

DOCUMENTO DI AMMISSIONE

RELATIVO ALL'AMMISSIONE ALLE NEGOZIAZIONI SU
EURONEXT GROWTH MILAN, SISTEMA MULTILATERALE DI
NEGOZIAZIONE ORGANIZZATO E GESTITO DA BORSA ITALIANA
S.P.A., DELLE AZIONI ORDINARIE E DEI WARRANT DI

MARKBASS S.P.A.



EURONEXT GROWTH ADVISOR, SPECIALIST E GLOBAL
COORDINATOR

Banca Profilo S.p.A.



JOINT GLOBAL COORDINATOR

illimity Bank S.p.A. appartenente al Gruppo Banca Ifis S.p.A.



Euronext Growth Milan è un sistema multilaterale di negoziazione dedicato primariamente alle piccole e medie imprese e alle società ad alto potenziale di crescita alle quali è tipicamente collegato un livello di rischio superiore rispetto agli emittenti di maggiori dimensioni o con business consolidati.

L'investitore deve essere consapevole dei rischi derivanti dall'investimento in questa tipologia di emittenti e deve decidere se investire soltanto dopo attenta valutazione.

Consob e Borsa Italiana non hanno esaminato né approvato il contenuto di questo documento.

Borsa Italiana S.p.A. ha emesso il provvedimento di ammissione alle negoziazioni su Euronext Growth Milan in data 26 settembre 2025. Si prevede che la data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie e dei warrant dell'Emittente sia il 30 settembre 2025.

AVVERTENZE

Il presente documento di ammissione (il “**Documento di Ammissione**”) è stato redatto ai fini dell’ammissione alla negoziazione delle Azioni e dei Warrant di Markbass S.p.A. (“**Markbass**” o “**Emittente**” o “**Società**”) su Euronext Growth Milan (l’“**Euronext Growth Milan**”), sistema multilaterale di negoziazione organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., in conformità al regolamento emittenti Euronext Growth Milan (“**Regolamento Emittenti EGM**”).

Il presente Documento di Ammissione non costituisce un prospetto ai sensi e per gli effetti del regolamento (UE) n. 1129/2017 (il “**Regolamento Prospetto**”), del decreto legislativo del 24 febbraio 1998, n. 58 (il “**TUF**”) e del regolamento di attuazione del TUF concernente la disciplina degli emittenti, adottato dalla Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999 (il “**Regolamento Emittenti Consob**”).

Né il Documento di Ammissione né l’operazione nello stesso descritta ineriscono l’ammissione di strumenti finanziari della Società su un mercato regolamentato ai sensi del Regolamento Prospetto, del TUF e del Regolamento Emittenti Consob.

Le azioni ordinarie (le “**Azioni Ordinarie**” o le “**Azioni**”) e i *warrant* (i “**Warrant**”) della Società non sono negoziate in alcun mercato dei capitali o sistema multilaterale di negoziazione, in Italia o all’Estero, e la Società non ha presentato domanda di ammissione in altri mercati (fatta eccezione per Euronext Growth Milan).

Le Azioni Ordinarie della Società e i Warrant rivenienti dall’Aumento di Capitale e dall’Aumento di Capitale Warrant (come *infra* definiti) e gli altri strumenti finanziari di cui all’Offerta sono stati offerti a Investitori Qualificati (come *infra* definiti), nonché investitori diversi dagli Investitori Qualificati ivi inclusi investitori retail, in prossimità dell’ammissione alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, ai sensi e per gli effetti dell’articolo 6 della Parte seconda – Linee Guida del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, nell’ambito di un collocamento rientrante nei casi di esenzione dall’obbligo di pubblicare un prospetto previsti dal Regolamento Prospetto e dagli artt. 100 del TUF e 34-ter del Regolamento Emittenti Consob e dalle equivalenti disposizioni di legge e regolamentari applicabili all’estero.

Pertanto, non si rende necessaria la redazione di un prospetto ai sensi del Regolamento Prospetto e secondo gli schemi previsti dal regolamento delegato (UE) n. 980/2019. La pubblicazione del presente Documento di Ammissione non deve essere autorizzata dalla Consob ai sensi del Regolamento Prospetto o di qualsiasi altra norma o regolamento relativo alla redazione e la pubblicazione dei prospetti informativi (ivi inclusi gli articoli 94 e 113 del TUF).

Al fine di effettuare un corretto apprezzamento delle Azioni Ordinarie e dei Warrant oggetto del presente Documento di Ammissione, è necessario esaminare con attenzione tutte le informazioni contenute nel presente Documento di Ammissione, compreso il Capitolo 4, rubricato “*Fattori di Rischio*”.

Il presente Documento di Ammissione non potrà essere diffuso, né direttamente né indirettamente in Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti d’America o in qualsiasi altro paese nel quale l’offerta delle Azioni e dei Warrant non sia consentita in assenza di specifiche autorizzazioni da parte delle autorità competenti e/o comunicato a investitori residenti in tali paesi, fatte salve eventuali esenzioni previste dalle leggi applicabili (gli “**Altri Paesi**”). La pubblicazione e la distribuzione del presente Documento di Ammissione in altre giurisdizioni potrebbero essere soggette a restrizioni di legge o regolamentari. Ogni soggetto che entri in possesso del presente Documento di Ammissione dovrà preventivamente verificare l’esistenza di tali normative e restrizioni e osservare tali restrizioni.

Né le Azioni né i Warrant sono stati e non saranno registrati ai sensi dello *United States Securities Act* del 1933 e sue successive modifiche, o presso qualsiasi autorità di regolamentazione finanziaria di uno Stato degli Stati Uniti d’America o in base alla normativa in materia di strumenti finanziari in vigore in Australia, Canada o Giappone. Le Azioni e i Warrant non potranno essere offerti, venduti o comunque trasferiti, direttamente o indirettamente, in Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti d’America o negli Altri Paesi né potranno essere offerti, venduti o comunque trasferiti, direttamente o indirettamente, per conto o a beneficio di cittadini o soggetti residenti in Australia, Canada, Giappone o Stati Uniti d’America, o in Altri Paesi, fatto salvo il caso in cui la Società si avvalga, a sua discrezione, di eventuali esenzioni previste dalle normative ivi applicabili.

La violazione di tali restrizioni potrebbe costituire una violazione della normativa applicabile in materia di

strumenti finanziari nella giurisdizione di competenza.

Il presente documento è un documento di ammissione inerente l'iter di ammissione degli strumenti finanziari della Società su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di negoziazione gestito e organizzato da Borsa Italiana S.p.A. ed è stato redatto in conformità al Regolamento Emittenti EGM.

Il presente Documento di Ammissione è disponibile sul sito *internet* dell'Emittente www.markbass.it. Fatta salva la possibilità di mettere a disposizione traduzioni in altre lingue, la Società dichiara che utilizzerà la lingua italiana per tutti i documenti messi a disposizione degli azionisti e per qualsiasi altra informazione prevista dal Regolamento Emittenti EGM.

Per la diffusione delle informazioni regolamentate la Società si avvarrà del circuito eMarket, gestito da Teleborsa S.r.l., aente sede in Roma (RM), Piazza di Priscilla, n. 4.

Si precisa, inoltre, che per le finalità connesse all'ammissione alle negoziazioni delle Azioni Ordinarie e dei Warrant della Società su Euronext Growth Milan, Banca Profilo S.p.A. ha agito unicamente nella propria veste di Euronext Growth Advisor della Società ai sensi del Regolamento Emittenti EGM e del regolamento Euronext Growth Advisor (“**Regolamento Euronext Growth Advisor**”).

Ai sensi del Regolamento Emittenti EGM e del Regolamento Euronext Growth Advisor, Banca Profilo S.p.A. è responsabile unicamente nei confronti di Borsa Italiana S.p.A..

Banca Profilo S.p.A., pertanto, non si assume alcuna responsabilità nei confronti di qualsiasi soggetto che, sulla base del presente Documento di Ammissione, decida in qualsiasi momento di investire nella Società.

Si rammenta che responsabili nei confronti degli investitori in merito alla completezza e veridicità dei dati e delle informazioni contenute nel Documento di Ammissione sono unicamente i soggetti indicati nella Sezione Prima, Capitolo 1, e nella Sezione Seconda, Capitolo 1, del Documento di Ammissione.

Con l'accettazione della consegna del presente Documento di Ammissione, il destinatario dichiara di aver compreso e di accettare i termini e le condizioni di cui al presente *disclaimer*.

INDICE

INDICE	4
DEFINIZIONI	10
GLOSSARIO	15
DOCUMENTI DISPONIBILI	17
SEZIONE PRIMA.....	19
1. PERSONE RESPONSABILI, INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, RELAZIONI DI ESPERTI E APPROVAZIONE DA PARTE DELLE AUTORITÀ COMPETENTI	20
1.1 Soggetti responsabili delle informazioni fornite nel Documento di Ammissione.....	20
1.2 Dichiarazione dei soggetti responsabili del Documento di Ammissione.....	20
1.3 Relazioni e pareri di esperti.....	20
1.4 Informazioni provenienti da terzi.....	20
2. REVISORI LEGALI DEI CONTI.....	21
2.1 Revisori legali dell'Emittente.....	21
2.2 Revisore contabile per la quotazione	21
2.3 Informazioni sui rapporti con la Società di Revisione	21
3. INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE.....	22
3.1 Premessa	22
3.2 Indicatori Alternativi di Performance	22
3.3 Dati economici selezionati dell'Emittente relativi agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.....	24
3.4 Analisi dei ricavi e dei costi dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontati con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.....	25
3.5 Dati patrimoniali selezionati dell'Emittente relativi agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023	33
3.6 Analisi dei dati patrimoniali dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontati con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.....	34
3.7 Indebitamento finanziario netto dell'Emittente relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.....	43
3.8 Rendiconto finanziario riclassificato dell'Emittente relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023	47
4. FATTORI DI RISCHIO	50
4.A.1 Rischi connessi all'attività operativa e al settore dell'Emittente	50
4.A.1.1. Rischi connessi alla notorietà del marchio.....	50
4.A.1.2. Rischi connessi all'istituzione di dazi doganali	51
4.A.1.3. Rischi connessi alla concentrazione della clientela.....	51
4.A.1.4. Rischi connessi ai rapporti con i distributori/venditori	51
4.A.1.5. Rischi connessi all'inadeguatezza delle tutele apprestate dall'Emittente per la protezione dei propri diritti di proprietà intellettuale e/o industriale e/o alla loro violazione da parte di terzi.....	52
4.A.1.6. Rischi connessi alla indisponibilità e al costo dei materiali e dei componenti necessari per lo svolgimento delle proprie attività.....	53
4.A.1.7. Rischi connessi alla mancata evoluzione dei Prodotti, alla loro progressiva obsolescenza e alla inefficacia dell'attività di ricerca e sviluppo ..	54
4.A.1.8. Rischi connessi al posizionamento nel mercato dell'Emittente	55
4.A.1.9. Rischi connessi all'elevato grado di competitività del mercato di riferimento ..	55
4.A.1.10. Rischi connessi all'andamento macroeconomico e alle incertezze del contesto economico e politico globale	56

4.A.1.8.	Rischi connessi alla presenza internazionale dell’Emittente.....	56
4.A.1.9.	Rischi connessi alla mancata realizzazione o a ritardi nell’attuazione delle strategie di sviluppo e dei programmi futuri.....	57
4.A.1.10.	Rischi connessi ai fornitori strategici	57
4.A.1.11.	Rischi connessi alla gestione della crescita	58
4.A.1.12.	Rischi connessi a potenziali future acquisizioni e/o operazioni straordinarie....	58
4.A.1.13.	Rischi legati al rilascio di nuovi prodotti	59
4.A.1.14.	Rischi connessi all’operatività degli stabilimenti produttivi	59
4.A.1.15.	Rischi connessi alla violazione da parte dell’Emittente dei diritti di proprietà intellettuale e/o industriale di terzi	60
4.A.1.16.	Rischi connessi a possibili rivendicazioni circa i diritti di proprietà intellettuale e/o industriale	60
4.A.1.17.	Rischi connessi alla qualità e sicurezza dei Prodotti, alla responsabilità da prodotto e reputazionali.....	61
4.A.1.18.	Rischi connessi ai contratti di sponsorizzazione	62
4.A.1.19.	Rischi connessi alle certificazioni	62
4.A.1.20.	Rischi connessi all’attività di import/export dell’Emittente	63
4.A.2.	Rischi connessi alla situazione finanziaria dell’Emittente	64
4.A.2.1.	Rischi connessi all’indebitamento finanziario netto	64
4.A.2.2.	Rischi connessi alla gestione del magazzino	64
4.A.2.3.	Rischi connessi alla stagionalità dei ricavi.....	65
4.A.2.4.	Rischi connessi alla fluttuazione dei tassi di interesse	65
4.A.2.5.	Rischi connessi ai crediti	66
4.A.2.6.	Rischi connessi alle dichiarazioni di preminenza, stime ed elaborazioni interne	66
4.A.2.7.	Rischi connessi agli indicatori alternativi di performance (IAP)	66
4.A.3	Rischi connessi a fattori ambientali, sociali e di governance	67
4.A.3.1	Rischi legati alla dipendenza da figure apicali, personale chiave e personale specializzato.....	67
4.A.3.2	Rischi connessi all’incertezza circa il conseguimento di utili e la distribuzione di dividendi	68
4.A.3.3	Rischi connessi alle operazioni con Parti Correlate.....	68
4.A.3.4	Rischi connessi a eventuali conflitti di interesse dei membri del Consiglio di Amministrazione dell’Emittente	69
4.A.3.5	Rischi connessi al sistema di governo societario e all’applicazione differita di determinate previsioni statutarie	69
4.A.4	Rischi connessi al quadro legale e normativo	70
4.A.4.1.	Rischi connessi al contenzioso fiscale	70
4.A.4.2.	Rischi connessi a violazioni della normativa fiscale	70
4.A.4.3.	Rischi connessi al mantenimento e all’eventuale perdita della qualifica dell’Emittente come PMI Innovativa e all’incentivazione fiscale per gli investimenti in PMI Innovative	71
4.A.4.4.	Rischi connessi alla normativa applicabile all’Emittente.....	72
4.A.4.5.	Rischi connessi al rispetto della normativa ambientale e di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro	72
4.A.4.6.	Rischi relativi alla raccolta, conservazione e trattamento dei dati personali.....	73
4.A.5	Rischi connessi al controllo interno	73
4.A.5.1.	Rischi connessi al sistema di controllo di gestione e al controllo interno.....	73

4.A.5.2. Rischi connessi alla mancata adozione del modello organizzativo ai sensi del D. Lgs. 231/2001 e successive modifiche e alla responsabilità amministrativa delle persone giuridiche	74
4.B.1 Rischi connessi alla non contendibilità dell’Emittente.....	75
4.B.2 Rischi connessi alla negoziazione su Euronext Growth Milan, alla liquidità dei mercati e alla possibile volatilità del prezzo delle Azioni Ordinarie e dei Warrant	75
4.B.3 Rischi connessi alle Bonus Shares.....	76
4.B.4 Rischi connessi alla diluizione in caso di mancato esercizio dei Warrant.....	76
4.B.5 Rischi connessi alla possibilità di revoca dalla negoziazione delle Azioni	77
4.B.6 Rischi connessi all’attività di stabilizzazione	77
4.B.7 Rischi connessi agli impegni temporanei di indisponibilità delle Azioni Ordinarie dell’Emittente.....	77
4.B.8 Rischi connessi ai conflitti di interesse dell’Euronext Growth Advisor, Global Coordinator e Joint Global Coordinator.....	78
5. INFORMAZIONI SULL’EMITTENTE	79
5.1 Denominazione legale e commerciale dell’Emittente	79
5.2 Luogo e numero di registrazione dell’Emittente e suo codice identificativo del soggetto giuridico (LEI).....	79
5.3 Data di costituzione e durata dell’Emittente	79
5.4 Sede legale e forma giuridica dell’Emittente, legislazione in base alla quale opera, paese di registrazione, indirizzo, numero di telefono della sede sociale e sito web dell’Emittente	79
6. PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ AZIENDALI.....	80
6.1 Le principali attività	80
6.1.1 <i>Brands</i> e Prodotti dell’Emittente	85
6.1.2 Certificazioni	98
6.1.3 Nuovi prodotti	99
6.1.4 Il modello di business e la catena del valore	99
6.1.5 Fattori distintivi caratterizzanti l’Emittente	105
6.1.6 Fattori ESG	105
6.2 Principali mercati.....	107
6.2.1 Mercato di riferimento	107
6.2.2 Posizione concorrenziale dell’Emittente.....	109
6.3 Fatti importanti nell’evoluzione dell’attività dell’Emittente	110
6.4 Strategia e obiettivi	111
6.5 Dipendenza da brevetti o licenze, da contratti industriali, commerciali o finanziari o da nuovi procedimenti di fabbricazione	112
6.6 Fonti delle dichiarazioni formulate dall’Emittente riguardo alla sua posizione concorrenziale.....	112
6.7 Investimenti	113
6.7.1 Descrizione dei principali investimenti effettuati dall’Emittente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 e al 31 dicembre 2023	113
6.7.2 Descrizione dei principali investimenti in corso di realizzazione	114
6.7.3 <i>Joint venture</i> e società partecipate.....	114
6.7.4 Problematiche ambientali in grado di influire sull’utilizzo delle immobilizzazioni materiali.....	114
7. STRUTTURA ORGANIZZATIVA.....	115

7.1	Descrizione del gruppo a cui appartiene l’Emittente.....	115
7.2	Società Controllate dall’Emittente.....	115
8.	CONTESTO NORMATIVO.....	116
8.1	Contesto normativo in cui opera l’Emittente.....	116
8.1.1	Normativa sulla sicurezza dei Prodotti e responsabilità da prodotti difettosi .	116
8.1.2	Normativa applicabile alle PMI Innovative.....	117
8.1.3	Normativa in materia di proprietà industriale e intellettuale	118
8.1.4	Normativa sulla responsabilità da prodotto	121
8.1.5	Normativa in materia di importazioni e esportazioni	121
8.1.6	Normativa in materia di sicurezza sul lavoro	127
8.1.7	Normativa europea in materia di protezione dei dati personali.....	127
9.	INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE.....	129
9.1	Tendenze più significative manifestatesi recentemente nell’andamento della produzione, delle vendite e delle scorte e nell’evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita	129
9.2	Cambiamenti significativi dei risultati finanziari dell’Emittente dalla fine dell’ultimo esercizio	129
9.3	Tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell’Emittente almeno per l’esercizio in corso	129
10.	ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI SORVEGLIANZA E ALTI DIRIGENTI.....	130
10.1	Informazioni sugli organi amministrativi, di direzione o di sorveglianza e alti dirigenti...130	
10.1.1	Consiglio di Amministrazione.....	130
10.1.1.1	Poteri del Consiglio di Amministrazione e degli amministratori delegati	136
10.1.2	Collegio Sindacale	139
10.1.3	Alti dirigenti	153
10.2	Conflitti di interesse degli organi di amministrazione, di direzione o di sorveglianza e degli alti dirigenti.....	153
10.2.1	Conflitti di interesse dei membri del Consiglio di Amministrazione	153
10.2.2	Conflitti di interesse dei componenti del Collegio Sindacale	153
10.2.3	Conflitti di interesse degli alti dirigenti	153
10.3	Eventuali accordi con i principali azionisti, clienti, fornitori dell’Emittente o altri accordi a seguito dei quali i componenti del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e gli alti dirigenti sono stati nominati	153
10.4	Eventuali restrizioni in forza delle quali i componenti del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e gli alti dirigenti hanno acconsentito a limitare i propri diritti a cedere e trasferire, per un certo periodo di tempo, gli strumenti finanziari dell’Emittente dagli stessi posseduti	153
11.	PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE.....	154
11.1	Durata della carica dei componenti del Consiglio di Amministrazione e dei membri del Collegio Sindacale.....	154
11.2	Contratti di lavoro stipulati dai componenti del Consiglio di Amministrazione e dai componenti del Collegio Sindacale con l’Emittente che prevedono indennità di fine rapporto.....	154
11.3	Recepimento delle norme in materia di governo societario.....	155
11.4	Potenziali impatti significativi sul governo societario	158

12.	DIPENDENTI	159
12.1	Numero dei dipendenti dell’Emittente	159
12.2	Organigramma dell’Emittente e numero dei dipendenti	160
12.3	Partecipazioni azionarie e stock option dei membri del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale o degli alti dirigenti	160
12.4	Descrizione di eventuali accordi di partecipazione dei dipendenti al capitale dell’emittente. Accordi di partecipazione di dipendenti al capitale sociale	160
13.	PRINCIPALI AZIONISTI	161
13.1	Azionisti che detengono partecipazioni nel capitale sociale dell’Emittente soggette a notificazione	161
13.2	Diritti di voto diversi in capo ai principali azionisti dell’Emittente	161
13.3	Soggetto controllante l’Emittente	161
13.4	Accordi che possono determinare una variazione dell’assetto di controllo dell’Emittente	161
13.5	Eventuali patti parasociali aventi ad oggetto l’Emittente	161
14.	OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE	162
14.1	Descrizione delle principali operazioni con Parti Correlate dell’Emittente	162
15.	INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI SULLA STRUTTURA E SUL FUNZIONAMENTO DELLA SOCIETÀ	164
15.1	Capitale sociale	164
15.1.1	Capitale sociale sottoscritto e versato	164
15.1.2	Esistenza di azioni non rappresentative del capitale, precisazione del loro numero e delle loro caratteristiche principali	164
15.1.3	Numero, valore contabile e valore nominale delle azioni detenute dall’emittente stesso o per suo conto o da imprese figlie dell’Emittente	164
15.1.4	Ammontare dei titoli convertibili, scambiabili o con warrant	164
15.1.5	Esistenza di diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o di un impegno all’aumento del capitale	164
15.1.6	Esistenza di offerte in opzione aventi ad oggetto il capitale di eventuali membri dell’Emittente	164
15.1.7	Evoluzione del capitale sociale dalla data di costituzione	164
15.2	Atto costitutivo e Statuto sociale	165
15.2.1	Oggetto sociale e scopi dell’Emittente	165
15.2.2	Diritti, privilegi e restrizioni connessi a ciascuna classe di azioni esistenti	166
15.2.3	Disposizioni statutarie che potrebbero avere l’effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell’assetto di controllo dell’Emittente	166
16.	PRINCIPALI CONTRATTI	168
17.	PREVISIONI E STIME DEGLI UTILI	184
17.1	Previsioni o stime degli utili dell’Emittente	184
17.2	Dichiarazione degli amministratori dell’Emittente	185
17.3	Dichiarazione dell’Euronext Growth Advisor ai sensi del Regolamento Emittenti EGM (Scheda Due, lett. (e)) sui dati previsionali	185
	SEZIONE SECONDA	186
1.	PERSONE RESPONSABILI	187
1.1.	Persone responsabili, informazioni provenienti da terzi, relazioni di esperti e approvazione da parte delle autorità competenti	187

1.2.	Dichiarazioni di responsabilità.....	187
1.3.	Relazioni e parere di esperti.....	187
1.4.	Informazioni provenienti da terzi.....	187
1.5.	Autorità competente	187
2.	FATTORI DI RISCHIO	188
3.	INFORMAZIONI ESSENZIALI.....	189
3.1.	Dichiarazione relativa al capitale circolante.....	189
3.2.	Ragioni dell'offerta e impiego dei proventi.....	189
4.	INFORMAZIONI RIGUARDANTI GLI STRUMENTI FINANZIARI DA OFFRIRE E AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE	190
4.1.	Descrizione degli Strumenti Finanziari da offrire e/o da ammettere alla negoziazione ..	190
4.2.	Legislazione in base alla quale gli Strumenti Finanziari sono emessi.....	190
4.3.	Caratteristiche degli Strumenti Finanziari.....	190
4.4.	Valuta di emissione degli Strumenti Finanziari.....	190
4.5.	Descrizione dei diritti connessi agli Strumenti Finanziari.....	190
4.6.	Delibere, autorizzazioni e approvazioni in virtù delle quali gli Strumenti Finanziari sono stati o saranno emessi.....	191
4.7.	Data prevista per l'emissione degli Strumenti Finanziari	191
4.8.	Descrizione di eventuali restrizioni alla trasferibilità dei titoli.....	191
4.9.	Indicazione dell'esistenza di eventuali norme in materia di obbligo di offerta al pubblico di acquisto e/o di offerta di acquisto residuali in relazione alle Azioni.....	191
4.10.	Offerte pubbliche di acquisto effettuate da terzi sulle Azioni dell'Emittente nel corso dell'ultimo esercizio e nell'esercizio in corso	191
4.11.	Profili fiscali.....	191
4.12.	Ulteriori impatti.....	192
4.13.	Offerente	192
5.	POSSESSORI DI STRUMENTI FINANZIARI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA	193
5.1.	Azionisti Venditori	193
5.2.	Numero e classe degli strumenti finanziari offerti da ciascuno dei possessori degli strumenti finanziari che procedono alla vendita.....	193
5.3.	Accordi di Lock-Up.....	193
6.	SPESE LEGATE ALL'AMMISSIONE DELLE AZIONI SU EURONEXT GROWTH MILAN	196
6.1.	Proventi netti totali e stima delle spese totali legate all'ammissione delle Azioni alla negoziazione su Euronext Growth Milan	196
7.	DILUIZIONE	197
7.1.	Valore della diluizione.....	197
7.1.1.	Confronto tra le partecipazioni e i diritti di voto prima e dopo l'Offerta	197
7.1.2.	Confronto tra il valore del patrimonio netto e il prezzo di offerta a seguito dell'Offerta.....	198
7.1.3.	Informazioni in caso di offerta di sottoscrizione destinata agli attuali azionisti	198
8.	INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI.....	199
8.1.	Soggetti che partecipano all'operazione.....	199
8.2.	Indicazione di altre informazioni contenute nella nota informativa sugli strumenti finanziari sottoposte a revisione o a revisione limitata da parte di revisori legali dei conti.....	199
8.3.	Appendice	199

DEFINIZIONI

Si riporta di seguito un elenco delle definizioni e dei termini utilizzati all'interno del presente Documento di Ammissione. Tali definizioni e termini, salvo diversamente specificato, hanno il significato di seguito indicato.

Accordi di Lock-up	Gli accordi di <i>lock-up</i> sottoscritti tra il Global Coordinator e il Joint Global Coordinator, da una parte, e l'Emittente e Marco De Virgiliis, dall'altra parte, con cui questi ultimi hanno assunto gli obblighi di non emettere nuove azioni e non disporre delle Azioni di loro proprietà per un periodo di 18 mesi, decorrenti dalla Data di Inizio delle Negoziazioni.
Ammissione	L'ammissione delle Azioni Ordinarie e dei Warrant alle negoziazioni su Euronext Growth Milan.
Assemblea	L'assemblea dei soci dell'Emittente.
Aumento di Capitale	<p>L'aumento di capitale, deliberato dall'Assemblea, in seduta straordinaria, in data 12 settembre 2025, a pagamento, in via scindibile, in una o più <i>tranche</i>, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, commi 5 e 6, del Codice Civile, per l'importo massimo di nominali Euro 6.000.000,00, oltre a sovrapprezzo, mediante emissione di Azioni Ordinarie, prive di valore nominale, che avranno godimento regolare e caratteristiche identiche a quelle delle altre Azioni Ordinarie in circolazione al momento della loro emissione, da offrirsi a: (i) Investitori Qualificati, nonché (ii) investitori diversi dagli Investitori Qualificati, ivi inclusi gli investitori retail, con modalità tali, per qualità e/o quantità, da rientrare nei casi di esenzione dall'obbligo di pubblicare un prospetto previsti dal Regolamento Prospetto e dagli artt. 100 del TUF e 34-ter del Regolamento Emittenti Consob e dalle equivalenti disposizioni di legge e regolamentari applicabili all'estero.</p> <p>In esecuzione alla suddetta delibera assembleare, il Consiglio di Amministrazione, in data 26 settembre 2025, ha determinato di fissare il prezzo puntuale di sottoscrizione delle Azioni Ordinarie destinate all'Offerta in Euro 1,60 cadauna di cui Euro 0,47 a capitale sociale ed Euro 1,13 a titolo di sovrapprezzo, con conseguente emissione di n. 3.740.000 Azioni Ordinarie a valere sul predetto Aumento di Capitale.</p>
Aumento di Capitale Warrant	L'aumento di capitale deliberato dall'Assemblea della Società in data 12 settembre 2025, in via scindibile, progressiva e a pagamento, per massimi nominali Euro 4.775.000,00 (oltre sovrapprezzo da determinarsi dall'organo amministrativo), a servizio dell'esercizio dei Warrant, mediante emissione di massime n. 10.159.574 Azioni Ordinarie, prive di indicazione del valore nominale espresso, godimento regolare, da riservare in sottoscrizione esclusivamente ai titolari dei Warrant, in ragione del rapporto di una azione di compendio ogni Warrant esercitato.

