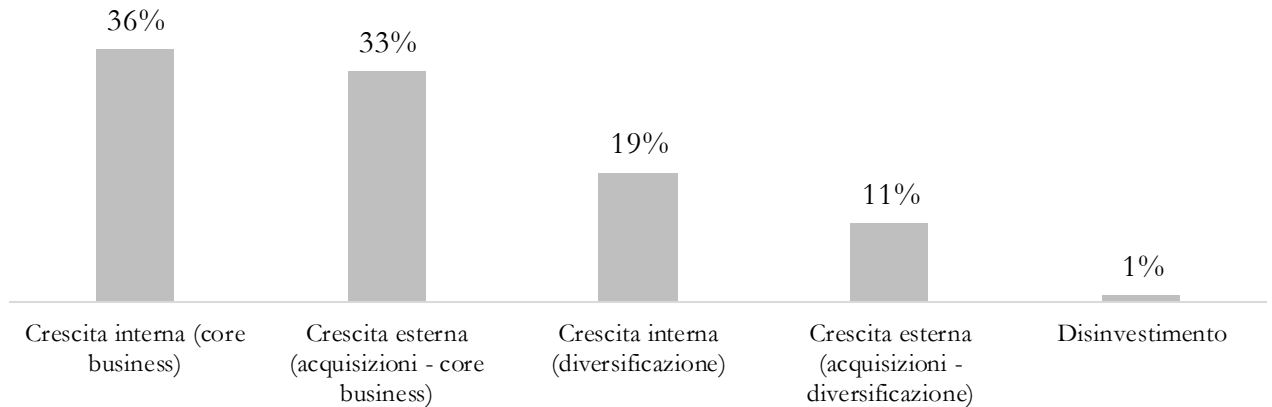
This question received very homogeneous answers as you can see from the graph. Only 12% of interviewees employ more than 1000 workers.

COME GIUDICA L'IMPATTO DEL COVID-19 SUL BUSINESS DELLA SUA AZIENDA / AZIENDA IN CUI LAVORA?

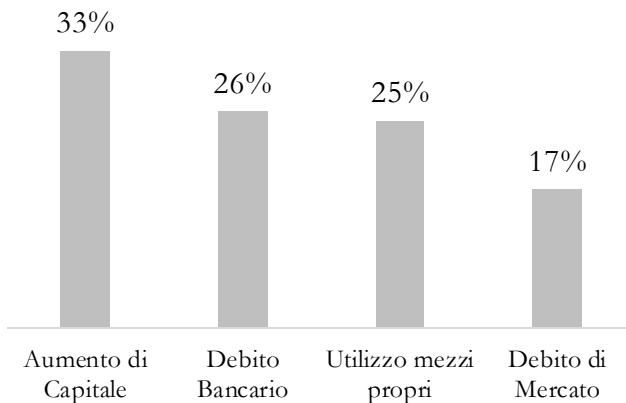


ANALISI RISPOSTE INDIVIDUALI - WHAT

COSA CREDE SIA PIÙ OPPORTUNO PER LA SUA AZIENDA / AZIENDA IN CUI LAVORA AL MOMENTO?



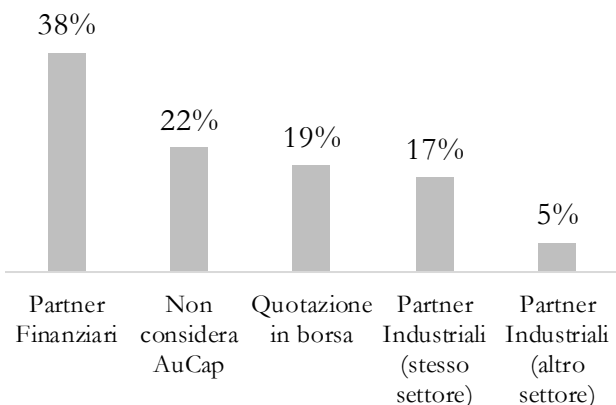
QUALI FORME DI FINANZIAMENTO FINALIZZATE ALLA CRESCITA PREFERIREBBE ATTUALMENTE?



Gli intervistati prediligono la crescita interna con focus sul core business, finanziando questa crescita principalmente tramite Aumento di Capitale per un terzo dei rispondenti.

Interviewees prefer internal growth focusing on core business, financing this growth primarily by Capital Increase according to one third of interviewees.

IN CASO DI AUMENTO DI CAPITALE, PREFERIREBBE:



Questo interessante grafico mostra che, potendo scegliere, i professionisti intervistati vorrebbero Partner Finanziari per la sottoscrizione dell'Aumento di Capitale.

This interesting graph shows that in case they were given the choice, interviewed professionals would prefer Financial Partners to underwrite their Capital Increase.

COMMENTI FINALI

Le risposte alle nostre domande permettono di estrarre un trend, a nostro parere molto significativo:

- ✓ La pandemia da CoViD ha generato un periodo di recessione senza precedenti. Molte aziende non sono state in grado di fronteggiare questa crisi, ma molte altre hanno resistito e si trovano a dover pianificare il futuro in un contesto di grande incertezza.
- ✓ La maggior parte degli intervistati è orientata verso la crescita, esterna per acquisizioni o interna con investimenti mirati. Questi piani di espansione sarebbero finanziati in larga parte da Aumenti di Capitale e/o Debito Bancario, in relazione alla dimensione aziendale e alla struttura proprietaria.
- ✓ In caso di Aumento di Capitale, i Dirigenti/Imprenditori preferiscono Partner Finanziari piuttosto che Industriali e non sono esclusi processi di Quotazione sui Mercati.

FINAL REMARKS

Answers received to questions allow to extract a trend, in our opinion a very significant:

- ✓ CoViD created an unprecedented period of recession. Many companies could not face the crisis and went bankrupt, other businesses survived; these companies are now planning their future investments into a very uncertain context.
- ✓ The majority of interviewees is willing to grow, both external growth or internal growth through selected investment plans. These expansion would be financed in most of cases by Capital Increase and/or Bank Debt, depending on the dimension of the business and its Ownership Structure.
- ✓ In case of Capital Increase, Managers/Entrepreneurs would prefer Financial Partners rather than Industrial ones and Listing of share on Financial Markets are feasible options.



CONTATTI

AUTHOR'S CONTACTS:

JACOPO DE MAIO

Corporate Finance, Milano

j.demaio@arKap.ch

FOR MORE INFORMATION PLEASE CONTACT:

ALESSANDRO RASCHELLÀ

Partner, Zurich

a.raschella@arKap.ch

GIORGIO SECCHI

Partner, Milano

g.secchi@arKap.ch

GIORGIA DI MUZIO

COO, Zurich

g.dimuzio@arKap.ch

GIORGIA GATTI

Marketing, Zurich

g.gatti@arKap.ch

ARKAP

arKap is an investment & advisory company based in Zurich. Its unique entrepreneurial approach mix investment (sourcing & deal-making) and international business expansion (business development, negotiation of international agreements, planning & control) of European companies. arKap put together operational and financial experiences in global markets and this geographical and operational expertise significantly differentiates and characterize its investment capacity.