Azioni o Azioni Ordinarie	Le azioni ordinarie della Società, prive di valore nominale e aventi godimento regolare.
Azioni di Compendio	Le massime n. 10.159.574 Azioni Ordinarie rivenienti dall'Aumento di Capitale Warrant, a servizio dell'esercizio dei Warrant.
Bonus Shares	Indica l'Azione Ordinaria che sarà attribuita (nella misura di 1 Bonus Share ogni 5 (cinque) Azioni sottoscritte nell'ambito del Collocamento) a coloro che diventeranno azionisti della Società nell'ambito del Collocamento e che deterranno le Azioni Ordinarie così acquisite per un periodo ininterrotto di 12 (dodici) mesi dalla Data di Inizio delle Negoziazioni.
Borsa Italiana	Borsa Italiana S.p.A., con sede legale in Milano, Piazza degli Affari n. 6.
Codice Civile o c.c.	Il codice civile italiano.
Codice di Corporate Governance	Il Codice di Corporate Governance delle Società Quotate predisposto dal Comitato per la <i>corporate governance</i> delle società quotate promosso da Borsa Italiana, nella versione di gennaio 2020.
Collegio Sindacale	Il collegio sindacale dell'Emittente.
Collocamento o Offerta	Il collocamento privato finalizzato alla costituzione del flottante minimo, ai sensi e per gli effetti dell'articolo 6, Parte II, del Regolamento Emittenti EGM, per l'ammissione delle Azioni Ordinarie alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, avente ad oggetto massime n. 3.740.000 Azioni Ordinarie rivenienti dall'Aumento di Capitale, rivolto esclusivamente a: (i) Investitori Qualificati, nonché (ii) investitori diversi dai predetti soggetti, ivi inclusi investitori retail, con modalità tali, per qualità e/o quantità, da consentire alla Società di rientrare nei casi di esenzione delle disposizioni in materia di offerta al pubblico di titoli previsti dal Regolamento Prospetto; nonché i Warrant.
Consiglio di Amministrazione	Il consiglio di amministrazione dell'Emittente.
Consob	La Commissione Nazionale per le Società e la Borsa.
Data del Documento di Ammissione	La data di pubblicazione del presente Documento di Ammissione.
Data di Ammissione	La data di decorrenza dell'ammissione delle Azioni e dei Warrant su Euronext Growth Milan, stabilita con apposito avviso pubblicato da Borsa Italiana.

Data di Inizio delle Negoziazioni	La data di inizio delle negoziazioni delle Azioni Ordinarie e dei Warrant dell'Emittente su Euronext Growth Milan, stabilita con apposito avviso pubblicato da Borsa Italiana.
Documento di Ammissione	Il presente documento di ammissione alla negoziazione sull'Euronext Growth Milan delle Azioni Ordinarie e dei Warrant dell'Emittente.
Emittente o Società o Markbass	Markbass S.p.A. con sede legale in Via Po 52, 66020, San Giovanni Teatino (CH), numero di iscrizione al Registro delle Imprese di Chieti Pescara e codice fiscale numero 01445460684, e partita IVA numero 01927720696, numero REA: CH-133708.
Euronext Growth Advisor o Banca Profilo S.p.A.	Banca Profilo S.p.A., con sede legale in via Cerva n. 28, 20122, Milano (MI), numero di iscrizione al Registro delle Imprese di Milano Monza Brianza Lodi, C.F. e P. IVA 09108700155, numero REA: MI-1272549.
Euronext Growth Milan	Il sistema multilaterale di negoziazione denominato Euronext Growth Milan, organizzato e gestito da Borsa Italiana.
Global Coordinator	Banca Profilo S.p.A.
Indicatori Alternativi di Performance o IAP	Gli indicatori di <i>performance</i> finanziaria, indebitamento finanziario o flussi di cassa storici o futuri, diversi da quelli definiti o specificati nella disciplina applicabile sull'informativa finanziaria e previsti ai sensi degli orientamenti ESMA del 5 ottobre 2015 (entrati in vigore il 3 luglio 2016). Sono solitamente ricavati o basati sul bilancio redatto conformemente alla disciplina applicabile sull'informativa finanziaria, generalmente mediante l'aggiunta o la sottrazione di importi dai dati presenti nel bilancio.
Investitori Qualificati	<p>Investitori:</p> <ul style="list-style-type: none"> (a) qualificati, come definiti dall'articolo 2, lettera e) del Regolamento Prospetto: <ul style="list-style-type: none"> (a) nell'Unione Europea; (b) negli altri paesi dello Spazio Economico Europeo; (c) nel Regno Unito, in quanto normativa nazionale ai sensi dello <i>European Union (Withdrawal) Act</i> del 2018 (e successive modifiche); (b) istituzionali esteri, ai sensi della <i>Regulation S</i> dello <i>United States Securities Act del 1933</i> (come successivamente modificato), con esclusione pertanto degli investitori istituzionali di Australia, Canada, Giappone, Stati Uniti d'America e di ogni altro paese estero nel quale il collocamento non sia possibile in assenza di un'autorizzazione delle competenti autorità.

Joint Global Coordinator	illimity Bank S.p.A. appartenente al Gruppo Banca Ifis S.p.A., con sede legale in Via Soperga 9, Milano (MI), numero di iscrizione al Registro delle imprese di Milano Monza Brianza Lodi, C.F. e P. IVA 03192350365, numero REA: MI-2534291.
Management	Si intende il management della Società.
Parti Correlate	Le "parti correlate" così come definite nel regolamento adottato dalla Consob con delibera n. 17221 del 12 marzo 2010, come successivamente modificato e integrato, recante disposizioni in materia di operazioni con parti correlate.
PMI Innovativa	Indica un'entità avente i requisiti delle piccole e medie imprese che operano nel settore dell'innovazione tecnologica ai sensi del D.l. n. 3 del 24 gennaio 2015 (c.d. "Investment Compact"), convertito con modificazioni dalla L. n. 33 del 24 marzo 2015.
PMI Innovativa Ammissibile	Indica la PMI Innovativa individuata secondo quanto previsto all'art. 1, comma 2 lettera c) del Decreto attuativo emanato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze di concerto con il Ministro dello Sviluppo Economico del 7 maggio 2019 pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale in data 5 luglio 2019 e, in particolare: (i) la PMI Innovativa che riceve l'investimento iniziale anteriormente alla prima vendita commerciale su un mercato o entro 7 anni dalla loro prima vendita commerciale; (ii) la PMI Innovativa operativa da più di 7 anni e meno di 10 anni (dalla prima vendita commerciale), se attesta, attraverso la valutazione di un esperto esterno, di non aver ancora espresso a sufficienza il loro potenziale di generare rendimenti; (iii) senza limiti di tempo, la PMI Innovativa che effettua un investimento in capitale rischio, sulla base di un business plan relativo a un nuovo prodotto o a un nuovo mercato geografico, che sia superiore al 50% del fatturato medio dei precedenti 5 anni in linea con l'art. 21, paragrafo 5, lettera c), del regolamento (UE) n. 651/2014.
Principi Contabili Italiani	I principi contabili vigenti in Italia alla Data del Documento di Ammissione, che disciplinano i criteri di redazione dei bilanci per le società italiane non quotate sui mercati regolamentati, rivisti ed emanati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili e dall'Organismo Italiano di Contabilità.
Regolamento Emittenti EGM	Il regolamento emittenti dell'Euronext Growth Milan approvato da Borsa Italiana ed entrato in vigore il 29 luglio 2013, come successivamente modificato e integrato.
Regolamento Emittenti Consob Regolamento 11971	<input checked="" type="radio"/> Il regolamento emittenti approvato in data 14 maggio 1999 ed emanato in attuazione del TUF, come successivamente modificato e integrato.

Regolamento Euronext Growth Advisor	Il regolamento Euronext Growth Advisor da ultimo approvato da Borsa Italiana ed entrato in vigore il 2 gennaio 2014, come successivamente modificato e integrato.
Regolamento Prospetto	Il regolamento (UE) n. 1129/2017.
Regolamento Warrant	Il regolamento dei Warrant emessi dalla Società e ammessi alle negoziazioni su EGM.
Società di Revisione	RSM Società di Revisione e Organizzazione Contabile S.p.A., con sede legale in Milano, via S. Prospero, n. 1, codice fiscale, P.IVA e numero di iscrizione al Registro delle Imprese di Milano Monza Brianza Lodi 01889000509, iscritta al n. 70979 nel registro dei revisori legali di cui al Decreto Legislativo del 27 gennaio 2010 n. 39, come modificato dal Decreto Legislativo n. 135 del 2016.
Statuto o Statuto Sociale	Lo statuto sociale dell'Emittente, che entrerà in vigore alla Data di Inizio delle Negoziazioni.
Strumenti Finanziari	Le Azioni Ordinarie, le Bonus Shares, le Azioni di Compendio e i Warrant emessi dall'Emittente.
Specialista	Banca Profilo S.p.A.
Testo Unico della Finanza o TUF	Il testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria, approvato con D. Lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 e successive modificazioni e integrazioni.
Warrant	<p>I <i>warrant</i> denominati "Warrant Markbass 2025-2027" deliberati dall'Assemblea del 12 settembre 2025, che saranno assegnati gratuitamente:</p> <ul style="list-style-type: none"> – alla Data di Inizio delle Negoziazioni, nel rapporto di n. 1 (un) Warrant per ogni n. 10 (dieci) Azioni Ordinarie, a favore di tutti coloro che abbiano sottoscritto le Azioni nell'ambito del Collocamento; – alla data definita congiuntamente con Borsa Italiana, e compatibile con il calendario di negoziazioni di Borsa Italiana, individuata entro il 31 dicembre 2025 (la "Data di Stacco"), nel rapporto di n. 1 (un) Warrant ogni n. 2 (due) Azioni Ordinarie, a favore di tutti i titolari delle Azioni Ordinarie dell'Emittente.

GLOSSARIO

Si riporta di seguito un elenco dei termini utilizzati all'interno del presente Documento di Ammissione che, salvo diversamente specificato, hanno il significato di seguito indicato.

Amplificatori	Indica gli amplificatori (testate, casse, combo) per basso elettrico e per chitarra progettati, prodotti e commercializzati dall'Emissente a marchio "Markbass" e "DV Mark".
Brand	Indica i marchi registrati e cd. marchi di fatto di proprietà dell'Emissente tramite i quali vengono commercializzati i Prodotti, che comprendono, inter alia, "Markbass", "DV Mark", e "Mark Audio".
Cabinet	Indica una cassa acustica progettata per funzionare in combinazione con una testata di amplificazione (head), alla quale viene collegata. Il cabinet contiene uno o più altoparlanti ed è responsabile della proiezione del suono generato dall'amplificatore. I cabinet sono elementi essenziali nei sistemi "head and cabinet" utilizzati da musicisti, in particolare chitarristi e bassisti, e variano per configurazione, potenza, dimensioni e risposta in frequenza.
Corde	Indica le corde per bassi elettrici, chitarre elettriche, chitarre acustiche e contrabbassi prodotte e commercializzate dall'Emissente a marchio "Markbass".
Endorser	Indica chi fa uso pubblico di strumenti, attrezzi o altro forniti gli in via privilegiata dal fabbricante, sostanzialmente per scopi pubblicitari, attraverso un accordo chiamato endorsement.
Linea Amplificatori	Indica la linea di Prodotti dell'Emissente dedicata agli Amplificatori e relativi accessori, che si articola in cinque categorie principali: (i) amplificatori combo, (ii) casse, (iii) testate per amplificatori, (iv) pedali e (v) accessori.
Linea Corde	Indica la linea di Prodotti dell'Emissente dedicata alle Corde.
Linea Sistemi Audio	Indica la linea di Prodotti dell'Emissente dedicata ai Sistemi Audio, che si articola in quattro categorie principali: (i) catene audio, (ii) ergos, (iii) subwoofer attivi, (iv) relativi accessori.
Linea Strumenti Musicali	Indica la linea di Prodotti dell'Emissente dedicata agli Strumenti Musicali, che si articola in due categorie principali: (i) bassi elettrici e (ii) relativi accessori.
Marcatura CE	Il marchio di conformità europea, rappresentato da un simbolo grafico (logotipo) specifico che garantisce al consumatore la conformità del prodotto a tutte le disposizioni dell'Unione Europea che prevedono il suo utilizzo dalla progettazione, alla fabbricazione, all'immissione sul mercato, alla messa in servizio del prodotto fino allo smaltimento.
Prodotti	Indica gli Amplificatori, i Sistemi Audio, gli Strumenti Musicali e le Corde.
Reparto Qualità	Indica il dipartimento di controllo interno della Società che svolge le attività finalizzate a individuare e monitorare gli

standard qualitativi dei Prodotti.

Sistemi Audio

Indica le soluzioni professionali di diffusione audio (c.d. sistemi di *pubblic address* - PA) progettati, prodotti e commercializzati dall'Emittente a marchio “*Mark Audio*”.

Strumenti Musicali

Indica gli strumenti musicali (bassi elettrici) e accessori progettati, prodotti e commercializzati dall'Emittente a marchio “*Markbass*”.

DOCUMENTI DISPONIBILI

I seguenti documenti sono a disposizione del pubblico presso la sede legale dell’Emittente in Via Po 52, 66020, San Giovanni Teatino (CH), nonché sul sito internet della Società www.markbass.it:

1. il Documento di Ammissione;
2. lo Statuto;
3. il Regolamento Warrant;
4. il bilancio di esercizio dell’Emittente al 31 dicembre 2023 predisposto in conformità ai Principi Contabili Italiani, unitamente alla relazione sulla gestione predisposta dall’Amministratore Unico e alla relazione della Società di Revisione emessa in data 10 luglio 2025;
5. il bilancio di esercizio dell’Emittente al 31 dicembre 2024 predisposto in conformità ai Principi Contabili Italiani, unitamente alla relazione sulla gestione predisposta dall’Amministratore Unico e alla relazione della Società di Revisione emessa in data 15 luglio 2025;
6. le procedure di *corporate governance*.

CALENDARIO PREVISTO DELL'OPERAZIONE

Data di presentazione della comunicazione di pre-ammissione	12 settembre 2025
Data di presentazione della domanda di ammissione	23 settembre 2025
Data di Ammissione	26 settembre 2025
Data di pubblicazione del Documento di Ammissione	26 settembre 2025
Data di Inizio delle Negoziazioni	30 settembre 2025

SEZIONE PRIMA

1. PERSONE RESPONSABILI, INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, RELAZIONI DI ESPERTI E APPROVAZIONE DA PARTE DELLE AUTORITÀ COMPETENTI

1.1 Soggetti responsabili delle informazioni fornite nel Documento di Ammissione

Markbass S.p.A., con sede legale in Via Po 52, 66020, San Giovanni Teatino (CH), assume la responsabilità della completezza e veridicità dei dati, delle informazioni e delle notizie contenute nel Documento di Ammissione.

1.2 Dichiarazione dei soggetti responsabili del Documento di Ammissione

L'Emittente dichiara che, avendo adottato tutta la ragionevole diligenza a tale scopo, i dati, le informazioni e notizie contenuti nel Documento di Ammissione sono, per quanto a propria conoscenza, conformi ai fatti e non presentano omissioni tali da alterarne il senso.

1.3 Relazioni e pareri di esperti

Fatte salve le fonti di mercato indicate nel Documento di Ammissione, ai fini del Documento di Ammissione non sono stati rilasciati pareri o relazioni da alcun esperto.

1.4 Informazioni provenienti da terzi

L'Emittente dichiara che le informazioni provenienti da terzi e riportate nel presente Documento di Ammissione sono state riprodotte fedelmente e che, per quanto a propria conoscenza o sia stato in grado di accettare sulla base di informazioni pubblicate dai terzi in questione, non sono stati omessi fatti che potrebbero rendere le informazioni riprodotte inesatte o ingannevoli.

Le fonti delle predette informazioni sono specificate nei medesimi Paragrafi del Documento di Ammissione in cui le stesse sono riportate.

2. REVISORI LEGALI DEI CONTI

2.1 Revisori legali dell'Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione la società incaricata della revisione legale dell'Emittente è RSM Società di Revisione e Organizzazione Contabile S.p.A., con sede legale in Milano, via San Prospero n.1, iscritta al Registro delle Imprese di Milano Monza Brianza e Lodi al n. iscrizione 2055222, codice fiscale e partita IVA 01889000509, iscritta al n. 155781 del Registro dei revisori legali di cui agli artt. 6 e seguenti del D.Lgs. n. 39/2010 (la "Società di Revisione").

In data 10 maggio 2024, l'Assemblea della Società ha deliberato di rinnovare l'incarico di revisore legale dei conti della Società al Dott. Stefano Tumini per il triennio 2024-2025-2026, e quindi fino all'approvazione del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2026. In data 5 settembre 2025, la Società e il Dott. Stefano Tumini hanno concordato la risoluzione consensuale dell'incarico di revisione legale dei conti a far data dall'efficacia della trasformazione della Società nella forma giuridica della società per azioni come da delibera dell'assemblea dei soci datata 12 settembre 2025 e iscritta al Registro delle Imprese in data 17 settembre 2025.

In data 5 settembre 2025, l'assemblea ordinaria dell'Emittente ha conferito – a far data dalla iscrizione al Registro delle Imprese della trasformazione della Società nella forma giuridica della società per azioni, come di seguito deliberata dall'assemblea dei soci in data 12 settembre 2025 – alla Società di Revisione l'incarico per la:

- i. revisione contabile del bilancio d'esercizio dell'Emittente per ciascuno dei tre esercizi con chiusura, rispettivamente, al 31 dicembre 2025, al 31 dicembre 2026 e al 31 dicembre 2027 ai sensi dell'articolo 13 del D. Lgs. N. 39/2010 come modificato dal decreto legislativo n. 135/2016 e dagli articoli 2409-bis e seguenti del codice civile;
- ii. verifica, nel corso dell'esercizio, della regolare tenuta della contabilità sociale e della corretta rilevazione dei fatti di gestione nelle scritture contabili di cui al punto (i) che precede ai sensi e per gli effetti dell'articolo 14, comma 1, lettera b) del D. Lgs. N. 39/2010;
- iii. verifica della coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio d'esercizio e della sua conformità alle norme di legge, come previsto dall'articolo 14, comma 2, lettera e) del D. Lgs. N. 39/2010;
- iv. revisione contabile delle situazioni intermedie semestrali dell'Emittente al 30 giugno 2025, al 30 giugno 2026 e al 30 giugno 2027.

In data 12 settembre 2025, il Collegio Sindacale ha verificato che l'incarico conferito dall'Assemblea in data 5 settembre 2025 è coerente con la normativa che la Società sarà tenuta ad osservare una volta ammessa su Euronext Growth Milan ai sensi dell'art. 6-bis del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

2.2 Revisore contabile per la quotazione

L'Emittente ha conferito alla società di revisione RSM Società di Revisione e Organizzazione Contabile S.p.A., con sede legale in Milano, via S. Prospero, n. 1, codice fiscale, P.IVA e numero di iscrizione al Registro delle Imprese di Milano Monza Brianza Lodi 01889000509, iscritta al n. 70979 nel registro dei revisori legali di cui al Decreto Legislativo del 27 gennaio 2010 n. 39, come modificato dal Decreto Legislativo n. 135 del 2016, l'incarico, *inter alia*, di esaminare il Documento di Ammissione ed emettere *comfort letter* limitatamente alle informazioni finanziarie ivi presenti.

2.3 Informazioni sui rapporti con la Società di Revisione

Alla Data del Documento di Ammissione non è intervenuta alcuna revoca dell'incarico conferito dall'Emittente alla Società di Revisione, né la Società di Revisione ha rinunciato all'incarico conferitole, né si è rifiutata di emettere un giudizio o ha espresso un giudizio con rilievi sul bilancio dell'Emittente.

3. INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE

3.1 Premessa

Nel presente Capitolo vengono fornite le informazioni finanziarie selezionate dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023. Tali informazioni sono state estratte e/o elaborate dal:

- Fascicolo di bilancio d'esercizio di Markbass per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024;
- Fascicolo di bilancio d'esercizio di Markbass per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Il bilancio d'esercizio di Markbass per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, redatto secondo i Principi Contabili Nazionali, è stato approvato dall'Amministratore Unico dell'Emittente in data 6 giugno 2025 ed è stato sottoposto a revisione contabile volontaria da parte della Società di Revisione, che ha emesso la propria relazione in data 15 luglio 2025, esprimendo un giudizio senza rilievi. In data 24 giugno 2025 l'assemblea ordinaria dell'Emittente ha approvato il relativo bilancio di esercizio.

Il bilancio d'esercizio di Markbass per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023, redatto secondo i Principi Contabili Nazionali, è stato riapprovato dall'Amministratore Unico dell'Emittente in data 6 giugno 2025 ed è stato sottoposto a revisione contabile volontaria da parte della Società di Revisione, che ha emesso la propria relazione in data 10 luglio 2025, esprimendo un giudizio senza rilievi. In data 23 giugno 2025 l'assemblea ordinaria dell'Emittente ha approvato il relativo bilancio di esercizio.

Le informazioni finanziarie selezionate riportate di seguito devono essere lette congiuntamente ai documenti sopra elencati, allegati al presente Documento di Ammissione e a disposizione del pubblico per la consultazione, presso la sede legale e sul sito internet dell'Emittente www.markbass.it.

3.2 Indicatori Alternativi di Performance

Allo scopo di facilitare la comprensione dell'andamento economico e finanziario dell'Emittente, gli Amministratori dell'Emittente hanno individuato alcuni indicatori alternativi di performance (“**Indicatori Alternativi di Performance**” o “**IAP**”). Tali indicatori rappresentano, inoltre, gli strumenti che facilitano gli Amministratori stessi nell'individuare tendenze operative e nel prendere decisioni circa investimenti, allocazioni di risorse ed altre decisioni operative.

Per una corretta interpretazione di tali IAP si evidenzia quanto segue:

- tali indicatori sono costruiti esclusivamente a partire dai dati storici dell'Emittente e non sono indicativi dell'andamento futuro dell'Emittente stessa;
- gli IAP non sono previsti dai Principi Contabili Nazionali e, pur essendo derivati dai bilanci dell'Emittente, non sono assoggettati a revisione contabile;
- la lettura degli IAP deve essere effettuata unitamente alle informazioni finanziarie tratte dai fascicoli di bilancio dell'Emittente;
- le definizioni degli indicatori utilizzati dall'Emittente, in quanto non rinvenienti dai principi contabili di riferimento, potrebbero non essere omogenee con quelle adottate da altre società e/o gruppi e quindi con esse comparabili;
- gli IAP utilizzati dall'Emittente risultano elaborati con continuità e omogeneità di definizione e rappresentazione per tutti i periodi per i quali sono incluse informazioni finanziarie nel Documento di Ammissione.

Di seguito sono riportati gli IAP, insieme alle relative definizioni, selezionati e illustrati nel Documento di Ammissione.

- L'EBITDA indica il risultato della gestione operativa prima delle imposte sul reddito, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni, delle svalutazioni e degli accantonamenti a fondi rischi e oneri. L'EBITDA non è identificato come misura contabile nell'ambito dei Principi Contabili Nazionali e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa secondo i Principi Contabili Nazionali per

la valutazione dell’andamento dei risultati operativi dell’Emittente. Poiché la composizione dell’EBITDA non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dall’Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e/o gruppi e quindi non risultare con essi comparabile.

- L’EBITDA Aggiustato indica il risultato della gestione operativa prima delle imposte sul reddito, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni, delle svalutazioni, degli accantonamenti a fondi rischi e oneri e al netto dei proventi e oneri straordinari non ricorrenti, come meglio descritti nel paragrafo relativo gli aggiustamenti all’EBITDA. L’EBITDA Aggiustato non è identificato come misura contabile nell’ambito dei Principi Contabili Nazionali e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa nell’ambito dei Principi Contabili Nazionali per la valutazione dell’andamento dei risultati operativi dell’Emittente. Poiché la composizione dell’EBITDA Aggiustato non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dall’Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e/o gruppi e quindi non risultare con essi comparabile.
- L’EBIT indica il risultato prima delle imposte sul reddito e dei proventi e oneri finanziari. L’EBIT pertanto rappresenta il risultato della gestione operativa prima della remunerazione del capitale sia di terzi sia proprio. L’EBIT non è identificato come misura contabile nell’ambito dei Principi Contabili Nazionali e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa nell’ambito degli stessi Principi Contabili Nazionali per la valutazione dell’andamento dei risultati operativi dell’Emittente. Poiché la composizione dell’EBIT non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dall’Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e/o gruppi e quindi non risultare con essi comparabile.
- L’EBT indica il risultato prima delle imposte sul reddito. L’EBT non è identificato come misura contabile nell’ambito dei Principi Contabili Nazionali e pertanto non deve essere considerato, nell’ambito di quest’ultimi, come una misura alternativa per la valutazione dell’andamento dei risultati operativi dell’Emittente. Poiché la composizione dell’EBT non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dall’Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e/o gruppi e quindi non risultare con essi comparabile.
- L’Attivo Fisso Netto è dato dalla sommatoria delle immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie.
- Il Capitale Circolante Netto è calcolato come la sommatoria delle rimanenze, dei crediti commerciali, dei debiti commerciali, delle altre attività correnti, delle altre passività correnti, dei crediti e debiti tributari e dei ratei e risconti netti. Il Capitale Circolante Netto non è identificato come misura contabile dai principi contabili di riferimento. Il criterio di determinazione applicato dall’Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e/o gruppi e, pertanto, il saldo ottenuto dall’Emittente potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.
- Il Capitale Investito Netto è calcolato come la somma di Capitale Circolante Netto, Attivo Fisso Netto e passività non correnti (i.e., fondi rischi e oneri e TFR). Il Capitale Investito Netto non è identificato come misura contabile dai principi contabili di riferimento. Il criterio di determinazione applicato dall’Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e/o gruppi e, pertanto, il saldo ottenuto dall’Emittente potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.
- L’Indebitamento Finanziario Netto è calcolato come somma delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, delle passività finanziarie correnti e non correnti, ed è stato determinato in conformità a quanto stabilito negli “Orientamenti in materia di obblighi di informativa ai sensi del regolamento sul prospetto” (ESMA32-382-1138) pubblicati dall’ESMA (European Securities and Markets Authority o Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati).
- I giorni medi di rotazione del magazzino (DOI) sono definiti come il rapporto, moltiplicato per i giorni del periodo considerato, fra le rimanenze di Prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti e i ricavi delle vendite e delle prestazioni, derivanti dai bilanci dell’Emittente qualora si faccia riferimento alla rotazione del magazzino di prodotti finiti, semilavorati e in corso di lavorazione o alternativamente, sono definiti come il

rapporto, moltiplicato per i giorni del periodo considerato, fra le rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci e i costi per materie prime, sussidiarie di consumo e di merci qualora si faccia riferimento alla rotazione del magazzino di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci.

- I giorni medi di incasso (DSO) sono definiti come il rapporto, moltiplicato per i giorni del periodo considerato, fra i crediti commerciali al lordo dell'imposta sul valore aggiunto e i ricavi delle vendite e delle prestazioni, come derivanti dai bilanci dell'Emittente. Si segnala che l'imposta sul valore aggiunto non è stata scorporata in quanto l'Emittente effettua principalmente operazioni non soggette ad IVA.
- I giorni medi di pagamento (DPO) sono definiti come il rapporto, moltiplicato per i giorni del periodo considerato, fra i debiti commerciali al lordo dell'imposta sul valore aggiunto e dei debiti commerciali scaduti da oltre 90 giorni riclassificati nell'indebitamento finanziario e la somma dei costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci, costi per servizi e costi per godimento di beni di terzi, come derivanti dai bilanci dell'Emittente. Si segnala che l'imposta sul valore aggiunto non è stata scorporata in quanto l'Emittente effettua principalmente operazioni non soggette ad IVA.

Gli IAP sopra riportati sono stati selezionati e rappresentati nel Documento di Ammissione in quanto l'Emittente ritiene che:

- L'EBITDA e l'EBIT, congiuntamente ad altri indicatori di redditività relativa, consentano di illustrare i cambiamenti delle performance operative e forniscano utili informazioni in merito alla capacità dell'Emittente di sostenere l'indebitamento; tali indicatori sono inoltre comunemente utilizzati dagli analisti ed investitori al fine della valutazione delle performance aziendali;
- Il Capitale Investito Netto consente una migliore valutazione sia della capacità di far fronte agli impegni commerciali a breve termine attraverso l'attivo commerciale corrente, sia della coerenza tra la struttura degli impieghi e quella delle fonti di finanziamento in termini temporali;
- L'Indebitamento Finanziario Netto, congiuntamente ad altri indicatori patrimoniali di composizione delle attività e delle passività ed agli indicatori di elasticità finanziaria, consente una migliore valutazione del livello complessivo della solidità patrimoniale dell'Emittente e la sua capacità di mantenere nel tempo una situazione di equilibrio strutturale.

3.3 Dati economici selezionati dell'Emittente relativi agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023

La seguente tabella riporta i principali dati economici riclassificati dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

€'000	Al 31 dicembre				
	2024A	% su Vdp	2023A	% su Vdp	Var % 2024A- 2023A
Ricavi delle vendite	12.179	93,6%	12.207	93,8%	-0,2%
Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	173	1,3%	(56)	-0,4%	-410,9%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	421	3,2%	663	5,1%	-36,6%
Altri ricavi e proventi	243	1,9%	205	1,6%	18,7%
Valore della produzione	13.016	100,0%	13.019	100,0%	0,0%
Costi delle materie prime, sussidiarie e di merci al netto della var. rimanenze	(7.052)	54,2%	(7.119)	54,7%	-0,9%

Costi per servizi	(1.799)	13,8%	(1.662)	12,8%	8,3%
Costi per godimento beni di terzi	(440)	3,4%	(394)	3,0%	11,7%
Costi del personale	(1.603)	12,3%	(1.475)	11,3%	8,6%
Oneri diversi di gestione	(137)	1,1%	(255)	2,0%	-46,3%
EBITDA	1.985	15,3%	2.113	16,2%	-6,1%
Oneri (Proventi) straordinari	102	-0,8%	129	-1,0%	-21,3%
EBITDA Aggiustato	2.087	16,0%	2.242	17,2%	-6,9%
Ammortamenti e svalutazioni	(833)	6,4%	(900)	6,9%	-7,5%
Accantonamenti	-	0,0%	-	0,0%	n/a
EBIT	1.152	8,9%	1.213	9,3%	-5,0%
Proventi e (Oneri) finanziari	(534)	4,1%	(386)	3,0%	38,4%
EBT	618	-4,7%	827	6,4%	-25,3%
Imposte sul reddito	(59)	-0,5%	(36)	0,3%	62,0%
Risultato d'esercizio	559	-4,3%	790	6,1%	-29,3%

3.4 Analisi dei ricavi e dei costi dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontati con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023

L'Emittente è leader di mercato nel design, sviluppo, produzione e commercializzazione di amplificatori per basso e chitarra, sistemi audio, strumenti musicali e corde, e vanta un team interno di ingegneri di alto livello e know-how specializzato.

In particolare, si individuano le seguenti linee di ricavo:

- “Markbass”: linea relativa a Prodotti per l'amplificazione del basso di elevata qualità e ad alto contenuto innovativo, che si configura come la linea di punta dell'Emittente;
- “DVMark”: linea incentrata su Prodotti per l'amplificazione della chitarra (e.g. amplificatori, testate e combo) e rivolta a una clientela diversificata, che comprende chitarristi professionisti e amatoriali;
- “Blackline”: linea di Prodotti incentrata su amplificatori entry-level, che presenta le caratteristiche distintive dei prodotti dell'Emittente, pur essendo disponibile a prezzi più accessibili;
- “Markbass Instruments”: linea che include bassi elettrici con componenti di alta qualità rivolti sia a musicisti entry-level sia a musicisti professionali;
- “Markbass Strings”: linea afferente a Prodotti quali corde per chitarra, per bassi e per altri strumenti a corda prodotti attraverso l'unione tra tradizione artigianale e tecnologie produttive all'avanguardia;
- “Markbass Audio”: linea dedicata alla produzione di sistemi audio professionali utilizzati per concerti, eventi e locali.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei “Ricavi delle vendite” dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Ricavi delle vendite €'000	Al 31 dicembre				Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	2024A	2023A	Var %
Markbass	8.205	67,4%	9.829	80,5%	63,0%	75,5%	-16,5%
Blackline	1.593	13,1%	597	4,9%	12,2%	4,6%	>100%
Markbass Instruments	1.446	11,9%	639	5,2%	11,1%	4,9%	>100%
DVMark	536	4,4%	598	4,9%	4,1%	4,6%	-10,4%
Markbass Strings	215	1,8%	343	2,8%	1,7%	2,6%	-37,3%
Markbass Audio	69	0,6%	60	0,5%	0,5%	0,5%	14,6%
Altri	116	0,9%	141	1,2%	0,9%	1,1%	-17,8%
Totale	12.179	100%	12.207	100%	93,6%	93,8%	-0,2%

(i) Incidenza sul totale

(ii) Incidenza sul Valore della produzione

Al 31 dicembre 2024 i "Ricavi delle vendite" risultano sostanzialmente in linea con il dato registrato nell'esercizio precedente. Si evidenzia, tuttavia, che nell'esercizio 2024 la linea "Markbass" ha subito un decremento di circa 1,6 milioni di Euro, compensato dagli incrementi registrati dalle linee "Blackline", per circa 1,0 milioni di Euro, e "Markbass Instruments", per circa 0,8 milioni di Euro. In particolare, in termini di volumi, sono stati venduti nell'esercizio 2024 (i) n. 30.893 amplificatori a marchio "Markbass", in riduzione di 4.474 unità (-12,7%) rispetto alle n. 35.367 unità vendute nell'esercizio 2023; (ii) n. 9.611 amplificatori per basso a marchio "Blackline", in aumento di 5.617 unità (+140,6%) rispetto alle n. 3.994 unità vendute nell'esercizio 2023 e (iii) n. 5.400 bassi a marchio "Markbass Instruments", in aumento di 3.539 unità (+190,2%) rispetto alle n. 1.861 unità vendute nell'esercizio 2023. Il decremento della linea "Markbass" è conseguenza di un cambio strutturale determinato da una riorganizzazione interna di un distributore nonché principale cliente della Società che ha comportato una temporanea contrazione delle vendite per i Prodotti di amplificazione di bassi. L'incremento delle linee "Markbass Instruments" e "Blackline", invece, deriva da una maggiore promozione effettuata dalla Società su tali linee nel corso dell'esercizio 2024, essendo le stesse di recente creazione, comportando una spinta maggiore alle vendite rispetto a quanto avvenuto per l'esercizio 2023. Si specifica che, in ogni caso, in termini di volumi la somma aggregata di amplificatori per basso venduti dalla Società a marchio "Markbass" e "Blackline", è aumentata passando da 39.361 unità vendute nell'esercizio 2023 a 40.504 unità vendute nell'esercizio 2024 (+2,9%).

Si informa, inoltre, che il Consiglio di Amministrazione della Società in data 12 settembre 2025 ha approvato i ricavi delle vendite al 31 maggio 2025 comparati con il dato al 31 maggio 2024, i quali sono risultati pari a 4,6 milioni di Euro, in crescita del 12,2% rispetto a 4,1 milioni di Euro del 31 maggio 2024. Tale situazione contabile completa non è stata sottoposta ad approvazione da parte degli organi di controllo, né è stata soggetta all'attività di revisione contabile da parte della Società di Revisione.

La seguente tabella riporta il dettaglio degli “Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni” dell’Emittente per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni €'000	Al 31 dicembre				Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	2024A	2023A	Var %
Costo del personale	322	76,6%	337	50,8%	2,5%	2,6%	-4,4%
Costi per servizi	60	14,4%	50	7,5%	0,5%	0,4%	21,7%
Costi per materie prime	38	9,1%	276	41,7%	0,3%	2,1%	-86,2%
Totale	421	100%	663	100%	3,2%	5,1%	-36,6%

(i) Incidenza sul totale

(ii) Incidenza sul Valore della produzione

La voce “Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni” afferisce, per entrambi gli esercizi, principalmente ai costi del personale sostenuti per lo sviluppo di nuovi prodotti e per il miglioramento ed efficientamento di prodotti esistenti. Tali costi sono riferiti prevalentemente alla linea di amplificatori per bassi MB58R, i cui prodotti presentano caratteristiche tecniche e prestazionali superiori rispetto ai precedenti. In particolare, la linea per bassi MB58R ha dato un importante contributo al raggiungimento dei livelli di fatturato registrati negli esercizi in analisi.

I costi per materie prime capitalizzati nell’esercizio 2023 e pari a 276 migliaia di Euro afferiscono principalmente a costi di prototipazione, anch’essi inerenti alla linea di amplificatori per bassi MB58R, già in corso di sviluppo in tale esercizio.

La seguente tabella riporta il dettaglio degli “Altri ricavi e proventi” dell’Emittente per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Altri ricavi e proventi €'000	Al 31 dicembre				Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	2024A	2023A	Var %
Contributi	214	88,2%	168	82,2%	1,6%	1,3%	27,4%
Royalties	11	4,5%	10	5,0%	0,1%	0,1%	7,3%
Altri ricavi	9	3,6%	5	2,4%	0,1%	0,0%	73,7%
Sopravvenienze attive	8	3,4%	5	2,5%	0,1%	0,0%	59,7%
Plusvalenze	1	0,2%	11	5,4%	0,0%	0,1%	-94,8%
Premi su vendite	-	0,0%	5	2,4%	0,0%	0,0%	-100%
Totale	243	100%	205	100%	1,9%	1,6%	18,7%

(i) Incidenza sul totale

(ii) Incidenza sul Valore della produzione

Al 31 dicembre 2024, la voce in analisi ha registrato un incremento rispetto all’esercizio chiuso al 31 dicembre

2023 imputabile principalmente all'aumento della voce "Contributi" e, in particolare, all'erogazione di contributi per le attività di formazione del personale pari a 34 migliaia di Euro (voce assente al 31 dicembre 2023).

Inoltre, si precisa che, per entrambi gli esercizi in analisi, la voce "Contributi" è composta principalmente dalla quota di competenza (131 migliaia di Euro in entrambi i periodi) dei contributi per crediti d'imposta afferenti alle attività di sviluppo, riscontati secondo la vita utile dell'immobilizzazione di riferimento.

Le "Royalties", pari a 11 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024 (10 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023), si riferiscono ai ricavi conseguiti dall'Emittente per l'utilizzo da parte di alcuni fornitori strategici di design progettati dalla Società e/o del marchio "Markbass" per la produzione e vendita diretta di Prodotti e/o software.

I "Costi per materie prime, sussidiarie e merci, al netto della variazione rimanenze", il cui dettaglio è riportato nella tabella di seguito esposta, fanno riferimento principalmente all'acquisto delle merci necessarie all'espletamento delle attività dell'Emittente, di cui per la maggior parte testate, amplificatori, casse, strumenti musicali e altri componenti complementari.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei "Costi delle materie prime, sussidiarie e di merci al netto della variazione delle rimanenze" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

Costi delle materie prime, sussidiarie e di merci al netto della var. rimanenze €'000	Al 31 dicembre				Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	2024A	2023A	Var %
Acquisto merci e materie prime	(6.638)	94,1%	(6.520)	91,6%	-51,0%	-50,1%	1,8%
Acquisto imballi	(88)	1,2%	(111)	1,6%	-0,7%	-0,9%	-
Altri	(42)	0,6%	(25)	0,4%	-0,3%	-0,2%	68,0%
Subtotale acquisti	(6.768)	96,0%	(6.656)	93,5%	-52,0%	-51,1%	1,7%
Variazione rimanenze	(284)	4,0%	(463)	6,5%	-2,2%	-3,6%	-
Totale	(7.052)	100%	(7.119)	100%	-54,2%	-54,7%	-0,9%

(i) Incidenza sul totale

(ii) Incidenza sul Valore della produzione

La voce in analisi, pari a 7,1 milioni di Euro per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 risulta sostanzialmente in linea con il dato riportato al 31 dicembre 2023. In particolare, nel corso dell'esercizio 2024 sono stati effettuati maggiori acquisti di merci e materie prime rispetto all'esercizio precedente, a fronte di un minor ricorso alle giacenze presenti in magazzino all'apertura dell'esercizio.

I "Costi per servizi", il cui dettaglio è riportato nella tabella di seguito esposta, fanno riferimento principalmente ai costi sostenuti per il trasporto delle merci acquistate, a spese di marketing e pubblicità, compensi amministratore e a consulenze.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei "Costi per servizi" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

Costi per servizi €'000	Al 31 dicembre				Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	2024A	2023A	Var %
Trasporti	(621)	34,5%	(367)	22,1%	-4,8%	-2,8%	69,0%

Marketing e pubblicità	(305)	16,9%	(392)	23,6%	-2,3%	-3,0%	-22,4%
Amministratori	(208)	11,6%	(167)	10,0%	-1,6%	-1,3%	24,9%
Consulenze	(126)	7,0%	(134)	8,0%	-1,0%	-1,0%	-5,3%
Assicurazioni	(59)	3,3%	(61)	3,7%	-0,5%	-0,5%	-3,5%
Viaggi e trasferte	(58)	3,2%	(44)	2,7%	-0,4%	-0,3%	31,2%
Utenze	(54)	3,0%	(66)	4,0%	-0,4%	-0,5%	-18,6%
Costi di formazione	(53)	3,0%	(40)	2,4%	-0,4%	-0,3%	32,5%
Costi per lo sviluppo	(51)	2,8%	(50)	3,0%	-0,4%	-0,4%	3,1%
Altri	(49)	2,7%	(41)	2,5%	-0,4%	-0,3%	19,3%
Commissioni e spese bancarie	(46)	2,6%	(104)	6,3%	-0,4%	-0,8%	-55,4%
Lavorazioni esterne	(44)	2,5%	(63)	3,8%	-0,3%	-0,5%	-29,5%
Provvigioni	(40)	2,2%	(51)	3,1%	-0,3%	-0,4%	-22,0%
Manutenzioni	(38)	2,1%	(37)	2,2%	-0,3%	-0,3%	2,4%
Costi di logistica	(24)	1,3%	(14)	0,8%	-0,2%	-0,1%	74,8%
Servizi software	(16)	0,9%	(28)	1,7%	-0,1%	-0,2%	-45,1%
Formazione	(6)	0,3%	(2)	0,1%	0,0%	0,0%	>100%
Totale	(1.799)	100%	(1.662)	100%	-13,8%	-12,8%	8,3%

(i) Incidenza sul totale

(ii) Incidenza sul Valore della produzione

La variazione della voce al 31 dicembre 2024 rispetto all'esercizio precedente si riferisce principalmente all'incremento dei "Trasporti", a seguito dei maggiori acquisti da fornitori internazionali effettuati nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024. In particolare, si segnala che, a partire dalla fine del 2023, le tensioni geopolitiche hanno causato una significativa riduzione del traffico navale attraverso il Canale di Suez, che risulta essere la tratta maggiormente impiegata per la consegna delle merci acquistate dall'Emittente. Di conseguenza, molte imbarcazioni hanno dovuto intraprendere rotte alternative, impiegando più tempo, con un conseguente aumento rilevante dei costi di spedizione.

La voce "Marketing e pubblicità" per entrambi gli esercizi analizzati afferisce principalmente ai costi sostenuti per la pubblicizzazione dei Prodotti della Società attraverso *endorsement*, pubblicità *online* e fisica.

La voce "Amministratori" include il compenso riconosciuto all'amministratore unico per 140 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023, successivamente incrementato a 180 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024 con delibera dell'Assemblea ordinaria dell'Emittente del 10 gennaio 2024.

La voce "Consulenze", per entrambi gli esercizi in analisi, si riferisce prevalentemente ai costi sostenuti per consulenze di *corporate management*, fiscali e in materia di sostenibilità.

I "Costi per godimento beni di terzi", il cui dettaglio è riportato nella tabella di seguito esposta, fanno riferimento principalmente (i) ai canoni *leasing* relativi agli immobili e alle attrezzature funzionali al business dell'Emittente nonché (ii) alle *royalties* corrisposte a personaggi noti nel mondo musicale per l'utilizzo dei loro nomi ai fini della caratterizzazione e della promozione dei Prodotti della Società.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei "Costi per godimento beni di terzi" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

Costi per godimento beni di terzi €'000	Al 31 dicembre				Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	2024A	2023A	Var %
Leasing	(357)	81,1%	(316)	80,3%	-2,7%	-2,4%	12,9%

Royalties	(53)	12,0%	(54)	13,6%	-0,4%	-0,4%	-1,2%
Noleggi	(16)	3,7%	(15)	3,8%	-0,1%	-0,1%	8,6%
Licenza software	(14)	3,1%	(9)	2,2%	-0,1%	-0,1%	53,9%
Totale	(440)	100%	(394)	100%	-3,4%	-3,0%	11,7%

(i) *Incidenza sul totale*

(ii) *Incidenza sul Valore della produzione*

Al 31 dicembre 2024, la voce in analisi risulta in crescita dell'11,7% rispetto all'esercizio precedente. L'incremento deriva principalmente dall'aumento della voce "Leasing" in quanto, da un lato, i contratti principali prevedono canoni crescenti e, dall'altro, nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023 sono state ricevute maggiori note di credito rispetto a quelle ricevute nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, a storno di quanto versato e riferite ai canoni mensili indicizzati all'EURIBOR dei contratti di leasing immobiliare.

Con riferimento alla voce "Leasing", al 31 dicembre 2024, la stessa è costituita:

- per 124 migliaia di Euro (115 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023) dai canoni relativi al contratto di locazione di uno degli immobili costituenti sede legale e operativa dell'Emittente sottoscritto nel febbraio 2008 e successivamente integrato, con scadenza a luglio 2029. Si segnala che tale contratto prevede un'opzione di riscatto del bene a scadenza di 189 migliaia di Euro;
- per 94 migliaia di Euro (88 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023) dai canoni relativi al contratto di locazione di uno degli immobili costituenti sede legale e operativa dell'Emittente sottoscritto ad ottobre 2009. Si segnala che tale contratto prevede un'opzione di riscatto del bene a scadenza di 210 migliaia di Euro;
- per il residuo della voce, dai canoni di leasing di attrezzature e autoveicoli.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei "Costi del personale" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

Costi del personale €'000	Al 31 dicembre				Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	2024A	2023A	Var %
Salari e stipendi	(1.243)	77,6%	(1.130)	76,6%	-9,6%	-8,7%	10,0%
Oneri sociali	(250)	15,6%	(247)	16,7%	-1,9%	-1,9%	1,2%
Accantonamento TFR	(103)	6,4%	(98)	6,7%	-0,8%	-0,8%	4,8%
Altri costi del personale	(7)	0,4%	(1)	0,0%	-0,1%	0,0%	>100%
Totale	(1.603)	100%	(1.475)	100%	-12,3%	-11,3%	8,6%

(i) *Incidenza sul totale*

(ii) *Incidenza sul Valore della produzione*

Al 31 dicembre 2024 si rileva un incremento dei "Costi del personale", rispetto all'esercizio precedente, a seguito della registrazione nella voce "Salari e stipendi" del costo per ferie e permessi di competenza di anni precedenti (iscritti per natura) successiva alla rilevazione nell'esercizio 2024 del debito per ratei, ferie e permessi del personale (per 101 migliaia di Euro).

Si segnala che al 31 dicembre 2024 il numero medio di dipendenti è stato di 33 unità, di cui 16 impiegati e 17 operai, mentre al 31 dicembre 2023 di 35, di cui 16 impiegati e 19 operai.

Gli "Oneri diversi di gestione", il cui dettaglio è riportato nella tabella di seguito esposta, fanno riferimento principalmente a spese generali, diritti doganali e imposte e tasse.

La seguente tabella riporta il dettaglio degli “Oneri diversi di gestione” dell’Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

Oneri diversi di gestione €'000	Al 31 dicembre				Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	2024A	2023A	Var %
Spese generali	(53)	38,9%	(53)	20,9%	-0,4%	-0,4%	0,0%
Diritti Doganali	(33)	24,1%	(14)	5,6%	-0,3%	-0,1%	>100%
Imposte e tasse	(29)	20,8%	(33)	12,9%	-0,2%	-0,3%	-
Altri	(19)	13,7%	(14)	5,7%	-0,1%	-0,1%	29,6%
Sanzioni	(2)	1,4%	(1)	0,2%	0,0%	0,0%	>100%
Perdite su crediti	(1)	1,1%	(140)	54,8%	0,0%	-1,1%	-
Totale	(137)	100%	(255)	100%	-1,1%	-2,0%	46,3%

(i) Incidenza sul totale

(ii) Incidenza sul Valore della produzione

Gli “Oneri diversi di gestione” al 31 dicembre 2024 hanno registrato un decremento rispetto all’esercizio precedente dovuto principalmente alla registrazione nel 2023 della voce “Perdite su crediti”, inerente alla perdita certa su crediti contabilizzati in esercizi precedenti. In particolare, le perdite sono principalmente riferite a crediti verso clienti aventi sede in paesi che presentano situazioni geopolitiche che rendono complesso il recupero delle somme vantate, ragione per cui l’Emittente ha prudenzialmente registrato la perdita.

La voce “Spese generali”, che si attesta costante per il biennio in esame, riguarda spese di importo frammentato sostenute dall’Emittente per la gestione extra-caratteristica.

La voce “Diritti doganali” risulta in crescita al 31 dicembre 2024 rispetto all’esercizio precedente, in linea con l’aumento dei costi dei beni acquistati principalmente da fornitori extra UE.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei proventi e oneri straordinari dell’Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

€'000	al 31 dicembre		Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	2023A	2024A	2023A	Var %
EBITDA	1.985	2.113	15,3%	16,2%	-6,1%
Proventi straordinari	(1)	(11)	0,0%	-0,1%	-94,8%
Oneri straordinari	102	140	0,8%	1,1%	-27,1%
EBITDA Aggiustato	2.087	2.242	16,0%	17,2%	-6,9%

(ii) Incidenza sul Valore della

Produzione

In entrambi i periodi oggetto di analisi, la voce “Proventi straordinari” riguarda plusvalenze relative alla vendita di cespiti dell’Emittente, in diminuzione al 31 dicembre 2024 rispetto al 31 dicembre 2023. Gli “Oneri straordinari”, invece, riguardano, al 31 dicembre 2024, la registrazione del costo per ferie e permessi di competenza di anni precedenti successiva alla rilevazione nell’esercizio 2024 del debito per ratei ferie e

permessi del personale. Al 31 dicembre 2023 la voce fa riferimento a perdite certe su crediti contabilizzati in esercizi precedenti, come precedentemente descritto.

La seguente tabella riporta il dettaglio degli “Ammortamenti e svalutazioni” dell’Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

Ammortamenti e svalutazioni €'000	Al 31 dicembre				Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	2024A	2023A	Var %
Ammortamenti immateriali	(734)	88,1%	(755)	83,8%	-5,6%	-5,8%	-2,8%
Ammortamenti materiali	(99)	11,9%	(96)	10,6%	-0,8%	-0,7%	3,8%
Svalutazioni	-	0,0%	(50)	5,6%	0,0%	-0,4%	100%
Totale	(833)	100%	(900)	100%	-6,4%	-6,9%	-7,5%

(i) Incidenza sul totale

(ii) Incidenza sul Valore della produzione

In entrambi gli esercizi di riferimento la voce “Ammortamenti e svalutazioni” è costituita principalmente dagli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali e, in particolare, dagli ammortamenti riferibili (i) ai costi di sviluppo per 546 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024 (568 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023) e (ii) ai costi di ampliamento riferiti al lancio della nuova linea MB58R, per 74 migliaia di Euro per entrambi gli esercizi. Il decremento registrato al 31 dicembre 2024 rispetto all’esercizio precedente deriva principalmente dalla conclusione della vita utile dei costi di sviluppo rilevati nel 2018 (ammortamenti sospesi nel 2020), parzialmente compensati dagli ammortamenti dei costi di sviluppo capitalizzati nell’esercizio 2024.

Gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali, invece, afferiscono principalmente agli ammortamenti relativi (i) alle attrezzature impiegate dall’Emittente, per 36 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024 (35 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023), e (ii) agli ammortamenti dell’immobile di proprietà dell’Emittente utilizzato come spazio polifunzionale per eventi aziendali, per 29 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024 (29 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023).

Al 31 dicembre 2023 la voce accoglieva anche 50 migliaia di Euro di “Svalutazione crediti” accantonati prudenzialmente a seguito di una valutazione della Società in merito all’esigibilità dei propri crediti.

La voce “Proventi e oneri finanziari” è costituita principalmente da interessi passivi relativi a mutui, finanziamenti e anticipi fatture, oltre che da perdite su cambi.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei “Proventi ed oneri finanziari” dell’Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

Proventi e (Oneri) finanziari €'000	Al 31 dicembre				Incidenza VdP % (ii)		
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	2024A	2023A	Var %
Proventi finanziari	98	-18,4%	83	-21,4%	0,8%	0,6%	18,6%
Utili su cambi	75	76,4%	55	66,1%	0,6%	0,4%	37,1%
Interessi attivi	23	23,6%	26	31,8%	0,2%	0,2%	-11,8%
Altri	-	0,0%	2	2,1%	0,0%	0,0%	-100%

Oneri finanziari	(632)	118,4%	(469)	121,4%	-4,9%	-3,6%	34,9%
Interessi passivi	(443)	70,1%	(327)	69,7%	-3,4%	-2,5%	35,7%
Perdite su cambi	(189)	29,9%	(142)	30,3%	-1,4%	-1,1%	33,1%
Totale	(534)	100%	(386)	100%	-4,1%	-3,0%	38,4%

(i) Incidenza sul totale

(ii) Incidenza sul Valore della produzione

L'incremento della voce in esame al 31 dicembre 2024 è dovuto principalmente all'aumento degli "Interessi passivi" sull'utilizzo delle linee di credito e sui finanziamenti bancari. Si rileva, inoltre, un aumento delle perdite su cambi.

Agli effetti dei proventi e oneri finanziari, si aggiunge l'impatto delle imposte d'esercizio, pari a circa 59 migliaia di Euro per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 (36 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023), determinando un risultato d'esercizio pari a 559 migliaia di Euro, in decremento rispetto al risultato dell'esercizio precedente, pari a circa 790 migliaia di Euro.

3.5 Dati patrimoniali selezionati dell'Emittente relativi agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023

La seguente tabella riporta i principali dati patrimoniali riclassificati dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

<i>Stato Patrimoniale Riclassificato</i>	<i>Al 31 dicembre</i>				<i>Var</i>	
	€'000	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000
Immobilizzazioni immateriali	2.411	36,8%	2.696	35,7%	(286)	-10,6%
Immobilizzazioni materiali	1.010	15,4%	1.003	13,3%	7	0,7%
Immobilizzazioni finanziarie	54	0,8%	193	2,6%	(139)	-72,2%
Attivo fisso netto	3.475	53,0%	3.893	51,5%	(418)	-10,7%
Rimanenze	4.639	70,7%	4.750	62,9%	(111)	-2,3%
Crediti commerciali	2.677	40,8%	2.487	32,9%	190	7,6%
Debiti commerciali	(2.970)	-45,3%	(2.646)	-35,0%	(324)	12,3%
Capitale Circolante Commerciale	4.346	66,3%	4.591	60,8%	(245)	-5,3%
<i>% su Valore della Produzione</i>	33,4%		35,3%			
Altre attività correnti	70	1,1%	16	0,2%	54	348,4%
Altre passività correnti	(291)	-4,4%	(126)	-1,7%	(165)	130,8%
Crediti e debiti tributari	211	3,2%	497	6,6%	(287)	-57,7%
Ratei e risconti netti	(60)	-0,9%	(173)	-2,3%	113	-65,6%
Capitale Circolante Netto	4.275	65,2%	4.804	63,6%	(529)	-11,0%
<i>% su Valore della Produzione</i>	32,8%		36,9%			
Fondi rischi e oneri	(48)	-0,7%	(80)	-1,1%	32	-39,6%
TFR	(1.143)	-17,4%	(1.064)	-14,1%	(79)	7,4%

Capitale investito netto (Impieghi)	6.559	100,0%	7.552	100,0%	(994)	-13,2%
Indebitamento finanziario	6.240	95,2%	7.649	101,3%	(1.408)	-18,4%
Debito finanziario corrente	2.223	33,9%	1.810	24,0%	413	22,8%
Parte corrente del debito finanziario non corrente	1.794	27,3%	1.822	24,1%	(28)	-1,5%
Debito finanziario non corrente	2.224	33,9%	4.018	53,2%	(1.793)	-44,6%
Disponibilità liquide	(2.002)	-30,5%	(1.874)	-24,8%	(128)	6,8%
Indebitamento finanziario netto	4.239	64,6%	5.775	76,5%	(1.537)	-26,6%
Capitale sociale	100	1,5%	100	1,3%	-	0,0%
Riserve	1.661	25,3%	887	11,7%	774	87,3%
Risultato d'esercizio	559	8,5%	790	10,5%	(232)	-29,3%
Patrimonio netto (Mezzi propri)	2.320	35,4%	1.777	23,5%	543	30,5%
Totale fonti	6.559	100,0%	7.552	100,0%	(994)	-13,2%

(i) Incidenza su Fonti / Impieghi

3.6 Analisi dei dati patrimoniali dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontati con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Le immobilizzazioni immateriali, materiali e finanziarie, costituenti la voce "Attivo fisso netto" per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023, sono dettagliate nella seguente tabella.

Attivo fisso netto €'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Immobilizzazioni immateriali	2.411	69,4%	2.696	69,3%	(286)	-10,6%
Immobilizzazioni materiali	1.010	29,1%	1.003	25,8%	7	0,7%
Immobilizzazioni finanziarie	54	1,5%	193	5,0%	(139)	-72,2%
Totale	3.475	100,0%	3.893	100,0%	(418)	-10,7%

(i) Incidenza sul totale

Al 31 dicembre 2024 l'"Attivo fisso netto" risulta in decremento rispetto all'esercizio precedente principalmente per effetto delle quote di ammortamento di competenza del periodo riferite alle immobilizzazioni immateriali.

La seguente tabella riporta il dettaglio delle "Immobilizzazioni immateriali" dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Immobilizzazioni immateriali €'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%

Costi di sviluppo	1.132	47,0%	1.258	46,6%	(126)	-10,0%
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	812	33,7%	873	32,4%	(62)	-7,0%
Costi di impianto e di ampliamento	221	9,1%	294	10,9%	(74)	-25,0%
Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	161	6,7%	188	7,0%	(27)	-14,2%
Altre immobilizzazioni immateriali	61	2,5%	84	3,1%	(23)	-27,6%
Immobil. immateriali in corso	25	1,0%	-	0,0%	25	n/a
Totale	2.411	100,0%	2.696	100,0%	(286)	-10,6%

(i) Incidenza sul totale

Al 31 dicembre 2024 la voce ha registrato un decremento rispetto all'esercizio precedente, imputabile alle quote di ammortamento del periodo nonché alle minori capitalizzazioni in "Costi di sviluppo" in essere al 31 dicembre 2024.

In particolare, la voce "Costi di sviluppo" afferisce principalmente, per entrambi gli esercizi analizzati, ai costi del personale capitalizzati per lo sviluppo di nuovi prodotti e per il miglioramento ed efficientamento dei Prodotti esistenti. Al 31 dicembre 2024 sono stati capitalizzati costi di sviluppo per 421 migliaia di Euro (663 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023), principalmente riferibili alla linea MB58R.

La voce "Concessioni, licenze, marchi e diritti simili" si riferisce, per entrambi gli esercizi analizzati, principalmente ai marchi registrati dell'Emittente e, in particolare, al marchio Markbass, il quale è stato rivalutato per 1 milione di Euro nel corso dell'esercizio 2020 sulla base di una perizia tecnica datata 21 maggio 2021. A seguito della rivalutazione è stata iscritta una riserva di rivalutazione pari a 970 migliaia di Euro (al netto dell'imposta sostitutiva, ai sensi dell'art 110 del Decreto Legge 104/2020). La variazione registrata al 31 dicembre 2024 rispetto all'esercizio precedente, è attribuibile alle quote di ammortamento dell'esercizio.

La voce "Costi di impianto e di ampliamento" è costituita principalmente, per entrambi gli esercizi analizzati, dai costi capitalizzati nel 2023 e relativi agli investimenti fatti dall'Emittente negli USA (principale mercato di riferimento) per il lancio della linea MB58R.

Per entrambi gli esercizi in analisi, la voce "Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno" afferisce al brevetto di cui l'Emittente è titolare, scadente nel 2030, e relativo a un metodo per regolare la potenza di uscita massima di uno stadio amplificatore di potenza a valvole. Il decremento registrato al 31 dicembre 2024 rispetto all'esercizio precedente, è attribuibile alle quote di ammortamento dell'esercizio.

Al 31 dicembre 2024, la voce "Immobilizzazioni immateriali in corso" si riferisce ai costi per consulenze relative alla quotazione sul mercato Euronext Growth Milan.

Per maggiori dettagli in merito agli investimenti in immobilizzazioni immateriali realizzati nel biennio in analisi, si rimanda alla Sezione Pima, Capitolo 6, Paragrafo 6.7.1 del presente Documento di Ammissione.

La seguente tabella riporta il dettaglio delle "Immobilizzazioni materiali" dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Immobilizzazioni materiali €'000	a/31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Terreni e fabbricati	707	69,9%	735	73,2%	(28)	-3,8%
Attrezzature industriali e commerciali	174	17,2%	164	16,3%	10	5,8%
Impianti e macchinario	83	8,2%	56	5,6%	27	48,4%
Altri beni materiali	48	4,7%	49	4,9%	(1)	-2,6%

Totale	1.010	100,0%	1.003	100,0%	7	0,7%
---------------	--------------	---------------	--------------	---------------	----------	-------------

(i) Incidenza sul totale

La voce in esame non presenta al 31 dicembre 2024 scostamenti significativi rispetto all'esercizio precedente.

In entrambi gli esercizi analizzati, la voce più rilevante costituente le "Immobilizzazioni materiali" risulta quella dei "Terreni e fabbricati", la quale è costituita principalmente dall'immobile di proprietà dell'Emittente utilizzato come spazio polifunzionale, in cui la Società organizza eventi di promozione dei propri Prodotti, invitando artisti di fama internazionale ad esibirsi, nonché svolge attività di ricerca a stretto contatto con i musicisti professionisti al fine di testare i Prodotti esistenti e progettarne di nuovi. Si segnala che tale immobile nel corso dell'esercizio 2013 è stato rivalutato per circa 241 migliaia di Euro, sulla base di una perizia di stima datata 28 febbraio 2014. A seguito della rivalutazione è stata iscritta una riserva di rivalutazione pari a circa 203 migliaia di Euro (al netto dell'imposta sostitutiva, ai sensi della Legge 147/2013). Il decremento della voce registrato al 31 dicembre 2024 rispetto all'esercizio precedente, è attribuibile alle quote di ammortamento dell'esercizio. Si segnala, inoltre, che in data 11 settembre 2025 la Società ha stipulato con Marco De Virgiliis un contratto di opzione di acquisto per effetto del quale si è impegnata a cedere a quest'ultimo, entro la data di approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2030 della Società, la proprietà di tale immobile ad un prezzo minimo pari al valore contabile dell'immobile medesimo, come iscritto a bilancio della Società nella data di sottoscrizione del contratto di opzione in parola, incrementato delle spese eventualmente sostenute dalla Società per la manutenzione straordinaria dell'immobile nel periodo compreso fra la stipula del contratto di opzione e l'esercizio di quest'ultima da parte di Marco De Virgiliis.

La voce "Attrezzature industriali e commerciali" è costituita, per entrambi gli esercizi in analisi, principalmente da stampi industriali per la produzione dei Prodotti dell'Emittente e da attrezzature di magazzino funzionali al business. L'incremento registrato dalla voce al 31 dicembre 2024 riguarda prevalentemente gli acquisti di attrezzature effettuati nel corso dell'esercizio.

La voce "Impianti e macchinario" per il biennio in analisi è costituita da impianti generici (e.g. elettrici, di allarme) e macchinari utili allo svolgimento dell'attività dell'Emittente. L'incremento evidenziato nell'esercizio 2024 ha riguardato principalmente l'installazione di un impianto di riscaldamento presso una delle sedi operative della Società.

Per maggiori dettagli in merito agli investimenti in immobilizzazioni materiali realizzati nel biennio in analisi, si rimanda alla Sezione Pima, Capitolo 6, Paragrafo 6.7.1 del presente Documento di Ammissione.

La seguente tabella riporta il dettaglio delle "Immobilizzazioni finanziarie" dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Immobilizzazioni finanziarie €'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Altri titoli	40	75,3%	40	21,0%	-	0,0%
Derivati	13	24,7%	33	16,9%	(19)	-59,3%
Crediti finanziari	-	0,0%	120	62,2%	(120)	-100,0%
Totale	54	100,0%	193	100,0%	(139)	-72,2%

(i) Incidenza sul totale

Al 31 dicembre 2024 le "Immobilizzazioni finanziarie" risultano in decrescita rispetto all'esercizio precedente,

principalmente a seguito del decremento della voce "Crediti finanziari". Tale voce, assente al 31 dicembre 2024, nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023 comprendeva l'importo vincolato di 120 migliaia di Euro a titolo di cash collateral, a garanzia del finanziamento Simest concesso nell'esercizio 2020. Ai sensi del contratto di finanziamento sottoscritto, l'importo è stato completamente rilasciato nell'esercizio 2024.

La voce "Altri titoli", per entrambi gli esercizi considerati, si riferisce a quote associative in consorzi che svolgono attività di rilascio di garanzie collettive dei fidi.

La voce "Strumenti derivati" si riferisce al contratto di interest rate cap sottoscritto dall'Emittente a copertura di eventuali incrementi del tasso di interesse variabile applicato al finanziamento ottenuto da Unicredit nell'esercizio 2021, per un importo complessivo pari a 1,05 milioni di Euro.

Le rimanenze, i crediti commerciali, i debiti commerciali, le altre attività e passività correnti, i crediti e debiti tributari e i ratei e risconti netti, costituenti la voce "Capitale circolante netto" dell'Emittente, per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023, sono dettagliati nella tabella che segue.

Capitale Circolante Netto €'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Rimanenze	4.639	108,5%	4.750	98,9%	(111)	-2,3%
Crediti commerciali	2.677	62,6%	2.487	51,8%	190	7,6%
Debiti commerciali	(2.970)	-69,5%	(2.646)	-55,1%	(324)	12,3%
Capitale circolante commerciale	4.346	101,7%	4.591	95,6%	(245)	-5,3%
Altre attività correnti	70	1,6%	16	0,3%	54	348,4%
Altre passività correnti	(291)	-6,8%	(126)	-2,6%	(165)	130,8%
Crediti e debiti tributari	211	4,9%	497	10,4%	(287)	-57,7%
Ratei e risconti netti	(60)	-1,4%	(173)	-3,6%	113	-65,6%
Capitale circolante netto	4.275	100,0%	4.804	100,0%	(529)	-11,0%

(i) Incidenza sul totale

Al 31 dicembre 2024, il Capitale circolante netto registra un decremento rispetto all'esercizio precedente, passando da 4,8 milioni di Euro al 31 dicembre 2023 a 4,3 milioni di Euro.

Questa variazione è principalmente attribuibile all'aumento dei debiti commerciali e delle altre passività correnti, oltre che a un decremento dei crediti tributari, parzialmente compensati da un incremento dei crediti commerciali e da una riduzione dei risconti passivi.

In particolare, si evidenzia un incremento dei giorni medi di pagamento dei debiti commerciali, i quali sono passati da 105 giorni al 31 dicembre 2023 a 117 giorni al 31 dicembre 2024, sia a seguito della politica perseguita dalla Società di allungamento dei tempi di pagamento per alcuni fornitori verso i quali la stessa vanta un elevato potere commerciale, anche ai fini di una miglior gestione del circolante, sia in quanto vi è stata una maggiore concentrazione degli acquisti negli ultimi mesi dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 rispetto all'esercizio precedente.

L'incremento delle altre passività correnti deriva principalmente dalla registrazione dei debiti verso dipendenti per ratei ferie e permessi, nonché dei relativi debiti previdenziali connessi, afferenti sia all'esercizio 2024 sia a esercizi precedenti (e non precedentemente rilevati per competenza).

Il decremento dei crediti tributari, invece, è da imputare prevalentemente a un calo dei crediti d'imposta

registrati nell'esercizio 2024 principalmente a causa dell'utilizzo in compensazione di parte dei crediti d'imposta sorti in esercizi precedenti con i debiti tributari relativi all'esercizio 2024.

Anche i giorni medi di incasso dei crediti commerciali hanno registrato un lieve incremento, passando da 74 giorni al 31 dicembre 2023 a 80 giorni al 31 dicembre 2024. Tale incremento è conseguenza delle maggiori vendite effettuate negli ultimi mesi dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 rispetto all'esercizio precedente che, quindi, hanno comportato un incremento dei crediti commerciali a parità di ricavi conseguiti.

Si evidenzia, inoltre, che al 31 dicembre 2024 sono stati riclassificati nell'Indebitamento Finanziario Netto i debiti commerciali scaduti in maniera strutturale da oltre 90 giorni, per un importo pari a circa 2 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024 (9 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023) e i debiti tributari scaduti e rateizzati per 88 migliaia di Euro (120 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023).

La seguente tabella riporta il dettaglio delle "Rimanenze" dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Rimanenze €'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Materie prime	1.516	32,7%	1.800	37,9%	(284)	-15,8%
Semilavorati	932	20,1%	986	20,7%	(53)	-5,4%
Prodotti finiti	2.191	47,2%	1.964	41,4%	227	11,5%
Totale	4.639	100%	4.750	100%	(111)	-2,3%

(i) Incidenza sul totale

Le "Rimanenze", pari a 4,6 milioni di Euro al 31 dicembre 2024 e a 4,8 milioni di Euro al 31 dicembre 2023, sono interamente riferite ai beni necessari per l'espletamento dell'attività dell'Emittente. Le rimanenze di materie prime, in particolare, afferiscono principalmente alle componenti necessarie a sviluppare i Prodotti della linea MB58R, la quale viene prodotta internamente. La riduzione di tale voce deriva dall'impiego dei materiali per la lavorazione al fine di generare i prodotti finiti pronti per la vendita, le cui rimanenze, infatti, al 31 dicembre 2024 rilevano un incremento rispetto all'esercizio precedente.

I giorni medi di rotazione dei prodotti finiti e semilavorati risultano pari a 94 giorni al 31 dicembre 2024, in aumento rispetto agli 88 giorni del 31 dicembre 2023, mentre i giorni medi di rotazione delle materie prime risultano pari a 82 al 31 dicembre 2024, in decremento rispetto ai 99 giorni del 31 dicembre 2023, coerentemente con la dinamica sopra descritta. Si evidenzia che i giorni medi di rotazione di magazzino sono influenzati dalla politica di approvvigionamento e lavorazione dell'Emittente. Difatti, essendo i fornitori della Società prevalentemente extra-UE (asiatici) e impiegando i materiali diverso tempo prima di giungere nel magazzino dell'Emittente, quest'ultima ha ritenuto opportuno mantenere uno stock più elevato sia di materie prime acquistate, sia di semilavorati e prodotti finiti, per riuscire a soddisfare prontamente gli ordini dei propri clienti.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei "Crediti commerciali" dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Crediti commerciali €'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Crediti per fatture emesse	2.723	101,7%	2.534	101,9%	189	7,5%
Fatture da emettere	4	0,1%	3	0,1%	1	32,7%
Fondo svalutazione crediti	(50)	-1,9%	(50)	-2,0%	-	0,0%

Totale	2.677	100,0%	2.487	100,0%	190	7,6%
---------------	--------------	---------------	--------------	---------------	------------	-------------

(i) Incidenza sul totale

Al 31 dicembre 2024 si evidenzia un leggero incremento dei “Crediti commerciali” e, in particolare, dei “Crediti per fatture emesse” rispetto all’esercizio precedente, i quali passano da 2,5 milioni di Euro al 31 dicembre 2023 a 2,7 milioni di Euro al 31 dicembre 2023.

I giorni medi di incasso (“DSO”), passano da 74 giorni al 31 dicembre 2023 a 80 giorni al 31 dicembre 2024. L’incidenza dei crediti commerciali sui ricavi delle vendite risulta sostanzialmente in linea nei periodi analizzati (22% al 31 dicembre 2024 e 20% al 31 dicembre 2023).

Il “Fondo svalutazione crediti”, invece, accantonato prudenzialmente nell’esercizio 2023, rimane stabile e pari a 50 migliaia di Euro.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei “Debiti commerciali” dell’Emittente per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Debiti commerciali €'000	<i>al 31 dicembre</i>				<i>Var</i>	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Debiti per fatture emesse	(2.867)	96,5%	(2.563)	96,9%	(304)	11,9%
Fatture da ricevere	(104)	3,5%	(89)	3,4%	(15)	17,2%
Note di credito da ricevere	2	-0,1%	6	-0,2%	(5)	-75,0%
Totale	(2.970)	100,0%	(2.646)	100,0%	(324)	12,3%

(i) Incidenza sul totale

Al 31 dicembre 2024, si evidenzia un aumento dei “Debiti commerciali” rispetto all’esercizio precedente, conseguente sia ai maggiori costi per l’acquisto di merci e servizi sia ad un aumento dei giorni medi di pagamento (“DPO”) che sono passati da 105 giorni al 31 dicembre 2023 a 117 giorni al 31 dicembre 2024.

Si evidenzia che sono stati riclassificati nell’Indebitamento Finanziario Netto i debiti commerciali scaduti in maniera strutturale da oltre 90 giorni, per un importo pari a circa 2 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024 e 9 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023. Si evidenzia che i debiti commerciali scaduti al 31 dicembre 2024 sono stati interamente pagati nel corso del primo trimestre 2025.

La seguente tabella riporta il dettaglio delle “Altre attività correnti” dell’Emittente per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Altre attività correnti €'000	<i>al 31 dicembre</i>				<i>Var</i>	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Anticipi da fornitori	54	78,3%	0	2,7%	54	>100%
Crediti verso amministratore	15	21,6%	15	96,7%	-	0,0%
Altri	0	0,1%	0	0,6%	(0)	-3,3%
Totale	70	100,0%	16	100,0%	54	348,4%

(i) Incidenza sul totale

L’incremento delle “Altre attività correnti” al 31 dicembre 2024 rispetto all’esercizio precedente deriva dall’aumento della voce “Anticipi a fornitori”.

Si informa che il “Credito verso amministratore” pari a 15 migliaia di Euro è stato estinto in data 15 maggio

2025.

La seguente tabella riporta il dettaglio delle “Altre passività correnti” dell’Emittente per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Altre passività correnti €'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Debiti verso dipendenti	(155)	53,3%	(67)	52,7%	(89)	133,3%
Debiti previdenziali	(79)	27,2%	(50)	39,2%	(30)	59,8%
Anticipi da clienti	(55)	19,0%	(10)	8,3%	(45)	429,8%
Debiti verso amministratori	(2)	0,6%	0	-0,2%	(2)	-693,5%
Totale	(291)	100,0%	(126)	100,0%	(165)	130,8%

(i) Incidenza sul totale

L’incremento registrato nelle “Altre passività correnti” per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 rispetto al precedente, è imputabile principalmente all’aumento dei “Debiti verso dipendenti” e dei “Debiti previdenziali”. Tali aumenti derivano prevalentemente dalla registrazione dei debiti verso dipendenti per ratei ferie e permessi afferenti sia all’esercizio 2024 sia a esercizi precedenti (precedentemente non rilevati) e alla conseguente registrazione dei debiti previdenziali ad essi connessi.

Al 31 dicembre 2024, inoltre, si evidenzia anche un incremento di circa 45 migliaia di Euro degli “Anticipi da clienti” ricevuti rispetto all’esercizio precedente.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei “Crediti e debiti tributari” dell’Emittente per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Crediti e debiti tributari €'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Crediti tributari	317	150,6%	559	112,4%	(242)	-43,2%
Crediti d’imposta	225	107,0%	522	105,0%	(297)	-56,8%
IRES e IRAP	85	40,2%	-	0,0%	85	n/a
IVA	7	3,3%	37	7,4%	(30)	-80,9%
Altri	0	0,1%	-	0,0%	0	n/a
Debiti tributari	(107)	-50,6%	(62)	-12,4%	(45)	73,3%
IRES e IRAP	(57)	-27,1%	(16)	-3,2%	(41)	258,2%
Ritenute	(46)	-21,9%	(44)	-8,8%	(2)	5,0%
IVA	(3)	-1,6%	(2)	-0,3%	(2)	95,3%
Totale	211	100,0%	497	100,0%	(287)	-57,7%

(i) Incidenza sul totale

Il decremento della voce in analisi rilevato al 31 dicembre 2024 rispetto all’esercizio precedente è

principalmente riconducibile alla riduzione dei “Crediti tributari” e, in particolare, dei “Crediti d’imposta”. Questi ultimi sono costituiti prevalentemente dai crediti d’imposta riconosciuti alla Società per attività di sviluppo e per investimenti in beni strumentali. Il calo della voce al 31 dicembre 2024 rispetto all’esercizio precedente deriva principalmente dall’utilizzo, in compensazione, di parte dei crediti d’imposta registrati negli esercizi precedenti con i debiti tributari sorti nel corso dell’esercizio 2024.

Si segnala che i debiti tributari scaduti e rateizzati sono stati riclassificati nell’Indebitamento Finanziario Netto e risultano pari a 88 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024 (120 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023). Per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, gli stessi afferiscono a cartelle di pagamento relative al modello IRAP 2020 e al modello redditi 2020, per le quali è in essere un piano di rateizzo con estinzione nel 2027.

La seguente tabella riporta il dettaglio dei “Ratei e risconti netti” dell’Emittente per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Ratei e risconti netti €'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Risconti attivi	278	-466,8%	348	-201,4%	(70)	-20,2%
Risconti passivi	(338)	566,8%	(521)	301,4%	184	-35,3%
Totale	(60)	100,0%	(173)	100,0%	113	-65,6%

(i) Incidenza sul totale

La voce oggetto di analisi, in entrambi gli esercizi considerati, include: (i) “Risconti attivi”, riferiti principalmente ai canoni di leasing anticipati relativi a immobili, autoveicoli e attrezzature; e (ii) “Risconti passivi”, relativi principalmente ai contributi per crediti d’imposta per le quote di competenza di esercizi successivi. La riduzione registrata in entrambe le componenti di risconto è coerente con il progressivo maturare della competenza economica dei relativi costi e ricavi.

Il “Fondo TFR”, pari a 1,14 milioni di Euro al 31 dicembre 2024 (1,106 milioni di Euro al 31 dicembre 2023), è rilevato al netto degli acconti erogati e delle quote utilizzate per le cessazioni del rapporto di lavoro intervenute nei periodi analizzati e rappresenta il debito certo nei confronti dei lavoratori dipendenti alla data di chiusura dell’esercizio.

La voce “Fondi rischi ed oneri”, pari a 48 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024 (80 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023), risulta relativa al fondo per imposte differite per 42 migliaia di Euro (75 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023), mentre per la restante parte afferisce allo stanziamento del fondo per indennità suppletiva di clientela.

La seguente tabella riporta il dettaglio del “Patrimonio Netto” dell’Emittente per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Patrimonio netto €'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Capitale sociale	100	4,3%	100	5,6%	-	0,0%
Riserve	1.661	71,6%	887	49,9%	774	87,3%
Riserva straordinaria	2.810	121,1%	1.875	105,5%	935	49,9%
Riserva di rivalutazione	1.173	50,6%	1.173	66,0%	-	0,0%
Riserva legale	20	0,9%	20	1,1%	-	0,0%
Riserva da fusione	10	0,4%	10	0,6%	-	0,0%

Riserva per operazioni di copertura dei flussi fin.	9	0,4%	25	1,4%	(16)	-65,2%
Varie altre riserve	268	11,6%	413	23,3%	(145)	-35,0%
Utile (Perdita) a nuovo	(2.629)	-113,3%	(2.629)	-148,0%	-	0,0%
Utile (Perdita) d'esercizio	559	24,1%	790	44,5%	(232)	-29,3%
Totale	2.320	100,0%	1.777	100,0%	543	30,5%

(i) Incidenza sul totale

(i) Incidenza sul totale

Le voci che compongono il “Patrimonio netto” per entrambi gli esercizi in analisi risultano:

- “Capitale sociale”: non subisce variazioni e risulta pari per entrambi gli esercizi analizzati a 100 migliaia di Euro;
- “Riserva straordinaria”: pari a 2,8 milioni di Euro al 31 dicembre 2024, in crescita rispetto al valore dell'esercizio precedente (1,9 milioni di Euro). L'incremento è riconducibile (i) alla destinazione di parte dell'utile dell'esercizio 2023, per 755 migliaia di Euro, e (ii) al rilascio parziale, per circa 180 migliaia di Euro, della riserva indisponibile di utili (meglio descritta nel successivo commento alla voce “Varie altre riserve”);
- “Riserva di rivalutazione”: pari a 1,2 milioni di Euro per entrambi gli esercizi analizzati e afferente (i) per 970 migliaia di Euro alla riserva iscritta nell'esercizio 2020 in seguito alla rivalutazione del marchio Markbass per 1 milione di Euro; (ii) per 203 migliaia di Euro alla riserva iscritta nell'esercizio 2013 in seguito alla rivalutazione dell'immobile di proprietà dell'Emittente per circa 241 migliaia di Euro;
- “Riserva legale”: risulta pari per entrambi gli esercizi a 20 migliaia di Euro avendo raggiunto la consistenza del 20% del capitale sociale previsto dalla normativa vigente;
- “Riserva da fusione”: pari a 10 migliaia di Euro per entrambi gli esercizi e relativa alla fusione con la società precedentemente controllata Hit Lab S.r.l. avvenuta nel 2011;
- “Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi”: accoglie, per entrambi gli esercizi, la valutazione al mark to market dello strumento finanziario derivato interest rate cap sottoscritto dall'Emittente nel 2021;
- “Varie altre riserve”: voce quasi interamente composta dalla riserva indisponibile di utili, iscritta ai sensi della Legge n. 126/2020, in relazione alla facoltà esercitata dalla Società, negli esercizi 2020 e 2021, di sospendere integralmente gli ammortamenti delle spese di sviluppo di competenza dei suddetti anni. Tale riserva ammonta a 413 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023 e a 233 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024; la riduzione è relativa al rilascio progressivo della riserva stessa in funzione della contabilizzazione delle quote di ammortamento sospese. Si segnala, inoltre, che per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, la voce “Varie altre riserve” comprende altresì una riserva per utili presunti pari a 35 migliaia di Euro, costituita mediante destinazione di una porzione dell'utile di esercizio 2023;
- “Utile (Perdita) a nuovo”: pari a 2,7 milioni di Euro per entrambi gli esercizi, accoglie l'impatto a patrimonio netto dell'applicazione dell'OIC29 sul bilancio chiuso al 31 dicembre 2023 relativo alla correzione di errori rilevanti di esercizi precedenti. In particolare, la voce accoglie: (i) per 421 migliaia di Euro gli effetti netti dello storno di costi precedentemente capitalizzati tra le immobilizzazioni immateriali, e in particolare tra i costi di ampliamento; (ii) per 1,0 milioni di Euro gli effetti della svalutazione della partecipazione totalitaria detenuta nel capitale sociale di Music International Company S.r.l. e i crediti vantati verso la stessa, a seguito dell'interruzione del progetto di sviluppo che ne aveva motivato la costituzione; (iii) per 871 migliaia di Euro gli effetti complessivi della rettifica, ai fini del rispetto del principio della competenza economica, di alcuni costi di acquisto di materie prime effettuati in esercizi precedenti; (iv) per 292 migliaia di Euro gli effetti netti della rilevazione e della

rettifica di risconti passivi e ricavi associati a crediti d'imposta per le attività di sviluppo inerenti a esercizi precedenti.

- “Utile (Perdita) d'esercizio”: pari a 559 migliaia di Euro al 31 dicembre 2024 (790 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023).

In data 23 settembre 2025, l'Assemblea ha deliberato di approvare la proposta di distribuzione a dividendo straordinario pari a complessivi Euro 500 migliaia da trarre dalla Riserva Straordinaria a valere sul bilancio relativo all'esercizio al 31 dicembre 2024, stabilendo che il pagamento del dividendo avverrà entro il 90imo giorno successivo alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni e degli altri strumenti finanziari su Euronext Growth Milan in data da individuarsi a cura del consiglio di amministrazione, e per esso del Presidente del Consiglio di amministrazione.

3.7 Indebitamento finanziario netto dell'Emittente relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023

La seguente tabella riporta il dettaglio dell'Indebitamento Finanziario Netto dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

Indebitamento Finanziario Netto	al 31 dicembre		Var		
	€'000	2024A	2023A	€'000	%
A. Disponibilità liquide		2.002	1.874	128	6,84%
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide		-	-	-	n/a
C. Altre attività correnti		-	-	-	n/a
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	2.002	1.874	128	6,84%	
E. Debito finanziario corrente		(2.223)	(1.810)	(413)	22,82%
F. Parte corrente del debito finanziario non corrente		(1.794)	(1.822)	28	-1,54%
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	(4.016)	(3.631)	(385)	10,60%	
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(2.014)	(1.758)	(257)	14,60%	
I. Debito finanziario non corrente		(2.224)	(4.018)	1.793	-44,64%
J. Strumenti di debito		-	-	-	n/a
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti		-	-	-	n/a
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	(2.224)	(4.018)	1.793	-44,64%	
M. Totale indebitamento netto (H) + (L)	(4.239)	(5.775)	1.537	-26,61%	

L’Indebitamento Finanziario Netto” al 31 dicembre 2024 risulta in decremento rispetto all'esercizio precedente, principalmente grazie alla capacità avuta dalla Società di generare maggiore cassa, attraverso l'EBITDA prodotto e la dinamica favorevole del circolante, rispetto a quella risultata necessaria per il rimborso delle rate dei finanziamenti sottoscritti.

Di seguito si riportano in dettaglio le componenti dell'Indebitamento Finanziario Netto.

La seguente tabella riporta il dettaglio del “Debito finanziario corrente” per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023.

Debito finanziario corrente	al 31 dicembre				Var		
	€'000	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Utilizzo linee di credito	2.165	97,4%		1.764	97,5%	401	22,7%

Altri debiti	46	2,1%	28	1,6%	17	61,7%
Carte credito	10	0,4%	9	0,5%	1	11,8%
Debiti commerciali scaduti	2	0,1%	9	0,5%	(6)	-72,8%
Totale	2.223	100,0%	1.810	100,0%	413	22,8%

(i) Incidenza sul totale

Al 31 dicembre 2024 la voce ha registrato un incremento rispetto all'esercizio precedente imputabile principalmente al maggiore utilizzo delle linee di credito per anticipi su fatture.

Si evidenzia che al 31 dicembre 2024, l'Emittente ha linee di credito accordate per un importo pari a complessivi 4,9 milioni di Euro, di cui utilizzate per 2,2 milioni di Euro circa.

Si evidenzia che sono stati riclassificati nel debito finanziario corrente i debiti commerciali scaduti strutturalmente da oltre 90 giorni, per un importo pari a circa 2 migliaia di Euro nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 (9 migliaia di Euro al 31 dicembre 2023).

La seguente tabella riporta il dettaglio della “Parte corrente del debito finanziario non corrente” e del “Debito finanziario non corrente” per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 confrontato con l'esercizio al 31 dicembre 2023.

€'000	al 31 dicembre				Var	
	2024A	% (i)	2023A	% (i)	€'000	%
Parte corrente del debito finanziario	1.793	44,6%	1.822	31,2%	(29)	-1,6%
Mutui e finanziamenti	1.750	97,6%	1.778	97,6%	(27)	-1,5%
Banca Popolare di Ancona	17	1,0%	17	1,0%	0	2,6%
ICCREA-BCC	106	6,0%	103	5,8%	3	2,5%
BCC III	178	10,2%	209	11,8%	(31)	-14,7%
BCC C19	204	11,7%	200	11,2%	4	2,0%
Unicredit	202	11,5%	200	11,3%	2	1,0%
Carispaq II	26	1,5%	62	3,5%	(36)	-57,7%
Carifermo	9	0,5%	20	1,1%	(12)	-57,9%
Cariparma C19	102	5,8%	169	9,5%	(67)	-39,8%
Simest	75	4,3%	75	4,2%	-	0,0%
Monte dei Paschi di Siena C19	400	22,9%	393	22,1%	7	1,8%
Igea Digital Bank	56	3,2%	52	2,9%	4	8,0%
Intesa San Paolo	82	4,6%	79	4,5%	1	1,3%
Banca Profilo	250	14,3%	188	10,5%	63	33,3%
Confidi Systema	45	2,5%	11	0,6%	34	322,6%
Altri finanziamenti	10	0,6%	11	0,6%	(1)	-10,0%
Debiti tributari	33	331,2%	33	1,8%	-	0,0%

Debito finanziario non corrente	2.225	55,4%	4.018	68,8%	(1.793)	-44,6%
Mutui e finanziamenti	2.149	96,6%	3.899	97,1%	(1.750)	-44,9%
Banca Popolare di Ancona	61	2,9%	79	2,0%	(17)	-22,1%
ICCREA-BCC	81	3,8%	187	4,8%	(106)	-56,6%
BCC III	-	0,0%	178	4,6%	(178)	-100,0%
BCC C19	104	4,8%	308	7,9%	(204)	-66,3%
Unicredit	255	11,9%	457	11,7%	(202)	-44,2%
Carispaq II	-	0,0%	26	0,7%	(26)	-100,0%
Carifermo	-	0,0%	9	0,2%	(9)	-100,0%
Cariparma C19	-	0,0%	102	2,6%	(102)	-100,0%
Simest	75	3,5%	150	3,8%	(75)	-50,0%
Monte dei Paschi di Siena C19	339	15,8%	739	19,0%	(400)	-54,1%
Igea Digital Bank	179	8,3%	236	6,0%	(56)	-23,9%
Intesa San Paolo	346	16,1%	427	11,0%	(81)	-18,8%
Banca Profilo	563	26,2%	813	20,8%	(250)	-30,8%
Confidi Systema	145	6,7%	189	4,9%	(45)	-23,5%
Altri finanziamenti	21	0,9%	31	0,8%	(10)	-32,0%
Debiti tributari	55	2,5%	88	2,2%	(33)	-37,3%
Totale	4.018	100,0%	5.839	100,0%	(1.822)	-31,2%

(i) Incidenza sul totale

Il decremento delle voci “Parte corrente del debito finanziario non corrente” e “Debito non corrente” registrato al 31 dicembre 2024 rispetto all’esercizio precedente afferisce al rimborso periodico delle rate dei finanziamenti stipulati in esercizi precedenti.

Si evidenzia che la Società non ha sottoscritto nuovi mutui o finanziamenti nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2024.

Di seguito si riporta il dettaglio dei mutui e finanziamenti stipulati dall’Emittente ed in essere alla data del 31 dicembre 2024:

- Banca Popolare di Ancona: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 234 migliaia di Euro, stipulato in data 21 gennaio 2011; il rimborso è previsto in 198 rate mensili con preammortamento di 18 mesi. Al 31 dicembre 2024, il debito residuo è pari a 79 migliaia di Euro, di cui 17 migliaia di Euro da rimborsare entro i 12 mesi successivi;
- ICCREA-BCC: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 600 migliaia di Euro stipulato in data 18 dicembre 2018; il rimborso è previsto in 77 rate mensili senza preammortamento. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 187 migliaia di Euro, di cui 106 migliaia di Euro da rimborsare entro i 12 mesi successivi;
- BCC III: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 1.000 migliaia di Euro stipulato in data 18 gennaio 2019; il rimborso è previsto in 65 rate mensili senza preammortamento. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 178 migliaia di Euro, da versare interamente entro 12 mesi;
- BCC C19: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 800 migliaia di Euro stipulato in data 30 luglio 2020; il rimborso è previsto in 71 rate mensili con preammortamento di 23 mesi. Al 31 dicembre 2024 il

debito residuo è pari a 308 migliaia di Euro, di cui 204 migliaia di Euro da rimborsare entro i 12 mesi successivi.

- Unicredit: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 1.052 migliaia di Euro stipulato in data 25 marzo 2021; il rimborso è previsto in 20 rate trimestrali con preammortamento di 12 mesi. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 457 migliaia di Euro, di cui 202 migliaia di Euro da rimborsare entro i 12 mesi successivi.. Si segnala che a copertura di eventuali incrementi del tasso di interesse applicato al finanziamento la Società ha sottoscritto un contratto di interest rate cap.
- Carispaq II: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 300 migliaia di Euro stipulato in data 09 agosto 2018; il rimborso è previsto in 60 rate mensili senza preammortamento. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 26 migliaia di Euro, da versare interamente entro 12 mesi;
- Carifermo: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 80 migliaia di Euro stipulato in data 26 luglio 2019; il rimborso è previsto in 48 rate mensili senza preammortamento. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 9 migliaia di Euro, da versare interamente entro 12 mesi;
- Cariparma C19: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 500 migliaia di Euro stipulato in data 03 luglio 2020; il rimborso è previsto in 60 rate mensili con preammortamento di 24 mesi. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 102 migliaia di Euro, da versare interamente entro 12 mesi;
- Simest: finanziamento a tasso fisso di importo pari a 300 migliaia di Euro stipulato in data 28 aprile 2020; il rimborso è previsto in 7 rate semestrali con preammortamento di 30 mesi. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 150 migliaia di Euro, di cui 75 migliaia di Euro da rimborsare entro i 12 mesi successivi;;
- Monte dei Paschi di Siena C19: finanziamento a tasso fisso di importo pari a 1.550 migliaia di Euro stipulato in data 03 novembre 2020; il rimborso è previsto in 71 rate mensili con preammortamento di 24 mesi. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 739 migliaia di Euro, di cui 400 migliaia di Euro da rimborsare entro i 12 mesi successivi;
- Igea Digital Bank: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 300 migliaia di Euro stipulato in data 29 settembre 2023; il rimborso è previsto in 60 rate mensili senza preammortamento. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 236 migliaia di Euro, di cui 56 migliaia di Euro da rimborsare entro i 12 mesi successivi;
- Intesa San Paolo: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 650 migliaia di Euro stipulato in data 25 febbraio 2022; il rimborso è previsto in 96 rate mensili senza preammortamento. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 428 migliaia di Euro, di cui 82 migliaia di Euro da rimborsare entro i 12 mesi successivi;
- Banca Profilo: finanziamento a tasso variabile di importo pari a 1.000 migliaia di Euro stipulato in data 27 giugno 2023; il rimborso è previsto in 16 rate trimestrali con preammortamento di 12 mesi. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 813 migliaia di Euro, di cui 250 migliaia di Euro da rimborsare entro i 12 mesi successivi;
- Confidi Systema: finanziamento a tasso fisso di importo pari a 200 migliaia di Euro stipulato in data 04 agosto 2023; il rimborso è previsto in 60 rate mensili con preammortamento di 12 mesi. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a 189 migliaia di Euro, di cui 45 migliaia di Euro da rimborsare entro i 12 mesi successivi.

Si segnala che non risultano “covenant” sui contratti di finanziamento in essere alla Data del Documento di Ammissione. Con riferimento, invece, a clausole di “cross-default”, si segnalano le seguenti:

- Finanziamenti “ICCREA-BCC”, “BCC III” e “BCC C19”: i contratti prevedono il diritto di Iccrea Bancaimpresa di richiedere l'immediato rimborso dell'intero credito vantato verso la Società ai sensi del contratto qualora (i) la Società non esegua integralmente e puntualmente qualsiasi obbligazione di natura creditizia e/o finanziaria assunta con istituti di credito e/o enti finanziari, (ii) la Società riceva una richiesta di rimborso anticipato di un debito finanziario in conseguenza di qualsiasi inadempimento che legittimi il terzo finanziatore a risolvere il contratto di finanziamento o a dichiarare la decadenza dal beneficio del termine e (iii) venga escussa una garanzia reale o personale costituita dalla Società a garanzia di un proprio debito o di un debito altrui;

- Finanziamento “Unicredit”: il contratto prevede il diritto di Unicredit di esigere l’immediato rimborso di ogni suo credito vantato verso la Società qualora (i) si verifichi il mancato pagamento a scadenza da parte della Società stessa (e/o di altre società del suo gruppo, se esistente) di un debito finanziario, (ii) intervenga una causa di decadenza dal beneficio del termine della Società (e/o di altre società del suo gruppo, se esistente) verso terzi finanziatori, (iii) un terzo finanziatore richieda il rimborso anticipato di un qualsiasi indebitamento finanziario, e/o (iv) una garanzia rilasciata dalla Società (e/o da altre società del suo gruppo, se esistente) venga escussa, se, a giudizio di Unicredit, gli eventi sopra descritti sia tali da pregiudicare la capacità della Società di rimborsare il finanziamento o il valore delle garanzie prestate;
- Finanziamento “Igea Digital Bank”: il contratto prevede che, qualora alla Società siano stati concessi più finanziamenti da Igea Digital Bank, la decadenza dal beneficio del termine relativa ad uno dei finanziamenti comporterà effetti analoghi per tutti i finanziamenti concessi, nonché l’obbligo di rimborso immediato del debito residuo;
- Finanziamento “Intesa San Paolo”: il contratto prevede il diritto di Intesa San Paolo di richiedere il rimborso integrale del credito vantato verso la Società qualora quest’ultima (i) risulti inadempiente alle proprie obbligazioni di natura creditizia, finanziaria e/o di garanzia assunte nei confronti di qualsiasi soggetto e (ii) sia soggetta a decadenza del beneficio del termine, risoluzione o recesso per fatto imputabile alla Società stessa rispetto a qualsiasi terzo finanziatore e relativamente a qualsiasi contratto stipulato;
- Finanziamento “Confidi Systema”: il contratto prevede il diritto di Confidi Systema di richiedere l’immediato rimborso di ogni suo credito vantato verso la Società qualora quest’ultima risulti inadempiente nei confronti di Confidi Systema rispetto ad obbligazioni sorte in dipendenza di altri contratti.

Si segnala, inoltre, che, con riferimento al finanziamento “BCC 19”, è presente nel contratto una clausola di *“change of control”* secondo la quale Marco De Virgiliis si impegna a non ridurre la propria partecipazione nel capitale sociale della Società ad una quota inferiore al 50,01% senza la preventiva approvazione scritta di Iccrea Bancaincresa.

Si evidenzia che al 31 dicembre 2024, sono stati riclassificati nell’Indebitamento Finanziario Netto” i debiti tributari scaduti e rateizzati per un importo pari a circa 88 migliaia di Euro, di cui circa 33 migliaia di Euro da rimborsare nei prossimi 12 mesi.

3.8 Rendiconto finanziario riclassificato dell’Emittente relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023

La seguente tabella riporta il rendiconto finanziario riclassificato dell’Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

€'000	al 31 dicembre	
	2024A	2023A
EBITDA	1.985	2.113
<i>Rimanenze</i>	111	519
<i>Crediti commerciali</i>	(190)	435
<i>Debiti commerciali</i>	324	(2.877)
Δ Capitale Circolante Operativo	245	(1.923)
<i>Altre attività correnti</i>	(54)	9

<i>Altre passività correnti</i>	165	10
<i>Crediti e debiti tributari</i>	287	10
<i>Ratei e risconti netti</i>	(113)	137
Δ Capitale Circolante Netto	529	(1.758)
Δ Fondo TFR	79	27
Cash flow operativo	2.593	383
Capex (immateriale e materiali)	(555)	(1.106)
(Inv.) Disinv. netti in imm. finanziarie	139	(33)
Δ Altri fondi al netto di accantonamenti	(32)	(42)
Imposte dell'esercizio	(59)	(36)
Free cash flow a servizio del debito	2.087	(834)
Proventi e (Oneri) finanziari	(534)	(386)
Δ Indebitamento finanziario	(1.408)	831
Δ Equity	(16)	25
Net cash-flow	128	(364)
Disponibilità Liquide	2.002	1.874

L'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 è stato caratterizzato da una dinamica del capitale circolante netto positiva, che ha generato cassa per circa 529 migliaia di Euro. Tale dinamica è stata influenzata, in particolare, da (i) un incremento dei debiti commerciali conseguente ai maggiori acquisti di merci e servizi effettuati nell'ultimo trimestre dell'esercizio e all'allungamento dei giorni medi di pagamento, (ii) un incremento delle altre passività correnti, principalmente a seguito dell'iscrizione dei debiti verso dipendenti e dei conseguenti debiti previdenziali per ratei ferie e permessi relativi all'esercizio 2024 e a esercizi precedenti e (iii) un decremento dei crediti tributari a seguito dell'utilizzo, in compensazione, di parte dei crediti d'imposta registrati negli esercizi precedenti con i debiti tributari sorti nell'esercizio 2024. La generazione di cassa che queste variazioni ha prodotto è stata solo parzialmente assorbita da un incremento dei crediti commerciali, principalmente a seguito di una maggiore concentrazione delle vendite dell'esercizio verso la fine del periodo, rispetto a quanto avvenuto per l'esercizio 2023.

L'EBITDA generato nel corso dell'esercizio 2024 e la dinamica del capitale circolante sopra descritta hanno determinato un "Cash flow operativo" positivo e pari a 2,6 milioni di Euro.

Il "Free cash flow a servizio del debito", che per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 risulta positivo e pari a 2,1 milioni di Euro, è stato condizionato principalmente (i) dagli investimenti effettuati nel corso dell'esercizio in immobilizzazioni materiali e immateriali e, in particolare, la capitalizzazione dei costi sostenuti per lo sviluppo di nuovi prodotti e il miglioramento di quelli esistenti e (ii) dal decremento delle immobilizzazioni finanziarie prevalentemente imputabile al rilascio dell'importo vincolato a garanzia del finanziamento Simest.

Infine, il "Net cash-flow" dell'esercizio 2024 risulta positivo e pari a 128 migliaia di Euro, impattato dalla dinamica finanziaria, caratterizzata dai rimborsi delle rate dei finanziamenti previsti contrattualmente. La

variazione rilevata nell’”Equity” consegue alla variazione della riserva di copertura dei flussi finanziari attesi relativa allo strumento derivato (*interest rate cap*) sottoscritto dall’Emittente con Unicredit.

L’esercizio chiuso al 31 dicembre 2023, invece, è stato caratterizzato da un Net cash-flow negativo per 364 migliaia di Euro, influenzato:

- da un EBITDA generato nel corso dell’esercizio pari a 2,1 milioni di Euro;
- dalla dinamica del capitale circolante commerciale che ha comportato un forte assorbimento di cassa, per complessivi 1,9 milioni di Euro. L’assorbimento è principalmente riconducibile a una significativa riduzione dei debiti commerciali, per circa 2,9 milioni di Euro. Tale diminuzione è dovuta al fatto che, nell’esercizio chiuso al 31 dicembre 2022, la Società aveva rilevato una concentrazione degli acquisti verso la fine dell’anno, anche a seguito del rallentamento nelle consegne dei materiali registrato nel corso dell’esercizio. Inoltre, per fronteggiare le difficoltà legate all’approvvigionamento e garantire la tempestiva evasione degli ordini della clientela, la Società aveva effettuato ordinativi consistenti a fine 2022, che non si sono ripetuti con la stessa intensità nell’esercizio 2023. La riduzione dei debiti commerciali è stata solo parzialmente compensata da (i) una diminuzione delle rimanenze, per 519 migliaia di Euro, principalmente dovuta a un maggior utilizzo dei Prodotti e dei materiali già presenti in magazzino per evadere gli ordini relativi alla linea MB58R e (ii) una riduzione dei crediti commerciali, per 435 migliaia di Euro, conseguente a una minore concentrazione delle vendite nel periodo di fine anno dell’esercizio 2023 rispetto a quanto registrato nell’esercizio 2022;
- dagli investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali che hanno comportato un assorbimento di cassa pari complessivamente a 1,1 milioni di Euro, principalmente afferenti alla capitalizzazione di costi sostenuti per lo sviluppo della nuova linea di amplificatori per basso MB58R e al lancio della stessa sul mercato USA;
- dalla gestione finanziaria caratterizzata principalmente (i) da un incremento del debito finanziario per 831 migliaia di Euro a seguito di un maggior ricorso alle linee di credito per anticipi fatture e (ii) da oneri e interessi passivi per 386 migliaia di Euro costituiti principalmente da interessi finanziari sui mutui e finanziamenti in essere al 31 dicembre 2023, da commissioni bancarie e da perdite su cambi.

4. FATTORI DI RISCHIO

La sottoscrizione delle Azioni e dei Warrant comporta un investimento di elevato grado di rischio. Costituendo le Azioni dell’Emittente capitale di rischio per loro natura, l’investitore potrebbe incorrere in una perdita totale o parziale del capitale investito. Inoltre, l’investimento nelle Azioni e nei Warrant dell’Emittente presenta gli elementi di rischio tipici di un investimento in strumenti finanziari negoziati su un sistema multilaterale di negoziazione, e quindi su un c.d. mercato non regolamentato, qual è l’Euronext Growth Milan.

Conseguentemente, prima di decidere di effettuare un investimento inerente alle Azioni e ai Warrant, i potenziali investitori sono invitati a valutare attentamente i rischi descritti nel presente Capitolo 4 *“Fattori di Rischio”*, congiuntamente a tutte le informazioni contenute nel Documento di Ammissione, compresi i documenti e le informazioni inclusi mediante riferimento, al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell’investimento.

I rinvii ai Capitoli e ai Paragrafi si riferiscono ai Capitoli e ai Paragrafi del Documento di Ammissione.

Il verificarsi di una o più delle circostanze descritte in uno dei seguenti fattori di rischio potrebbe incidere negativamente sull’attività e sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell’Emittente, sulle loro prospettive e, conseguentemente, sul prezzo delle Azioni e dei Warrant. Tali effetti negativi si potrebbero, inoltre, verificare qualora sopraggiungessero eventi, oggi non noti alla Società, tali da esporre l’Emittente ad ulteriori rischi o incertezze ovvero qualora i fattori di rischio oggi ritenuti non significativi lo divengano a causa di circostanze sopravvenute.

Il presente Capitolo 4 (*“Fattori di Rischio”*) del Documento di Ammissione contiene esclusivamente i rischi che l’Emittente ritiene specifici per sé stesso e/o le Azioni e/o i Warrant e rilevanti ai fini dell’assunzione di una decisione di investimento informata, tenendo conto della probabilità di accadimento e dell’entità prevista dell’impatto negativo.

La Società ha suddiviso i fattori di rischio in cinque categorie, elencandoli, all’interno di ciascuna categoria, secondo il loro grado di rilevanza complessivo che si basa sull’analisi congiunta di due criteri di stima: (a) la probabilità di accadimento e (b) l’entità dell’impatto negativo sull’Emittente, qualora il rischio si verificasse in concreto. La probabilità di accadimento e l’entità del rischio sono valutate su tre livelli: (i) bassa; (ii) media e (iii) alta.

(A) FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL’EMITTENTE

4.A.1 Rischi connessi all’attività operativa e al settore dell’Emittente

4.A.1.1 Rischi connessi alla notorietà del marchio

Uno dei fattori chiave del successo dell’Emittente è la riconoscibilità e notorietà dei Brand in Italia e all’estero.

L’Emittente è soggetto al rischio reputazionale che può derivare da eventuali fallimenti relativi ai Prodotti commercializzati o che saranno commercializzati in futuro. Poiché l’Emittente opera nel settore degli Amplificatori, delle Corde, dei Sistemi Audio e degli Strumenti Musicali, eventuali guasti o malfunzionamenti dei Prodotti imputabili alla loro fattura e produzione, potrebbero causare un impatto significativo in termini di esposizione mediatica e relativi danni all’immagine e alla reputazione dell’Emittente, nonché alla situazione economica e finanziaria.

Tale notorietà è influenzata da numerosi fattori, quali l’elevata qualità dei Prodotti, la creatività del loro *design* e progettazione, l’attenzione ai dettagli, la capacità di soddisfare le esigenze dei singoli clienti e la presenza internazionale.

In aggiunta, l’Emittente è costantemente impegnato a mantenere e ad aumentare la riconoscibilità dei propri Brand attraverso campagne pubblicitarie e promozionali, anche sui *social network*, e l’attuazione di strategie di comunicazione e di *branding*. Qualora, in futuro, la notorietà del marchio non fosse efficacemente mantenuta e sviluppata dalla Società, ciò potrebbe comportare un impatto negativo sulla reputazione e,

quindi, sulla situazione economica e finanziaria della Società stessa, in relazione (i) alla possibile confusione dei Brand dell'Emittente con quelli di altre società operanti nel medesimo settore, (ii) all'incapacità di comunicare al mercato i valori distintivi del proprio marchio e di mantenerli nel tempo anche attraverso gli *endorsers*, o (iii) alla diffusione da parte di terzi di informazioni parziali, non veritieri o diffamatorie sull'Emittente e (iv) all'incapacità di attrarre e/o fidelizzare i clienti.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza alta.

4.A.1.2. Rischi connessi all'istituzione di dazi doganali

Al 31 dicembre 2023, oltre il 90% dei ricavi dell'Emittente è generato fuori dall'Italia e in oltre 60 Paesi situati in diverse aree geografiche, che vanno dall'Europa al Nord America, l'Asia Pacifica, il Sud America e l'Africa. Al 31 dicembre 2024, il 93% dei ricavi dell'Emittente è generato fuori dall'Italia.

Con particolare riferimento al mercato statunitense, il quale rappresenta uno dei principali mercati di esportazione dell'Emittente, la Società commercializza i propri Prodotti grazie alla *partnership* ultraventennale con Guitar Center Inc. e al 31 dicembre 2024, il 37,7% dei ricavi dell'Emittente è stato generato negli Stati Uniti d'America.

Alla Data del Documento di Ammissione, i prodotti dell'Emittente importati negli USA scontano un dazio aggiuntivo del 15%.

Tali misure tariffarie potrebbero incidere negativamente sul volume di operazioni che l'Emittente effettua verso gli Stati Uniti e/o sui risultati economici dell'Emittente rispetto a tale attività di esportazione, causando un incremento dei prezzi per i consumatori finali e riducendo, per l'effetto, la competitività dei Prodotti a marchio Markbass nel mercato statunitense.

L'imposizione di nuovi dazi, nonché future modifiche alla regolamentazione e normativa applicabile alle importazioni nel mercato statunitense potrebbero esporre l'Emittente a ulteriori conseguenze economiche, a fronte di ritardi nelle consegne rispetto ai termini contrattualmente concordati, cancellazioni o insolvenze, con conseguenze negative sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di alta probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.1. Rischi connessi alla concentrazione della clientela

Al 31 dicembre 2024, il primo cliente e i primi dieci clienti dell'Emittente rappresentavano complessivamente il 37,7% e il 73,4% dei ricavi complessivi.

L'Emittente, pertanto, è esposto al rischio che l'interruzione dei rapporti commerciali o la riduzione dei volumi di vendita con uno dei principali clienti comporti una riduzione significativa dei ricavi con conseguenti possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

Di conseguenza, il successo e la crescita dell'Emittente dipendono anche dalla capacità dello stesso di reperire e fidelizzare nuovi clienti. L'eventuale interruzione o la mancata prosecuzione dei rapporti in essere con uno o più dei principali clienti rilevanti o la perdita o diminuzione di una parte di fatturato generato da un cliente rilevante, ovvero il mancato o ritardato pagamento dei corrispettivi dovuti da tali clienti per i servizi prestati dall'Emittente, potrebbero incidere negativamente sui suoi risultati economici e sul suo equilibrio finanziario.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.1. Rischi connessi ai rapporti con i distributori/venditori

L'Emittente, nello svolgimento dell'attività, si avvale, oltre che della struttura commerciale interna aziendale,

anche di un canale indiretto costituito da una rete di distributori e rivenditori terzi per la commercializzazione dei propri Prodotti alla clientela finale.

In particolare, la vendita di Prodotti dipende in larga misura dai rapporti commerciali instaurati con i diversi distributori nelle varie aree geografie e segmenti di mercato. L'Emittente intrattiene con la propria rete di distribuzione rapporti consolidati da diversi anni, orientati alla stretta collaborazione, in quanto questi soggetti rappresentano partner strategici per l'Emittente.

La cessazione, per qualsiasi causa, ivi incluso tensioni economico-finanziarie o fallimento dei distributori, dei rapporti intrattenuti dall'Emittente con i distributori stessi, così come la mancata capacità dell'Emittente di individuare distributori e canali di distribuzione adeguati o di ottimizzarne l'azione commerciale o una scarsa capacità dei distributori stessi nella vendita nei rispettivi mercati, nonché la sostituzione degli stessi, limitatamente al periodo di tempo tecnico ragionevolmente necessario al reperimento di altre fonti di distribuzione, potrebbero comportare per l'Emittente difficoltà nel garantire la continuità della distribuzione dei propri Prodotti ovvero dei volumi di vendita, con conseguenti effetti negativi sull'attività, le prospettive e la situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

Non è, inoltre, possibile escludere che i distributori dell'Emittente facciano uso improprio dei marchi dell'Emittente, esponendo lo stesso a fenomeni di pubblicità negativa.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.2. Rischi connessi all'inadeguatezza delle tutele apprestate dall'Emittente per la protezione dei propri diritti di proprietà intellettuale e/o industriale e/o alla loro violazione da parte di terzi

L'affermazione nel tempo dei Prodotti dell'Emittente dipende in misura significativa dalla messa a punto di soluzioni innovative legate ai Prodotti offerti, cui i Brand dell'Emittente risultano intrinsecamente legati.

Nello svolgimento delle proprie attività, l'Emittente si avvale di diversi diritti di proprietà intellettuale e industriale (come, ad esempio, marchi, nomi a dominio brevetti, disegni e modelli, software, *know-how*, segreti industriali e commerciali) di proprietà dell'Emittente stesso.

In particolare, alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente è titolare di 19 marchi figurativi.

I marchi e i brevetti, tra cui i Brand, che contraddistinguono l'attività dell'Emittente svolgono un ruolo fondamentale per la penetrazione su nuovi mercati, per la capacità di distinzione rispetto ad altri concorrenti e per il consolidamento della posizione nei mercati di riferimento. Di conseguenza, il successo dell'Emittente dipende anche dalla implementazione di una strategia aziendale focalizzata sul rafforzamento nel mercato italiano ed estero dei propri marchi e dalla conseguente capacità di tutelare e promuovere i propri diritti di proprietà intellettuale.

L'Emittente è consapevole dell'importanza determinante dei propri marchi e brevetti, unitamente agli altri diritti di proprietà intellettuale (e.g. registrazioni di nomi a dominio) per lo svolgimento e lo sviluppo della propria attività. A tale riguardo, l'Emittente provvede a proteggere i propri diritti di proprietà intellettuale attraverso il deposito di domande di registrazione di marchi, brevetti e nomi a dominio al fine di poter ottenere i relativi titoli di proprietà industriale.

Ciononostante, non è possibile assicurare che le azioni intraprese siano sufficienti per tutelare adeguatamente la proprietà intellettuale e/o industriale inerente allo svolgimento dell'attività dell'Emittente. Non è possibile escludere, infatti, che:

- (a) l'Emittente non sia in grado di intraprendere le azioni necessarie per mantenere la titolarità dei propri marchi, brevetti e/o altri diritti di proprietà intellettuale e/o industriale e di tutelarli efficacemente;
- (b) nonostante le misure adottate dall'Emittente, terzi violino o utilizzino indebitamente diritti di

proprietà intellettuale e/o industriale appartenenti all’Emittente o che vi sia un indebito trasferimento e/o comunicazione e/o usurpazione e/o utilizzazione del *know-how* e dei segreti industriali e/o commerciali dell’Emittente ad opera di terzi soggetti non autorizzati, ivi inclusa la contraffazione dei Prodotti, che potrebbe potenzialmente influenzare il volume delle vendite dei Prodotti distribuiti dalla Società, nonché danneggiare o compromettere la credibilità dell’Emittente oppure potrebbe essere costretta a sostenere investimenti inattesi per ripristinare la propria immagine e reputazione, con il rischio di subire una contrazione, anche significativa, dei ricavi. In tal caso, l’Emittente potrebbe essere costretto a intraprendere azioni legali nei confronti dei soggetti che abbiano violato o utilizzato indebitamente i propri diritti di proprietà intellettuale e/o industriale, con la conseguenza di dover affrontare i costi connessi all’instaurazione e allo svolgimento dei relativi procedimenti, il rischio di non essere in grado di provare in giudizio la violazione o l’utilizzo indebito perpetrato e l’inevitabile alea che caratterizza il contenzioso. Nell’ambito di tali contenziosi potrebbe esservi, inoltre, il rischio di domande riconvenzionali formulate da parte dei convenuti, che potrebbero includere anche azioni o domande di nullità dei marchi o brevetti dell’Emittente e da cui potrebbe derivare a sua volta la necessità di stipulare transazioni o sottoscrivere nuovi contratti;

- (c) le registrazioni effettuate dall’Emittente possano essere oggetto di contestazioni e/o rivendicazioni da parte di terzi;
- (d) le richieste di registrazione relative a diritti di proprietà intellettuale e/o industriale, pendenti o nuove, non vengano accolte o che, se accolte, abbiano una portata e un’area geografica di applicazione limitata;
- (e) qualora l’Emittente decidesse, in futuro, di registrare i propri diritti di proprietà intellettuale e/o industriale all’estero, le leggi di Paesi stranieri potrebbero non assicurare i medesimi livelli di protezione dei diritti di proprietà intellettuale e industriale garantiti dal diritto italiano o dell’Unione Europea.

Per i diritti di proprietà intellettuale e industriale di cui l’Emittente è licenziatario, nell’ipotesi in cui non siano adempiute le obbligazioni previste dai contratti di licenza attuali o futuri, la controparte potrebbe risolvere il relativo contratto. Inoltre, ove il licenziante non faccia valere, presso le opportune sedi giudiziali e/o amministrative, i diritti di proprietà intellettuale e industriale concessi in licenza, tale circostanza potrebbe far venire meno, in tutto o in parte tali diritti. La risoluzione di contratti di licenza, il mancato rinnovo degli stessi o la mancata adeguata tutela dei relativi diritti di proprietà intellettuale e industriale potrebbero impedire alla Società licenziataria di svolgere le attività ed erogare i servizi contraddistinti dai diritti di proprietà intellettuale e industriale oggetto delle licenze in questione.

Infine, i diritti di proprietà intellettuale e industriale potrebbero non essere sufficienti ad assicurare un vantaggio competitivo all’Emittente, poiché aziende terze potrebbero sviluppare autonomamente Prodotti con caratteristiche estetiche e funzionali o processi produttivi simili e i marchi, i Prodotti e/o le politiche commerciali dei concorrenti potrebbero risultare maggiormente attrattivi di quelli dell’Emittente.

Tali circostanze e le loro conseguenze, dirette e indirette, potrebbero determinare effetti negativi sull’attività, le prospettive e la situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell’Emittente.

Per quanto a conoscenza dell’Emittente, nel periodo 2021-2025 e sino alla Data del Documento di Ammissione, non si sono verificati eventi del tipo sopra descritto.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall’Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza alta.

4.A.1.3. [Rischi connessi alla indisponibilità e al costo dei materiali e dei componenti necessari per lo svolgimento delle proprie attività](#)

L’attività dell’Emittente è fortemente dipendente dall’approvvigionamento di componenti, semilavorati e

Prodotti finiti essenziali ai fini della produzione dei propri Prodotti ed è pertanto soggetta ai rischi inerenti all'approvvigionamento degli stessi.

La reperibilità e il prezzo di tali materie prime e componenti possono essere soggetti a fluttuazioni che dipendono soprattutto da fattori esogeni e non controllabili dall'Emittente, quali l'introduzione di nuove leggi e regolamenti, modifiche dei livelli di prezzo, l'andamento del prezzo dei materiali, variazioni di domanda e offerta nei mercati di riferimento dovute a eventi straordinari (come, ad esempio, la pandemia di Covid-19 e il conflitto Russia-Ucraina e le tensioni commerciali tra Stati Uniti e Cina, nonché la situazione che si è venuta a creare nel quadrante mediorientale), interruzioni nei cicli di produzione dei fornitori o negli ordini di consegna e ritardi nella fornitura dei materiali e componenti da parte dei fornitori stessi.

Inoltre i produttori dei componenti e dei semilavorati utilizzati dall'Emittente potrebbero privilegiare i rapporti di fornitura nei confronti di soggetti attivi in settori più lucrativi rispetto a quello in cui opera l'Emittente, magari caratterizzati da maggiori volumi di vendita (es. telefonia, Automotive e informatica in generale), ovvero a favore di concorrenti in grado di garantire maggiori forniture o forniture a condizioni maggiormente lucrative rispetto alle condizioni di acquisto concordate con l'Emittente.

Sebbene nel periodo 2021-2024, e sino alla Data del Documento di Ammissione, non si siano verificati ritardi nella consegna di componenti da parte dei fornitori tali da causare un rallentamento significativo e/o un'interruzione del processo produttivo dell'Emittente, anche grazie alla gestione del circolante così da evitare lo *shortage* di alcuni componenti, non si può escludere che in futuro eventuali ritardi nella fornitura o aumenti dei costi di approvvigionamento possano comunque incidere negativamente sul processo produttivo e sulle marginalità dell'Emittente.

Tuttavia, qualora in futuro si verificasse un incremento anomalo o particolarmente protratto nel tempo dei costi delle principali materie prime e componenti impiegati dall'Emittente, con un conseguente aumento del costo medio di produzione dei singoli Prodotti, tale circostanza potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente, ove l'Emittente non fosse in grado di riflettere tali incrementi sui prezzi di vendita.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza alta.

4.A.1.4. Rischi connessi alla mancata evoluzione dei Prodotti, alla loro progressiva obsolescenza e alla inefficacia dell'attività di ricerca e sviluppo

L'Emittente si caratterizza per la capacità di offrire Prodotti ad alto valore tecnologico, grazie alla conduzione di una attività di ricerca e sviluppo continua a supporto della commercializzazione sia di Prodotti *standard* sia, in misura prevalente, di Prodotti personalizzati rispetto alle esigenze specifiche della propria clientela.

In questo contesto, il successo dell'Emittente dipende anche dalla capacità di offrire Prodotti in linea alle esigenze dei clienti e del mercato, con un elevato livello qualitativo.

Sebbene l'Emittente investa costantemente nell'attività di ricerca e sviluppo, la mancata previsione, accurata e tempestiva, delle tendenze di mercato e/o l'inefficacia degli investimenti effettuati dall'Emittente nello sviluppo della tecnologia e dei processi produttivi potrebbe rendere obsoleta l'offerta dei Prodotti dell'Emittente, diminuendone la forza competitiva, con la conseguente perdita di quote di mercato, effetti negativi sui risultati dell'Emittente e/o un ridimensionamento dei propri obiettivi di sviluppo.

Inoltre, l'Emittente non può escludere che i nuovi prodotti sviluppati siano introdotti sul mercato in ritardo rispetto ai concorrenti o che gli investimenti in ricerca e sviluppo di nuovi prodotti possano non dare i risultati attesi in termini di numero di prodotti sviluppati e/o di ricavi ottenuti da tali prodotti oppure la loro produzione possa richiedere costi più elevati di quanto previsto senza che a ciò corrisponda un incremento proporzionale dei ricavi.

Inoltre, la produzione e la commercializzazione di nuovi prodotti dell'Emittente potrebbe essere condizionata

all'ottenimento di specifiche autorizzazioni e licenze di vendita per ciascun paese in cui tali prodotti saranno commercializzati, il cui rilascio è soggetto a requisiti diversi in relazione alla normativa applicabile in ciascuna giurisdizione.

Il verificarsi di tali rischi potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza alta.

4.A.1.5. Rischi connessi al posizionamento nel mercato dell'Emittente

La società è attualmente posizionata come leader nel mercato degli Amplificatori per basso, grazie alla sua costante attività di ricerca e sviluppo, che le consente di anticipare le esigenze dei consumatori e introducendo tecnologie innovative.

Tuttavia, l'Emittente si trova nella posizione di dover continuamente interpretare e anticipare le tendenze emergenti del mercato, con un forte focus su innovazioni tecnologiche che possano attrarre i consumatori. Tuttavia, le dinamiche del mercato musicale sono in continua evoluzione e, nonostante il suo ruolo di apripista, la società potrebbe non riuscire a prevedere o a reagire tempestivamente ai cambiamenti nelle preferenze dei consumatori o alle nuove direzioni del mercato. Un errore di valutazione delle tendenze o un'eccessiva focalizzazione su un'innovazione non richiesta potrebbe compromettere la posizione di mercato dell'azienda.

Essere un pioniere nelle tendenze del mercato espone la Società a un rischio competitivo, in quanto le innovazioni introdotte potrebbero essere rapidamente replicate da concorrenti, sia consolidati che nuovi entranti nel settore. La capacità di mantenere la leadership nelle tendenze dipenderà dalla costante capacità di innovare, ma anche dalla difesa della propria proposta di valore unica, che potrebbe essere messa sotto pressione dalla concorrenza.

Infine, la capacità di anticipare le esigenze dei consumatori comporta un impegno costante nella ricerca e sviluppo di nuovi prodotti che possano continuare a definire il mercato. La dipendenza dalla capacità di introdurre in modo continuo soluzioni innovative e tecnologicamente avanzate implica rischi legati alla riuscita di tali sviluppi. Un fallimento nel rispondere tempestivamente alle evoluzioni del mercato o nella commercializzazione di nuovi prodotti innovativi potrebbe minare la capacità della società di mantenere il suo ruolo di leader.

Tali circostanze e le loro conseguenze, dirette e indirette, potrebbero determinare effetti negativi sull'attività, le prospettive e la situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza alta.

4.A.1.6. Rischi connessi all'elevato grado di competitività del mercato di riferimento

Le aree di business in cui l'Emittente opera si riferiscono a settori altamente competitivi, popolati da operatori altamente specializzati e competenti.

In particolare, tale settore è caratterizzato dalla presenza di un numero elevato di operatori nazionali ed internazionali, spesso in grado di operare contemporaneamente su diversi mercati. Inoltre, alcuni operatori fanno parte di grandi gruppi, con possibilità di accesso a ingenti risorse finanziarie per sostenere il proprio sviluppo e la propria crescita.

L'Emittente potrebbe non essere in grado, anche in conseguenza del rafforzamento dei propri *competitors*, di mantenere il proprio posizionamento competitivo sul mercato, con conseguenti effetti negativi sull'attività e sulle prospettive di crescita, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e sui risultati operativi dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza alta.

4.A.1.7. Rischi connessi all'andamento macroeconomico e alle incertezze del contesto economico e politico globale

Il conflitto in corso sul territorio ucraino ha portato a tensioni geopolitiche sia a livello europeo che a livello globale, all'applicazione di sanzioni di natura economica, finanziaria e commerciale da parte dell'Unione Europea alla Federazione Russa e alla Bielorussia, nonché a un incremento rilevante del costo di alcune materie prime, con impatti rilevanti a livello inflazionistico. D'altronde, la situazione che si è venuta a creare nel quadrante mediorientale, con particolare riferimento all'aggravarsi del conflitto tra Israele e Palestina, nonché alla crescente instabilità nei rapporti tra Israele e Iran, potrebbe comportare un ulteriore deterioramento della situazione geopolitica in Medio Oriente e, di riflesso, nel resto del mondo, con un conseguente incremento dei prezzi, tra le altre cose, dell'energia. Inoltre, le controversie commerciali tra Stati Uniti e Cina, derivanti dalle tariffe imposte dal governo statunitense su alcune importazioni cinesi nel mercato statunitense e dalle misure di ritorsione, rappresentano un ulteriore fattore di incertezza, che potrebbe in futuro incidere negativamente sul contesto macroeconomico.

L'inflazione ha determinato l'incremento dei tassi di interesse da parte delle Banche Centrali delle principali economie mondiali, con conseguente impatto sui sistemi bancari e sui costi di finanziamento di cittadini e imprese. In considerazione delle crescenti incertezze connesse all'attuale situazione geopolitica e macroeconomica, gli impatti e le relative conseguenze sul piano economico non sono ancora del tutto prevedibili.

Si segnala che l'Emittente commercializza storicamente i suoi Prodotti nel mercato nordamericano, in particolare negli Stati Uniti e in Canada, il quale pertanto rappresenta uno dei principali mercati di sbocco dei Prodotti dell'Emittente.

In conseguenza di quanto sopra descritto, anche l'Emittente è esposto al rischio di riduzioni dei ricavi nel contesto di più ampie recessioni economiche scaturenti dal contesto internazionale. Anche la progressiva instabilità politica e la volatilità dei mercati finanziari potrebbero influenzare i risultati economico-finanziari dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.8. Rischi connessi alla presenza internazionale dell'Emittente

Nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, i ricavi netti dell'Emittente generati al di fuori dei confini dello Stato italiano sono stati pari a circa 93% dei ricavi netti. In particolare, i principali mercati serviti dall'Emittente sono il Nord America e l'Europa.

In ragione della rilevanza delle attività a livello internazionale, l'Emittente è esposto a rischi derivanti dai rapporti tra Stati, dalla differenziazione della normativa di riferimento applicabile ai Prodotti dell'Emittente, dalla regolamentazione sul credito e fiscale e, in generale, dalla situazione macroeconomica, politica e sociale di ciascuno dei Paesi in cui l'Emittente svolge le proprie attività.

In particolare, l'operatività dell'Emittente all'estero potrebbe esporlo ai rischi tipicamente collegati ai contesti internazionali, tra cui:

- (i) potenziali restrizioni sui tassi di cambio e/o l'adozione di politiche e/o provvedimenti che dovessero influenzare la regolamentazione sul credito e/o sul regime fiscale applicabile;
- (ii) potenziali modifiche locali dei requisiti legali e normativi;
- (iii) potenziali restrizioni al rimpatrio di valuta e/o leggi o regolamenti che precludano o limitino la conversione e la libera circolazione delle valute.

Inoltre, la presenza e l'operatività su diversi mercati internazionali, così come la strategia di sviluppo in nuovi mercati esteri, potrebbe esporre l'Emittente a crescenti complessità gestionali e a rischi di varia natura, derivanti, a titolo esemplificativo, dalle condizioni geo-politiche e macro-economiche dei Paesi in cui è presente e alle relative variazioni, da eventi straordinari attualmente non prevedibili, nonché dalla complessità nella conduzione di attività in aree geograficamente lontane.

L'esposizione a tali rischi potrebbe impattare sui risultati operativi dell'Emittente, con conseguenze negative sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.9. Rischi connessi alla mancata realizzazione o a ritardi nell'attuazione delle strategie di sviluppo e dei programmi futuri

La capacità dell'Emittente di raggiungere gli obiettivi di crescita e sviluppo e i livelli di redditività stimati dipende, in primo luogo, dal successo nell'attuazione della propria strategia, la quale si basa sulle seguenti linee direttive: (a) crescita del proprio portafoglio Prodotti (anche tramite l'introduzione di nuove linee di prodotto), tramite aumento degli investimenti in ricerca e sviluppo; (b) aumento della capacità produttiva ed efficientamento della stessa tramite investimenti volti ad introdurre soluzioni di automazione e digitali, al miglioramento dei processi e del sistema IT, nonché rafforzamento della struttura organizzativa; e (c) crescita per linee esterne mediante il perfezionamento di operazioni straordinarie quali fusioni ed acquisizioni.

Le suddette direttive sono sviluppate all'interno del piano industriale approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 23 settembre 2025, relativo al periodo 2025-2028 e basato su una serie di assunzioni discrezionali, alcune delle quali sono al di fuori del controllo dell'Emittente o, comunque, riferite ad eventi non completamente dipendenti dalla volontà dell'Emittente. A causa dell'aleatorietà connessa alla realizzazione di qualsiasi evento futuro, sia per quanto concerne il concretizzarsi dell'accadimento, sia per quanto riguarda la misura e la tempistica della sua manifestazione, lo scostamento tra i dati consuntivi e i valori preventivati dei dati previsionali potrebbe essere significativo. Pertanto, in caso di mancata o parziale realizzazione del piano industriale o di alcune azioni previste dallo stesso nella misura e nei tempi prospettati, la capacità dell'Emittente di incrementare i propri ricavi e la propria redditività potrebbe essere pregiudicata e potrebbero verificarsi scostamenti, anche significativi, rispetto alle previsioni formulate.

Per quanto riguarda la strategia di crescita per linee esterne, l'effettiva realizzazione di operazioni di acquisizione di partecipazioni sociali o aziende, ovvero di aggregazione aziendale, dipenderà dalle opportunità che di volta in volta si presenteranno sul mercato, nonché dalla possibilità di realizzarle a condizioni ritenute soddisfacenti. Tali operazioni possono presentare talune problematiche, quali ritardi nell'implementazione delle stesse o difficoltà nei processi di integrazione, costi e passività inattesi o l'eventuale impossibilità di ottenere i benefici operativi o le sinergie previste, nonché comportare la perdita di personale qualificato. L'Emittente – nell'esecuzione di tali operazioni e, pertanto, nel perseguitamento della strategia di crescita per linee esterne – sarà esposto al rischio derivante dalle potenziali passività insite nell'oggetto dell'investimento. Inoltre, per garantire efficacemente i livelli di crescita attesi, l'Emittente dovrà effettuare gli investimenti necessari e continuare a migliorare ed espandere i propri sistemi e le infrastrutture in modo tempestivo ed efficiente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.10. Rischi connessi ai fornitori strategici

Alla Data del Documento di Ammissione, il modello di approvvigionamento adottato dall'Emittente prevede l'acquisto dei semilavorati e/o prodotti finiti necessari per la produzione e/o commercializzazione dei Prodotti da un numero limitato di fornitori strategici, italiani ed esteri.

Al 31 dicembre 2024, i primi 10 (dieci) fornitori contribuiscono alla costituzione di questa voce almeno per il 94,3%, tra di essi il primo fornitore, incide per il 54,2%, i primi due incidono per il 66,5%, i primi cinque per l'89,7%.

Il primo fornitore ricopre un ruolo particolarmente importante in quanto fornisce all'Emittente Amplificatori, Casse e Combo che vengono poi commercializzati attraverso i Brand "Markbass" e "DV Mark". L'Emittente considera strategico tale fornitore, anche in ragione del fatto che la sua sostituzione non sarebbe di facile e immediata realizzazione.

Conseguentemente, alla luce di quanto sopra esposto, si ritiene che l'Emittente – in caso di interruzione di tali rapporti e/o mancato rinnovo dei medesimi, con uno o più di tali fornitori - potrebbe riscontrare difficoltà nell'approvvigionamento dei semilavorati essenziali per la produzione, esponendosi per tanto al rischio di ritardi nelle consegne ai propri clienti, costringendo la Società stessa ad intraprendere iniziative correttive con maggiori oneri e costi a suo carico e con conseguenti possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive di crescita dell'Emittente, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.11. Rischi connessi alla gestione della crescita

Lo sviluppo dell'Emittente registrato nel corso degli ultimi anni, unitamente alla realizzazione della strategia di sviluppo che l'Emittente intende adottare, hanno comportato e potrebbero comportare una politica di investimenti (anche in capitale umano rispetto all'attuale struttura organizzativa) e degli impieghi superiori in capitale circolante rispetto al passato.

In tale contesto, l'Emittente potrebbe avere la necessità di rinforzare il modello organizzativo, ampliare gli spazi destinati a supporto dello sviluppo industriale, rivedere ed eventualmente aggiornare le procedure interne e adeguare le politiche di gestione del capitale circolante alle accresciute esigenze e soddisfare i relativi fabbisogni finanziari reperendo le necessarie risorse finanziarie, al fine di rispondere tempestivamente ed efficacemente alle esigenze ed istanze generate dagli elevati tassi di crescita e dall'espansione dell'Emittente.

Ove l'Emittente non fosse in grado di gestire in maniera efficiente gli investimenti e il capitale circolante, nonché di gestire in modo adeguato il processo di crescita ed il processo di adeguamento del modello organizzativo alle accresciute complessità di gestione, l'Emittente potrebbe non essere in grado di mantenere l'attuale posizionamento competitivo e potrebbero verificarsi effetti negativi sull'attività di sviluppo, sulle prospettive e sulla situazione economica e patrimoniale dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.12. Rischi connessi a potenziali future acquisizioni e/o operazioni straordinarie

Nel quadro strategico di crescita, l'Emittente ha in programma di dare corso ad acquisizioni e/o altre operazioni straordinarie, al fine di sviluppare i Prodotti e servizi offerti ai clienti ed ampliare territorialmente il proprio business. Tale politica di espansione comporta rischi determinati dalla potenziale difficoltà di reperire aziende strategiche e sinergiche rispetto agli obiettivi perseguiti dall'Emittente, nonché dalla necessità di adeguare i propri modelli di business alla realtà locale.

In tale contesto, l'Emittente potrebbe avere la necessità di rinforzare il modello organizzativo, ampliare gli spazi destinati a supporto dello sviluppo industriale, rivedere ed eventualmente aggiornare le procedure interne e adeguare le politiche di gestione del capitale circolante alle accresciute esigenze e soddisfare i relativi fabbisogni finanziari reperendo adeguate risorse finanziarie, al fine di rispondere tempestivamente ed efficacemente alle esigenze ed istanze generate dagli elevati tassi di crescita e dall'espansione dell'Emittente.

Ove l'Emittente non fosse in grado di gestire in maniera efficiente gli investimenti e il capitale circolante e di

gestire in modo adeguato il processo di crescita ed il processo di adeguamento del modello organizzativo alle accresciute complessità di gestione, l’Emittente potrebbe non essere in grado di mantenere l’attuale posizionamento competitivo e potrebbero verificarsi effetti negativi sull’attività di sviluppo, sulle prospettive, e sulla situazione economica e patrimoniale dell’Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall’Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.13. Rischi legati al rilascio di nuovi prodotti

Il successo dell’Emittente è strettamente legato alla capacità di immettere sul mercato prodotti innovativi e tecnicamente all’avanguardia e alla capacità di promuovere tali prodotti in modo tempestivo ed efficiente.

In aggiunta ai canali promozionali tradizionali, quali la stampa specializzata, i canali *social* e il sito internet dell’Emittente, il Management ritiene che la partecipazione alle fiere di settore rappresenti uno dei canali più efficienti al fine di promuovere i prodotti di nuova realizzazione e in generale di mantenere nella clientela la percezione dell’Emittente quale soggetto di riferimento per quanto riguarda l’innovatività e la qualità dei prodotti.

L’eventuale impossibilità di esporre i propri prodotti in occasione delle fiere di settore, a causa di eventuali ritardi nelle fasi di progettazione o di produzione, potrebbe causare un pregiudizio significativo a causa del conseguente ritardo delle fasi di proposta e commercializzazione sul mercato dei nuovi prodotti offerti.

Il verificarsi di tali circostanze potrebbe compromettere sostanzialmente l’immagine dell’Emittente quale soggetto di riferimento sul mercato, immagine che potrebbe essere offuscata dalla presenza di concorrenti in grado di presentare con maggiore tempestività prodotti innovativi analoghi o comparabili con quelli dell’Emittente, il tutto con possibili effetti negativi, anche significativi, sulla posizione economica, finanziaria e patrimoniale dell’Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall’Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.14. Rischi connessi all’operatività degli stabilimenti produttivi

L’Emittente svolge attività produttiva all’interno del proprio stabilimento sito in San Giovanni Teatino (CH).

Lo stabilimento è soggetto ai rischi operativi tipici di stabilimenti di questo tipo quali, a mero titolo esemplificativo, difetti di fabbricazione, guasti e/o cattivo o mancato funzionamento di impianti, strutture, macchinari, apparecchiature, attrezzature o sistemi di controllo da cui dipendono i processi produttivi, difficoltà o ritardi nel reperimento dei pezzi di ricambio, calamità naturali, scioperi, disordini civili, incidenti sul lavoro, incidenti industriali, incendi, danneggiamenti, furti, revoca dei permessi, delle autorizzazioni e delle licenze o anche interventi normativi o ambientali, necessità di conformarsi alla normativa applicabile in materia di igiene, salute, sicurezza e tutela ambientale e ai protocolli conclusi con le autorità locali o ai risultati delle ispezioni da esse effettuati, nonché carenza di forza lavoro o interruzioni di lavoro, razionamenti prolungati nella fornitura di energia elettrica o altre cause di forza maggiore non controllabili dall’Emittente.

Il verificarsi di tali rischi operativi potrebbe provocare il ritardo, o addirittura il fermo, della produzione dell’Emittente, comportando costi anche significativi per lo stesso. In particolare, tali ritardi o interruzioni potrebbero incidere sulla consegna dei Prodotti, non consentire all’Emittente di rispettare i propri obblighi contrattuali nei confronti dei clienti ed esporre così l’Emittente al rischio di procedimenti legali che, in caso di esito negativo, potrebbero determinare il sorgere di obblighi di risarcimento e il deterioramento dei rapporti con i clienti. Inoltre, il ripristino dei processi produttivi conseguente al verificarsi di tali eventi potrebbe comportare un aumento dei costi e l’insorgenza di potenziali perdite per l’Emittente.

Alla Data del Documento di Ammissione, l’Emittente ha in essere polizze assicurative a copertura dei danni derivanti da malfunzionamenti e/o danneggiamenti dei propri stabilimenti produttivi. Tuttavia, l’Emittente non

può escludere che tali coperture assicurative si rivelino inadeguate e che l'ammontare dei danni subiti o dei risarcimenti richiesti possano superare i massimali previsti dalle coperture assicurative o che, rispetto agli stessi, trovino applicazione limiti di indennizzi o limitazioni di responsabilità contrattuali e/o fattispecie non coperte, in tutto o in parte, dalle polizze assicurative. In tal caso, l'Emittente potrebbe essere chiamato a sostenere i costi eccedenti rispetto a quanto coperto da tali polizze.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.1.15. Rischi connessi alla violazione da parte dell'Emittente dei diritti di proprietà intellettuale e/o industriale di terzi

Sebbene i Prodotti commercializzati dall'Emittente siano creati su proprie specifiche e vi sia una verifica costante del rispetto dei diritti di proprietà intellettuale di terzi, l'Emittente è esposto al rischio di incorrere (anche involontariamente) nella violazione dei diritti di proprietà intellettuale e/o industriale di titolarità di imprese concorrenti o di terzi.

Qualora contestate e accertate, tali violazioni potrebbero determinare non solo provvedimenti inibitori sull'attività interferente a carico dell'Emittente, ma anche il pagamento di spese legali, sanzioni e richieste di risarcimento di danni, oltre che in alcuni casi la responsabilità penale delle persone fisiche coinvolte nella violazione e la responsabilità amministrativa da reato della società ai sensi del D.lgs. 231/2001.

In particolare, sebbene l'Emittente adotti misure interne volte a prevenire la tenuta di condotte illegittime e monitori costantemente la propria attività per evitare di pregiudicare diritti di proprietà intellettuale e/o industriale di terzi, non è possibile escludere che l'Emittente possa essere sottoposto a contestazioni da parte di soggetti terzi per presunte violazioni dei diritti di proprietà intellettuale e/o industriale in relazione ai Prodotti e/o servizi distribuiti e/o erogati dall'Emittente medesimo e/o per aver posto in essere condotte di concorrenza sleale. Da tali contestazioni potrebbe derivare la necessità di stipulare transazioni, sottoscrivere nuovi contratti ovvero instaurare o prendere parte a contenziosi e/o procedimenti da cui potrebbero derivare costi non preventivati per l'Emittente (inclusi spese legali e risarcimenti danni) e/o provvedimenti inibitori.

Per quanto a conoscenza dell'Emittente, nel periodo 2021-2024 e sino alla Data del Documento di Ammissione, non sono state accertate violazioni, da parte dell'Emittente, di diritti di proprietà intellettuale e/o industriale di terzi.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.1.16. Rischi connessi a possibili rivendicazioni circa i diritti di proprietà intellettuale e/o industriale

Per lo sviluppo dei propri Prodotti, l'Emittente si avvale anche dell'attività inventiva e creativa di propri dipendenti e lavoratori autonomi.

Sebbene nella maggior parte dei contratti di lavoro stipulati con detti lavoratori siano presenti delle clausole che prevedono l'attribuzione diretta ed esclusiva della titolarità di tutti i diritti di proprietà industriale e/o intellettuale alla relativa società dell'Emittente, non si può escludere totalmente il rischio che taluni lavoratori avanzino pretese sui diritti di proprietà industriale relativamente a invenzioni o creazioni dagli stessi realizzati durante lo svolgimento della propria attività lavorativa e, quindi, avviare contestazioni o azioni legali in tal senso nei confronti dell'Emittente.

Inoltre, non è possibile escludere che l'eventuale rivendicazione di diritti di proprietà intellettuale da parte di lavoratori autonomi o amministratori, ovvero la richiesta di equa remunerazione dell'attività inventiva da parte dei dipendenti dell'Emittente, avanzate nei confronti dell'Emittente, possa violare gli impegni contrattuali assunti dall'Emittente nei confronti dei clienti stessi, laddove l'Emittente si sia impegnato a riconoscere un diritto di proprietà esclusiva relativo alla proprietà intellettuale eventualmente creata o sviluppata con

l'apporto dei clienti co-sviluppatori. Al verificarsi delle suddette fattispecie, l'Emittente potrebbe essere chiamato a manlevare i clienti dalle conseguenze derivanti da dette rivendicazioni e/o pretese.

Dai suddetti rischi di rivendicazioni monetarie e/o di contestazioni sulla titolarità dei diritti esclusivi sui risultati inventivi e/o creativi potrebbe derivare la necessità per l'Emittente di stipulare transazioni ovvero di instaurare o prendere parte a contenziosi e/o procedimenti dai quali potrebbero derivare costi non preventivati (inclusi spese legali e risarcimenti danni) anche significativi e/o provvedimenti inibitori, sequestri o di altra natura, inclusa la pubblicazione dei provvedimenti di condanna dell'Emittente per la violazione di diritti di proprietà intellettuale e/o industriale altrui.

Per quanto a conoscenza dell'Emittente, sino alla Data del Documento di Ammissione, non sono state avanzate pretese su diritti di proprietà industriale relativamente a invenzioni o creazioni realizzate dai lavoratori dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.1.17. Rischi connessi alla qualità e sicurezza dei Prodotti, alla responsabilità da prodotto e reputazionali

L'Emittente è esposto al rischio che eventuali difetti di progettazione o produzione e/o malfunzionamenti dei propri Prodotti possano causare perdite di ricavi e/o danni patrimoniali e non patrimoniali, anche reputazionali. Il verificarsi di tali rischi potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

Sebbene l'Emittente ritenga di porre in essere, nelle varie fasi della attività, procedimenti conformi alle disposizioni normative applicabili a tutela della salute e sicurezza dei consumatori e di prestare la dovuta attenzione al controllo di conformità e di qualità dei relativi Prodotti, non si possono escludere eventuali difetti di progettazione o di produzione e/o malfunzionamenti che potrebbero esporre l'Emittente al rischio di azioni di responsabilità da parte di clienti e soggetti terzi e, di conseguenza, a richieste di risarcimento danni anche significative.

In particolare, qualora i Prodotti commercializzati o realizzati dall'Emittente risultassero difettosi, malfunzionanti o non conformi alle normative applicabili, l'Emittente potrebbe essere esposto, ai sensi delle diverse normative applicabili, a:

- (a) richieste di interventi in garanzia da parte dei propri clienti;
- (b) cancellazioni di ordini già in corso di lavorazione;
- (c) richieste di risarcimento danni di clienti, anche a seguito dell'attivazione di penali contrattuali;
- (d) campagne di richiamo dei Prodotti;
- (e) richieste di risarcimento danni di terzi in generale, anche ai sensi della disciplina di cui al D. Lgs. 6 settembre 2005 n. 206 (il c.d. Codice del Consumo).

Il verificarsi di tali eventi comporterebbe un aggravio dei costi e possibili danni reputazionali per l'Emittente.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha stipulato polizze assicurative a copertura della responsabilità da prodotto e ritiene, sulla base dell'esperienza maturata e della prassi del mercato, che la copertura fornita dalle stesse sia adeguata rispetto ai rischi connessi alla propria attività. Tuttavia, l'Emittente non può escludere che la copertura assicurativa in relazione a eventuali richieste di risarcimento danni per responsabilità da prodotto si riveli inadeguata e che azioni risarcitorie possano superare i massimali previsti dalle coperture assicurative o che, rispetto a tali azioni, trovino applicazione limiti di indennizzi o limitazioni di responsabilità contrattuali e/o fattispecie non coperte, in tutto o in parte, dalle polizze assicurative. In tal caso, l'Emittente potrebbe essere chiamata a sostenere i costi eccedenti rispetto a quanto coperto da tali polizze.

In aggiunta a quanto sopra, i Prodotti commercializzati dalla Società prevedono una garanzia di durata variabile in base al prodotto e alle caratteristiche del cliente (12 mesi verso i clienti B2B e 24 mesi verso i consumatori), nonché al mercato geografico di riferimento (europeo o extra-europeo). Di conseguenza, l’Emittente potrebbe essere tenuta a indennizzare i propri clienti per qualsiasi danno o malfunzionamento che possa verificarsi a seguito dell’utilizzo dei Prodotti durante il periodo di vigenza della garanzia, ovvero a fronte di una mancanza delle performance concordate.

Inoltre, il verificarsi dei suddetti eventi potrebbe danneggiare o compromettere la credibilità dell’Emittente, che potrebbe incontrare difficoltà nel mantenere i rapporti con gli attuali clienti e/o attrarre nuovi o potrebbe essere costretta a sostenere investimenti inattesi per ripristinare la propria immagine e reputazione, con il rischio di subire una contrazione, anche significativa, dei ricavi.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall’Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.1.18. Rischi connessi ai contratti di sponsorizzazione

L’Emittente pubblicizza i propri Prodotti anche tramite appositi accordi di sponsorizzazione con *Endorser* attivi sulle piattaforme social (quali, Facebook, Instagram, e YouTube) nonché musicisti professionisti. Nella maggior parte dei casi si tratta di accordi verbali stipulati tra le parti, solo in casi eccezionali la Società sottoscrive contratti con i musicisti professionisti, ad esempio, quando gli accordi prevedono il pagamento di royalties a fronte della vendita di Prodotti che riportano la firma (cd. *signature*) dell’artista, oppure, qualora la campagna *marketing* di determinate linee di Prodotto preveda l’utilizzo dell’immagine dell’artista.

Tali accordi prevedono l’utilizzo dei Prodotti a marchio della Società da parte dei musicisti in eventi pubblici, performance e promozioni. Qualora un musicista sponsorizzato dovesse subire un calo di visibilità o di popolarità, o, peggio, essere coinvolto in controversie pubbliche che ne danneggiano l’immagine, ciò potrebbe riflettersi negativamente sull’efficacia delle azioni promozionali legate a tale sponsorizzazione.

Inoltre, il successo delle attività promozionali potrebbe essere influenzato dal comportamento e dalla reputazione del musicista, con un impatto diretto sull’immagine e sulla percezione del marchio della Società.

Un eventuale disinteresse o una mancata adesione alle condizioni pattuite da parte dei musicisti, oppure la scelta dell’artista di pubblicizzare un altro brand, anche in concorrenza con l’Emittente, a fronte dell’offerta di un compenso maggiore, nonché l’incapacità dell’Emittente di ingaggiare nuovi *Endorser* potrebbe compromettere gli obiettivi di marketing e pubblicità prefissati, con ripercussioni negative sulle vendite e sulla visibilità del marchio.

Dal verificarsi di tali circostanze, potrebbero derivare conseguenze negative sulla reputazione nonché sull’operatività e sulla situazione economica patrimoniale e finanziaria dell’Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall’Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.1.19. Rischi connessi alle certificazioni

La commercializzazione dei Prodotti dell’Emittente è subordinata all’ottenimento, al rinnovo e al mantenimento di specifiche certificazioni rilasciate dalle competenti autorità nazionali e sovranazionali dei paesi nei quali tali prodotti sono venduti.

L’ottenimento e il mantenimento di tali certificazioni sono legati al rispetto di stringenti parametri volti a garantire la sicurezza del prodotto, la prestazione di funzionalità non inferiori a quanto dichiarato e, in generale, il rispetto dei limiti imposti da ogni normativa applicabile a tali tipologie di prodotti.

Non è possibile escludere che i predetti parametri vengano costantemente rispettati e che quindi le certificazioni necessarie possano non essere rilasciate ovvero, ove rilasciate, possano essere revocate o non rinnovate.

Dal verificarsi di tali circostanze, potrebbero derivare conseguenze negative sulla reputazione nonché sull'operatività e sulla situazione economica patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.1.20. Rischi connessi all'attività di import/export dell'Emittente

Con riferimento alle importazioni, l'Emittente acquista prevalentemente Strumenti Musicali, componentistica e parti di ricambio dei Prodotti da Cina e Indonesia, utilizzando le voci doganali individuate per cluster di Prodotti.

Con riferimento alle esportazioni dei Prodotti, la Società si avvale della consulenza dello spedizioniere di riferimento, al fine di accertare l'assenza di restrizioni legate alla tipologia di merce (profilo oggettivo) e all'utilizzatore finale della stessa (end user, profilo soggettivo). Lo scopo di tale attività di *due diligence* è quello di verificare la libera esportabilità dei prodotti, sia sotto il profilo *dual use* che di ulteriori misure restrittive, quali la necessità di richiedere specifiche licenze di esportazione o le sanzioni attualmente in essere nei confronti di Russia e Bielorussia. L'analisi di libera esportabilità della merce è ripetuta, inoltre, sotto il profilo sia oggettivo che soggettivo, ognualvolta la Commissione europea emana un nuovo pacchetto sanzionatorio. Nel caso di esportazioni verso Stati terzi con i quali l'UE ha stipulato accordi di libero scambio, la Società, in presenza dei requisiti previsti dalle regole di lista di ciascun accordo, dichiara l'origine preferenziale UE dei prodotti finiti.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha formalizzato le seguenti procedure, al fine di efficientare la gestione delle operazioni di esportazione:

- procedura per la determinazione della corretta classificazione doganale dei Prodotti;
- procedura per l'individuazione del valore doganale delle merci;
- procedura per la verifica dell'origine (preferenziale e non) delle merci.

In particolare, per ogni esportazione, l'Emittente verifica che i beni abbiano fisicamente abbandonato il territorio dell'UE, inserendo sul sito dell'Agenzia delle dogane il codice identificativo MRN (*Movement Reference Number*) presente sulla dichiarazione doganale di esportazione e provvedendo all'archiviazione del movimento appurato, che costituisce prova dell'esportazione.

Analoghe procedure sono state predisposte anche per la gestione delle operazioni doganali di importazione.

L'Emittente, inoltre, al fine di valutare l'affidabilità dei certificati di origine, preferenziale e non preferenziale, all'atto dell'importazione ed esportazione, ha adottato una procedura per la valutazione dei fornitori extra-UE.

In ogni caso, non può essere esclusa l'ipotesi che vengano introdotte a livello internazionale limitazioni alla circolazione dei Prodotti dell'Emittente (quali, ad esempio, misure protezionistiche, embarghi e blocchi di particolari autorizzazioni all'esportazione, variazioni nella normativa "dual-use", inserimento dei clienti nelle "Denied Party Lists" ovvero l'introduzione e/o l'incremento di oneri doganali e dazi in generale) tali da pregiudicare, anche in misura significativa, la possibilità dell'Emittente di offrire i propri Prodotti a condizioni economicamente competitive nei mercati dei Paesi ai quali attualmente si rivolge o nei quali potrebbe decidere di rivolgersi in futuro, nonché tali da costringere l'Emittente a interrompere o annullare eventuali contratti in essere.

Alla Data del Documento di Ammissione, la Società non ha ricevuto contestazioni da parte delle autorità competenti in relazione alla violazione di normative unionali e nazionali relative a divieti o restrizioni all'esportazione. Tuttavia, considerata l'attività di import ed export dell'Emittente, non si può escludere il rischio che i risultati economico-finanziari dello stesso siano influenzati da future modifiche alla regolamentazione e normativa applicabile alle attività di import ed export, sia nel contesto europeo che nel

contesto extra-europeo, in relazione ai mercati di riferimento dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.2. Rischi connessi alla situazione finanziaria dell'Emittente

4.A.2.1. Rischi connessi all'indebitamento finanziario netto

Al 31 dicembre 2024, l'indebitamento finanziario era pari a Euro 6,2 milioni ed era pari a Euro 7,6 milioni nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023, mentre il totale indebitamento finanziario netto al 31 dicembre 2024 era pari a Euro 4,2 milioni, mentre era pari a Euro 5,8 milioni al 31 dicembre 2023.

<i>(in migliaia di Euro)</i>	31 dicembre 2023	31 dicembre 2024
Indebitamento finanziario	7.649	6.240
Disponibilità liquide	1.874	2.002
Indebitamento finanziario netto	5.775	4.239

La capacità dell'Emittente di far fronte al proprio indebitamento bancario dipende dai risultati operativi e dalla capacità di generare sufficiente liquidità, eventualità che possono dipendere da circostanze anche non prevedibili e/o direttamente gestibili da parte dell'Emittente stesso.

I rapporti di finanziamento a medio/lungo termine di cui beneficiano l'Emittente contengono alcune clausole e impegni, tipici per tale tipologia di contratti di finanziamento, che prevedono in capo al debitore obblighi di tempestivo rimborso delle rate, nonché il mantenimento del proprio stato di solvibilità, la cui violazione potrebbe far sorgere l'obbligo per l'Emittente di rimborsare anticipatamente le somme erogate, con conseguenti effetti negativi sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

Non è possibile escludere che in futuro l'Emittente possa non essere in grado di reperire le risorse finanziarie necessarie agli impegni di rimborso ovvero non riescano a rispettare, o sia loro contestato l'attuale mancato rispetto degli obblighi previsti contrattualmente con conseguente obbligo di rimborso immediato delle residue parti dei finanziamenti. Il verificarsi di tali eventi potrebbe avere un effetto negativo sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'Emittente. Non vi è altresì garanzia che, in futuro, l'Emittente possa negoziare e ottenere i finanziamenti necessari per lo sviluppo della propria attività o per il rifinanziamento di quelli a scadenza, con le modalità, i termini e le condizioni offerte finora dagli attuali creditori. Pertanto, gli eventuali aggravi in termini di condizioni economiche dei nuovi finanziamenti rispetto a quelle attualmente applicabili e/o l'eventuale futura riduzione della capacità di credito nei confronti del sistema bancario potrebbero limitare la capacità di crescita dell'Emittente e, in ultima analisi, avere effetti negativi sulla loro attività, risultati operativi e condizione finanziaria.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza alta.

4.A.2.2. Rischi connessi alla gestione del magazzino

In considerazione dell'importanza che la gestione del magazzino ricopre nell'ambito della propria organizzazione aziendale, l'Emittente potrebbe essere esposto ad un rischio di dimensionamento del magazzino, connesso alla corretta previsione della quantità e dell'assortimento dei Prodotti per la successiva

commercializzazione. Si segnala che il mercato dei Prodotti in cui opera l'Emittente è influenzato da un contesto tecnologico in costante evoluzione, da cambiamenti delle tendenze della propria clientela e dalla capacità degli operatori di offrire prodotti innovativi in grado di seguire i trend di mercato.

In generale, nel caso in cui l'Emittente non disponesse di un'adeguata quantità di Prodotti in magazzino potrebbe incorrere nel rischio di non poter soddisfare adeguatamente e tempestivamente la relativa domanda da parte della propria clientela; qualora, invece, la quantità di tali Prodotti in magazzino risultasse eccessiva rispetto agli ordinativi, ovvero obsoleta a causa di intervenuti sviluppi tecnologici, ovvero ancora non più rispondente alle mutate esigenze del mercato e della clientela, l'Emittente potrebbe trovarsi a fronteggiare i relativi rischi di invenduto e obsolescenza dei Prodotti, con possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Al 31 dicembre 2024, l'Emittente riportava Rimanenze di magazzino complessive pari a circa 4.639 migliaia di Euro (ovvero pari a circa il 38,1% dei Ricavi delle vendite e delle prestazioni riportati nel medesimo esercizio).

Al 31 dicembre 2023, l'Emittente riportava Rimanenze di magazzino complessive pari a circa 4.750 migliaia di Euro (ovvero pari a circa il 38,9% dei Ricavi delle vendite e delle prestazioni nel medesimo esercizio).

Più in particolare, in caso di elevata e crescente gamma di Prodotti trattati nonché a fronte dell'intensificazione dell'approvvigionamento di materiali necessari al processo produttivo, un eventuale sovrardimensionamento dell'inventario o una sua rotazione inefficiente potrebbero avere un impatto diretto sul capitale circolante necessario per la conduzione del business con conseguenze negative, anche significative, sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.2.3. Rischi connessi alla stagionalità dei ricavi

La domanda dei prodotti offerti dall'Emittente è esposta a fenomeni di stagionalità con una preponderanza nel secondo semestre dell'anno

L'andamento economico dell'Emittente è influenzato da una significativa stagionalità dei ricavi, con una concentrazione preponderante dei ricavi nel secondo semestre e, quindi, nella seconda parte dell'esercizio.

Qualora si verificassero eventi avversi che incidano negativamente sull'operatività dell'Emittente proprio nei periodi dell'anno storicamente caratterizzati da un incremento del livello dei ricavi, la riduzione del fatturato conseguente a tali eventi potrebbe non essere compensata da un corrispondente recupero nei periodi successivi. Tale circostanza potrebbe determinare effetti negativi rilevanti sulla performance economica dell'Emittente e, conseguentemente, sulla sua situazione patrimoniale e finanziaria.

Il verificarsi degli eventi oggetto dei rischi sopra indicati, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi, anche significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che il rischio di cui al presente Paragrafo sia di media rilevanza.

4.A.2.4. Rischi connessi alla fluttuazione dei tassi di interesse

In caso di incremento significativo dei tassi di interesse, l'Emittente è esposto al rischio di incremento degli oneri derivanti dai contratti di finanziamento a tasso variabile dallo stesso sottoscritti, con conseguenze negative sull'attività dell'Emittente, nonché sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Alla Data del Documento di Ammissione, la quasi totalità dell'indebitamento finanziario dell'Emittente a medio-lungo termine è a tasso variabile; pertanto, non può essere escluso che qualora si verificassero fluttuazioni dei tassi di interesse, queste potrebbero comportare un incremento significativo degli oneri finanziari relativi all'indebitamento a tasso variabile. Allo scopo di assorbire il rischio di fluttuazione del tasso di interesse con riferimento ai finanziamenti accesi a tasso variabile, la Società ha sottoscritto un contratto

quadro con Unicredit S.p.A. avente ad oggetto la regolamentazione delle condizioni generali applicabili a tutte le operazioni in strumenti finanziari derivati negoziati fuori dai mercati regolamentati (OTC), riferiti a tassi di interesse e tassi di cambio, che le parti potranno di volta in volta concludere.

Per ulteriori informazioni sui finanziamenti a tasso variabile di cui è parte la Società, si rinvia alla successiva Sezione Prima, Capitolo 16, Paragrafo 16.1 del presente Documento di Ammissione.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.2.5. Rischi connessi ai crediti

Al 31 dicembre 2024, i crediti commerciali vantati dall'Emittente erano pari ad Euro 2,7 milioni (Euro 2,5 milioni al 31 dicembre 2023).

Nonostante l'Emittente si sia dotato di processi interni di monitoraggio del rischio e di gestione dei crediti commerciali e da un *iter* predeterminato di recupero del credito al fine di anticipare situazioni di rischio di insolvenza e di ritardo nel rispetto dei termini di pagamento, e abbia accantonato nel bilancio chiuso al 31 dicembre 2024 un fondo svalutazione crediti pari ad Euro 50.000, e seppure alla Data del Documento di Ammissione non risultino posizioni aperte che facciano ipotizzare rilevanti rischi di mancato incasso, non è possibile escludere che i presidi adottati non si rivelino sufficienti ovvero che emergano ritardati o mancati pagamenti dei corrispettivi da parte dei clienti dell'Emittente, con conseguente incremento dell'esposizione verso terzi, nonché effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.2.6. Rischi connessi alle dichiarazioni di preminenza, stime ed elaborazioni interne

Nel Documento di Ammissione sono riportate dichiarazioni di preminenza e stime che non sono state oggetto di verifica da parte di terzi indipendenti; alcune di esse sono inoltre basate su parametri qualitativi, più che su parametri di tipo quantitativo, come ad esempio quelle relative al posizionamento competitivo dell'Emittente.

Tali stime e valutazioni sono il risultato di elaborazioni dell'Emittente, ove non diversamente specificato, effettuate sulla base dei dati disponibili (le cui fonti sono di volta in volta indicate nel presente Documento di Ammissione), scontando il conseguente grado di soggettività e l'inevitabile margine di incertezza che ne deriva.

Non è pertanto possibile prevedere se tali stime, valutazioni e dichiarazioni – seppure corroborate da dati e informazioni ritenute attendibili dall'Emittente – saranno mantenute o confermate. Inoltre, considerato il grado di soggettività, tali informazioni potrebbero non rappresentare correttamente i mercati di riferimento, i risultati, il posizionamento competitivo e l'andamento dell'Emittente nel settore di attività e/o nelle diverse aree geografiche e potrebbero in futuro risultare differenti, anche in modo significativo, rispetto a quelli ipotizzati in tali dichiarazioni, a causa di rischi noti e ignoti, incertezze e altri fattori, sia dipendenti dall'Emittente, sia dipendenti da possibili fattori esogeni (quali, ad esempio, l'ingresso di nuovi operatori nel settore di riferimento) e, pertanto, non noti alla Data del Documento di Ammissione.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.2.7. Rischi connessi agli indicatori alternativi di performance (IAP)

Il Documento di Ammissione contiene indicatori alternativi di performance (“IAP”) utilizzati dall'Emittente per monitorare in modo efficace le informazioni sull'andamento della redditività dei business in cui opera, nonché sulla propria situazione patrimoniale e finanziaria. Poiché tali indicatori non sono misure la cui determinazione è regolamentata dai principi contabili di riferimento per la predisposizione dei bilanci e non sono soggetti a revisione contabile, il criterio applicato dall'Emittente per la relativa determinazione potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e pertanto tali dati potrebbero non essere comparabili con quelli

eventualmente presentati da tali gruppi.

Tale rischio deve essere attentamente tenuto in considerazione dagli investitori nella valutazione della situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

Allo scopo di facilitare una migliore comprensione dell'andamento della gestione economica, storica e prospettica, oltre che della situazione patrimoniale e finanziaria dell'Emittente, gli amministratori dell'Emittente hanno individuato alcuni Indicatori Alternativi di Performance. Tali indicatori rappresentano, inoltre, gli strumenti che facilitano gli amministratori stessi nell'individuare tendenze operative e nel prendere decisioni circa investimenti, allocazione di risorse ed altre decisioni operative e gestionali.

Con riferimento all'interpretazione di tali indicatori, si richiama l'attenzione su quanto segue:

- (a) tali indicatori sono costruiti esclusivamente a partire da dati storici dell'Emittente e non sono indicativi dell'andamento futuro dell'Emittente medesimo;
- (b) gli IAP non sono misure la cui determinazione è regolamentata dai Principi Contabili Italiani e, pur essendo derivati dai bilanci dell'Emittente, non sono assoggettati a revisione contabile;
- (c) gli IAP non devono essere considerati sostitutivi degli indicatori previsti dai principi contabili di riferimento (Principi Contabili Italiani);
- (d) la lettura degli IAP deve essere effettuata unitamente alle informazioni finanziarie dell'Emittente tratte dai relativi bilanci;
- (e) le definizioni degli IAP utilizzati dall'Emittente, in quanto non rivenienti dai principi contabili di riferimento, potrebbero non essere omogenee con quelle adottate da altri gruppi e quindi con esse comparabili;
- (f) gli IAP utilizzati dall'Emittente risultano elaborati con continuità e omogeneità di definizione e rappresentazione per tutti i periodi per i quali sono incluse informazioni finanziarie nel Documento di Ammissione.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.3 Rischi connessi a fattori ambientali, sociali e di governance

4.A.3.1 Rischi legati alla dipendenza da figure apicali, personale chiave e personale specializzato

I risultati e il successo dell'Emittente dipendono significativamente dalla figura dell'amministratore delegato Marco De Virgiliis che, con la sua esperienza ultraventennale nel settore di riferimento, è stata ed è fondamentale per l'affermazione dell'Emittente, ricoprendo infatti un ruolo determinante nell'evoluzione dell'attività di sviluppo e gestione dell'attività *core*, nella definizione delle strategie imprenditoriali e nella cultura aziendale. Insieme a lui, anche Sandra Mosca, ricopre un ruolo fondamentale per lo sviluppo del business dell'Emittente, in quanto svolge l'attività di direttore amministrativo della Società.

Il personale chiave dell'Emittente, identificato in un numero ristretto di figure, ha un ruolo importante per l'operatività, la gestione e la crescita della Società stessa. L'eventuale perdita o il mancato reperimento da parte dell'Emittente di risorse qualificate potrebbe provocare un effetto negativo sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

Qualora il rapporto tra l'Emittente e una o più delle figure chiave dovesse interrompersi per qualunque motivo, non vi sono garanzie che l'Emittente riesca a sostituire tali soggetti con altri soggetti qualificati e idonei ad assicurare nel breve periodo il medesimo apporto operativo professionale. Inoltre, stante la particolare attività svolta dall'Emittente, le specifiche capacità professionali delle figure di rilievo, anche con pluriennale esperienza, rivestono un'importanza essenziale. Non è quindi possibile escludere che, considerate le competenze tecniche e professionali ricercate, vi possa essere in futuro una difficoltà nel reperimento del

personale dotato di tali competenze.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza alta.

4.A.3.2 Rischi connessi all'incertezza circa il conseguimento di utili e la distribuzione di dividendi

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non ha adottato alcuna politica in merito alla distribuzione dei dividendi. L'Emittente in futuro potrebbe non realizzare utili distribuibili sotto forma di dividendi ovvero, anche ove ne realizzi, potrebbe non effettuare distribuzione di dividendi a favore degli azionisti.

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non ha adottato alcuna politica in merito alla distribuzione di dividendi e, pertanto, ogni futura decisione in merito spetterà al Consiglio di Amministrazione e sarà soggetta all'approvazione all'Assemblea, in conformità alle applicabili previsioni dello statuto e di legge, la determinazione degli stessi.

In relazione agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2023 e al 31 dicembre 2024 l'Assemblea non ha deliberato di distribuire dividendi. In data 23 settembre 2025, l'Assemblea ha deliberato di approvare la proposta di distribuzione a dividendo straordinario pari a complessivi Euro 500.000,00 da trarre dalla Riserva Straordinaria a valere sul bilancio relativo all'esercizio al 31 dicembre 2024, stabilendo che il pagamento del dividendo avverrà entro il 90imo giorno successivo alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni e degli altri strumenti finanziari su Euronext Growth Milan in data da individuarsi a cura del consiglio di amministrazione, e per esso del Presidente del Consiglio di amministrazione.

L'ammontare dei dividendi che l'Emittente sarà in grado di distribuire in futuro dipenderà, fra l'altro, dai ricavi futuri, dai suoi risultati economici, dalla sua situazione finanziaria, dai flussi di cassa, dai fabbisogni in termini di capitale circolante netto, dalle spese in conto capitale e da altri fattori.

Pertanto, anche a fronte di utili di esercizio, l'Emittente potrebbe decidere di non effettuare distribuzioni a favore degli azionisti ovvero di procedere a distribuzioni in misura diversa rispetto a quanto fatto in passato.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.3.3 Rischi connessi alle operazioni con Parti Correlate

L'Emittente ha intrattenuto, e intrattiene alla Data del Documento di Ammissione, rapporti di varia natura, e in prevalenza di tipo commerciale, con Parti Correlate. Non vi è certezza che tali accordi siano stipulati alle migliori condizioni disponibili sul mercato né che una volta giunti a scadenza tali rapporti non vengano rinnovati o vengano rinnovati a condizioni simili a quelle sussistenti alla Data del Documento di Ammissione.

L'Emittente ha concluso e intrattiene, e nell'ambito della propria operatività, potrebbe continuare a concludere ed intrattenere, rapporti di natura commerciale e finanziaria con Parti Correlate. In particolare, in data 11 settembre 2025, la Società – in qualità di potenziale venditore – e Marco De Virgiliis – in qualità di potenziale acquirente – hanno stipulato un contratto in forza del quale la Società ha concesso a Marco De Virgiliis un'opzione irrevocabile per l'acquisto degli Immobili di Proprietà.

Per ulteriori informazioni sul contratto di opzione si rinvia alla Parte Prima, Capitolo 16, Paragrafo 16.4 del presente Documento di Ammissione.

L'Emittente ritiene che – per quanto a sua conoscenza – le condizioni previste dai contratti conclusi con Parti Correlate e le relative condizioni effettivamente praticate siano in linea con le condizioni di mercato. Tuttavia, non vi è garanzia che ove tali operazioni fossero state concluse fra, o con, parti terze, le stesse avrebbero negoziato e stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni stesse, alle medesime condizioni e modalità. Non vi è, inoltre, garanzia che le eventuali future operazioni con Parti Correlate vengano concluse dall'Emittente a condizioni di mercato.

Si segnala inoltre che il Consiglio di Amministrazione, in data 23 settembre 2025, ha approvato – con efficacia a decorrere dalla Data di Ammissione – la procedura per la gestione delle operazioni con Parti Correlate secondo quanto previsto dal Regolamento Emittenti EGM.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.3.4 Rischi connessi a eventuali conflitti di interesse dei membri del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente

L'Emittente è esposto al rischio che taluni membri del Consiglio di Amministrazione siano portatori di interessi propri o di terzi in quanto detengono, direttamente o indirettamente, partecipazioni azionarie nel capitale sociale dell'Emittente.

Alla Data di Avvio delle Negoziazioni, assumendo l'integrale sottoscrizione delle complessive n. 3.740.000 Azioni rivenienti dall'Aumento di Capitale oggetto dell'Offerta, l'azionista Marco De Virgiliis vedrà la propria partecipazione diluita nella misura massima del 57,21% del capitale sociale dell'Emittente (e dei relativi diritti di voto nell'Assemblea).

Pertanto, la partecipazione detenuta nell'Emittente potrebbe risultare rilevante nell'ambito delle scelte del sopra indicato membro del Consiglio di Amministrazione e/o i potenziali interessi economici legati alle stesse potrebbero non risultare del tutto coincidenti con quelli degli altri azionisti dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.3.5 Rischi connessi al sistema di governo societario e all'applicazione differita di determinate previsioni statutarie

L'Emittente è esposto a rischi derivanti dal fatto che alcune disposizioni statutarie in materia di governance di società quotate troveranno applicazione solo alla Data di Inizio delle Negoziazioni.

L'Emittente, in data 12 settembre 2025, ha adottato lo Statuto che entrerà in vigore alla Data di Inizio delle Negoziazioni. Tale Statuto prevede un sistema di *governance* conforme alle previsioni del Regolamento Emittenti EGM nonché ispirato ad alcuni dei principi stabiliti nel Testo Unico della Finanza, volto a favorire la tutela delle minoranze azionarie. Esso prevede, tra l'altro:

- la nomina del consiglio di amministrazione e del collegio sindacale tramite voto di lista;
- la nomina di almeno un consigliere di amministrazione, oppure due consiglieri di amministrazione se il Consiglio di Amministrazione è composto da più di sette membri, muniti dei requisiti di indipendenza stabiliti dall'articolo 148, comma 3, del TUF, come richiamato dall'articolo 147-ter, comma 4, del TUF.

L'Emittente ha nominato due amministratori indipendenti, nelle persone di Fabio Brigante e Domenico Tudini, ai sensi dell'art. 6-bis del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

Si evidenzia, tuttavia, che il Consiglio di Amministrazione e il Collegio Sindacale dell'Emittente in carica, alla Data del Documento di Ammissione, sono stati nominati prima dell'Ammissione, senza l'adozione dei meccanismi di voto di lista, e scadranno alla data dell'Assemblea che sarà convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'esercizio al 31 dicembre 2027.

Pertanto, solo a partire da tali momenti troveranno applicazione le disposizioni in materia di voto di lista per entrambi gli organi contenute nello Statuto, a garanzia delle minoranze.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.4 Rischi connessi al quadro legale e normativo

4.A.4.1. Rischi connessi al contenzioso fiscale

Alla data del Documento di Ammissione, l'Emittente è coinvolto in un contenzioso con l'Agenzia delle Entrate presso la Corte di Giustizia Tributaria di I grado di Chieti, avente ad oggetto l'opposizione al ricorso contro gli atti di recupero del credito d'imposta per Ricerca e Sviluppo (R&S) per gli anni 2015, 2016 e 2017, per un importo complessivo di sanzioni e interessi pari a Euro 255.571,06.

Tali atti di recupero rilevano l'inesistenza dei crediti di imposta sul presupposto che le attività di R&S della Società per gli anni 2015, 2016 e 2017 non soddisfi i requisiti previsti dall'art. 3 del D.L. n. 145/2013, convertito in legge 9/2024, e successive modificazioni.

I ricorsi sono stati notificati all'Agenzia delle Entrate in data 20 gennaio 2025. Successivamente, in data 19 febbraio 2025, questi sono stati depositati presso la Corte di Giustizia Tributaria di I grado di Chieti. Attraverso il ricorso, l'Emittente ha richiesto la sospensione dell'esecutività degli atti di recupero dei crediti di imposta. Nel corso dell'udienza tenutasi in data 19 giugno 2025, la Corte di Giustizia Tributaria ha disposto la sospensione degli atti e ha rinviato la trattazione nel merito all'udienza fissata per il 20 novembre 2025.

Sussiste, pertanto, il rischio che in caso di esito negativo di tali procedimenti l'Emittente possa essere tenuto a far fronte a oneri e passività con possibili effetti negativi, anche significativi, sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

L'Emittente ha presentato al MIMIT le certificazioni dei crediti per ricerca e sviluppo, innovazione tecnologica, design e ideazione estetica previste dall'art. 23, commi 2, 3, 4 e 5 del D.L. n. 73/2022, convertito, con modificazioni, dalla L. n. 122/2022, nonché dal D.P.C.M. del 15 settembre 2023, relative agli anni dal 2018 al 2023.

Con riferimento alle annualità 2018, 2019, 2020, 2021 e 2022 i termini di 90 giorni dalla ricezione delle certificazioni da parte del MIMIT sono decorsi senza che fosse richiesta alcuna documentazione integrativa.

Pertanto, gli effetti delle certificazioni si producono efficacemente. Le certificazioni esplicano effetti vincolanti nei confronti dell'Amministrazione finanziaria, in relazione alla qualificazione delle attività inerenti a progetti e sotto-progetti di ricerca e sviluppo, innovazione tecnologica, design e ideazione estetica, ai fini dell'ammissibilità ai relativi crediti d'imposta.

Con riferimento all'annualità 2023, il termine di 90 giorni scadrà ad ottobre 2025.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.4.2. Rischi connessi a violazioni della normativa fiscale

L'Emittente, nello svolgimento delle proprie attività, è esposto al rischio connesso agli esiti di verifiche ed accertamenti fiscali nonché al rischio connesso alle molteplici evoluzioni della legislazione fiscale, nonché della sua interpretazione. Il verificarsi di eventi cui tali rischi si riferiscono potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'Emittente.

Si segnala che, alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente pone in essere numerose transazioni in Italia, nell'UE e verso Paesi Extra-UE. La complessità e l'elevato numero delle operazioni poste in essere principalmente con soggetti unionali ed extra-UE può generare potenziali incertezze di natura fiscale con riferimento all'imposta sul valore aggiunto qualora il regime di non imponibilità delle rispettive operazioni non venga considerato adeguatamente supportato da idonea documentazione comprovante l'effettiva uscita della merce dal territorio nazionale (per le cessioni intra-UE) e unionale (per le cessioni all'esportazione).

In particolare, l'Emittente potrebbe risultare esposto rispetto alle normali incertezze connesse alla corretta applicazione del regime di non imponibilità IVA, con riferimento alle operazioni, anche di natura triangolare,

poste in essere al fine di commercializzare i propri prodotti all'estero.

Alla Data del Documento di Ammissione, ad eccezione di quanto previsto dal Paragrafo 4.A.4.1., l'Emittente non è parte di contenziosi di natura fiscale né risultano contestazioni pendenti mosse dall'Agenzia delle Entrate nei confronti di società facenti parte dello stesso.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.4.3. Rischi connessi al mantenimento e all'eventuale perdita della qualifica dell'Emittente come PMI Innovativa e all'incentivazione fiscale per gli investimenti in PMI Innovative

L'Emittente è esposto al rischio della perdita dei requisiti necessari al mantenimento della qualifica di PMI Innovativa, nonché al rischio derivante da possibili modifiche della normativa vigente in materia, con conseguente impatto negativo sulle prospettive di crescita nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dello stesso.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente è iscritto nella sezione speciale del Registro delle Imprese di Chieti Pescara con la qualifica di PMI Innovativa.

Ai sensi dell'art. 4 del Decreto Legge del 24 gennaio 2015 n. 3 in materia di PMI innovative (c.d. "Investment Compact"), il mantenimento della qualifica di PMI Innovativa è subordinato al soddisfacimento di alcune condizioni, incluso il possesso di almeno due dei seguenti requisiti: (i) un volume di spesa in ricerca, sviluppo e innovazione in misura uguale o superiore al 3% della maggiore entità fra costo e valore totale della produzione della PMI innovativa; (ii) l'impiego per almeno 1/5 rispetto al totale di personale in possesso di dottorato di ricerca o laurea magistrale in determinate proporzioni previste dal decreto legge; (iii) la titolarità di almeno una privativa industriale relativa a una invenzione industriale purché tale privativa sia direttamente afferente all'oggetto sociale e all'attività di impresa.

Il mantenimento di tali parametri da parte dell'Emittente potrebbe comportare costi di adeguamento dello stesso, con un conseguente effetto negativo sulla attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente, nonché, nel caso in cui quest'ultimo non fosse in grado di adeguarsi a tali nuovi standard, la perdita della certificazione di PMI Innovativa.

Si segnala, inoltre, che l'eventuale emanazione di nuove disposizioni normative applicabili all'Emittente ovvero di modifiche alla normativa attualmente vigente, nonché il verificarsi di circostanze imprevedibili o eccezionali, potrebbe imporre all'Emittente l'adozione di standard più severi o l'esborso di spese straordinarie in ricerca, sviluppo o innovazione, o condizionarne la libertà di azione nelle proprie aree di attività, con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Inoltre, ai sensi dell'articolo 4 del D.L. 3/2015, comma 9-ter, introdotto dall'articolo 38 del D.L. 19 maggio 2020, n. 34, (c.d. "Decreto Rilancio"), convertito in legge, con modificazioni, dall'art. 1, comma 1, L. 17 luglio 2020, n. 77, i soggetti che investono in una PMI Innovativa hanno diritto ad alcuni benefici fiscali. Tali benefici sono condizionati al soddisfacimento di determinati requisiti posti tanto in capo all'Emittente quanto all'investitore, tra cui il mantenimento delle azioni per almeno tre periodi d'imposta dell'investimento. Come anche chiarito dalla Circolare n.32 /E del 23 dicembre 2020, le PMI si considerano innovative anche se le loro azioni sono quotate in un MTF, con la conseguenza che dette società possono fruire della disciplina fiscale di natura agevolativa.

Pertanto, nel rispetto degli altri requisiti previsti dalla citata disposizione agevolativa, l'ammissione alle negoziazioni delle Azioni e dei Warrant dell'Emittente in un sistema multilaterale di negoziazione non fa venir meno la qualificazione di PMI Innovativa. A tal proposito si specifica che, affinché gli investitori possano beneficiare degli incentivi fiscali la PMI Innovativa deve rispondere ad ulteriori requisiti che la qualifichino come c.d. "PMI Innovativa Ammissibile" così come definita dall'art. 1 del Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 7 maggio 2019. Affinché i soggetti investitori possano beneficiare dell'agevolazione, le

imprese beneficiarie devono presentare, tramite l'apposita piattaforma informatica sul sito del Ministero dello Sviluppo economico, un'istanza on-line prima dell'effettuazione degli investimenti (Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 28 dicembre 2020 pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 15 febbraio 2021). Il Ministero dello Sviluppo economico (i) verifica il rispetto da parte dell'impresa beneficiaria del massimale "de minimis"; (ii) comunica periodicamente all'Agenzia delle Entrate l'elenco delle imprese beneficiarie che hanno presentato istanza e degli investitori che intendono fruire della detrazione fiscale.

Ove, l'Emittente non fosse in grado di adottare e mantenere gli standard previsti dalla legge per il riconoscimento della qualifica di PMI Innovativa, la stessa potrebbe perdere lo status di PMI Innovativa o PMI Innovativa Ammissibile, da cui potrebbe dipendere la possibilità, per i potenziali investitori, di beneficiare di vantaggi fiscali, secondo la normativa al momento applicabile. Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della stessa.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.4.4. Rischi connessi alla normativa applicabile all'Emittente

L'Emittente esporta e commercializza i propri Prodotti su scala globale, pertanto, lo stesso è tenuto a rispettare i requisiti normativi inerenti alle qualità e caratteristiche dei Prodotti richiesti dalle legislazioni – anche di paesi extra-europei -, di volta in volta, applicabili.

Sebbene, alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ritenga di adempiere alle disposizioni di legge e regolamentari alla stessa applicabili nello svolgimento della relativa attività produttiva con riferimento ai requisiti tecnici-normativi relativi, *inter alia*, all'immissione in commercio, non è possibile escludere che l'eventuale violazione da parte dell'Emittente di uno dei suddetti requisiti in materia di amplificatori e impianti audio possa comportare l'apertura di procedimenti sanzionatori (sia penali che pecuniari), ivi incluso il ritiro dal mercato dei relativi Prodotti, con possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente. Inoltre, non può escludersi il rischio del ritiro dal mercato di Amplificatori e/o Sistemi Audio che non dovessero rispettare gli obblighi di legge, con conseguenti possibili ripercussioni negative sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente.

L'emanazione o la posticipazione dell'entrata in vigore di nuove disposizioni normative applicabili all'Emittente o eventuali modifiche del vigente quadro normativo di riferimento italiano e dei singoli paesi in cui l'Emittente opera (o dell'interpretazione dello stesso da parte delle competenti autorità o organi della pubblica amministrazione), potrebbero avere un impatto negativo sul mantenimento dei contratti in essere ovvero sulle relative condizioni economiche, con conseguenti impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. In aggiunta, eventuali violazioni della normativa di riferimento potrebbero comportare sanzioni civili, amministrative e penali, nonché l'obbligo di eseguire attività di regolarizzazione i cui costi e responsabilità e potrebbero riflettersi negativamente sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.4.5. Rischi connessi al rispetto della normativa ambientale e di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro

In materia di salute e sicurezza sul lavoro, l'Emittente è tenuto all'osservanza di leggi e regolamenti (a titolo esemplificativo, il D.lgs. n. 81 del 2008) volti a prevenire gli incidenti e a mappare e gestire i rischi. A tal fine, l'Emittente ha adottato politiche e procedure per conformarsi alle disposizioni normative; la presenza dei requisiti in materia di sicurezza, salute e igiene sul lavoro è mantenuta sotto controllo grazie al continuo aggiornamento ed all'effettuazione dei controlli obbligatori per legge. Ciononostante, non è possibile escludere che eventuali violazioni delle suddette normative possano comportare in futuro l'applicazione di sanzioni amministrative, di natura monetaria oppure inibitoria, nei confronti dell'Emittente o penali nei

confronti degli esponenti aziendali e delle figure apicali. Inoltre, non può essere escluso che in futuro l’Emittente possa sostenere costi per garantire la conformità delle proprie strutture alle prescrizioni in materia di salute e sicurezza e/o che possa essere destinatario di richieste risarcitorie e/o, comunque, di pagamento in relazione e in conseguenza di possibili violazioni delle disposizioni in materia di salute e sicurezza dei lavoratori e dei luoghi di lavoro.

L’Emittente è altresì soggetto a leggi e regolamenti in materia di tutela ambientale. In particolare, tali normative riguardano, tra l’altro, lo smaltimento di rifiuti, le emissioni di sostanze inquinanti e nel suolo, nonché lo scarico di acque reflue e la sicurezza degli impianti. L’Emittente ritiene di operare nel sostanziale rispetto della normativa ambientale e che non risultino gravi situazioni di non conformità. Tuttavia, non si può escludere che eventuali violazioni potrebbero comportare l’applicazione di sanzioni amministrative, anche di ammontare significativo, nei confronti dell’Emittente o penali nei confronti dei suoi esponenti aziendali, ovvero il sostenimento di costi di ripristino e/o messa a norma degli impianti, con conseguenti effetti negativi sull’attività dell’Emittente e sulla sua situazione finanziaria, economica e patrimoniale.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall’Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.4.6. Rischi relativi alla raccolta, conservazione e trattamento dei dati personali

Nell’ambito dello svolgimento della propria attività, l’Emittente tratta dati personali, anche di natura particolare, relativi a persone fisiche (e.g. dipendenti, clienti, fornitori, ecc.) e, pertanto, è tenuto ad ottemperare agli obblighi previsti, tra l’altro, dal regolamento (UE) n. 679/2016 (il “**GDPR**”), dal D.Lgs. n. 196/2003, come riformato dal D. Lgs. N. 69/2012 (il “**Codice della Privacy**”), come successivamente modificato, e dai provvedimenti del Garante per la protezione dei dati personali e/o altre autorità competenti (congiuntamente con il GDPR e il Codice della Privacy, la “**Normativa Privacy**”). Alla Data del Documento di Ammissione, l’Emittente ha implementato la propria struttura *privacy* in base alla disciplina dettata dal Normativa Privacy, adottando la documentazione richiesta dalla citata normativa (e.g. informative *privacy*, nomine dei responsabili esterni, designazione delle persone autorizzate al trattamento). Nonostante quanto sopra, l’Emittente resta comunque esposto al rischio che le procedure implementate e le misure adottate si rivelino inadeguate e/o che non siano correttamente implementati i necessari presidi *privacy* con riferimento alle diverse aree di attività e pertanto che i dati siano danneggiati o perduti, oppure sottratti, divulgati o trattati per finalità diverse da quelle rese note a o autorizzate dai rispettivi interessati o comunque trattati in modo illecito. Qualora venisse accertata una violazione della documentazione predisposta, tali circostanze o qualsiasi altra violazione degli obblighi previsti dalla Normativa Privacy potrebbero avere un impatto negativo sull’attività dell’Emittente, anche in termini reputazionali, nonché comportare l’irrogazione di sanzioni, amministrative e penali, con possibili effetti negativi sull’attività e sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell’Emittente.

Per quanto a conoscenza dell’Emittente, nel periodo 2021-2024 e sino alla Data del Documento di Ammissione, non si sono verificati eventi di rilievo della tipologia di quelli sopra descritti.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall’Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.A.5 Rischi connessi al controllo interno

4.A.5.1. Rischi connessi al sistema di controllo di gestione e al controllo interno

Alla Data del Documento di Ammissione, il sistema di controllo di gestione dell’Emittente è caratterizzato da processi non completamente automatizzati di raccolta e di elaborazione dei dati che necessiteranno interventi di sviluppo coerenti con la crescita dell’Emittente.

L’Emittente, comunque, ha deliberato di avviare una serie di interventi volti al rafforzamento del sistema di controllo di gestione da completarsi nel corso del 2025, al fine di razionalizzare la propria struttura interna,

uniformandola alla migliore prassi professionale del mercato, attraverso una progressiva integrazione e completa automazione dello stesso, riducendo in tal modo il rischio di errore ed incrementando la tempestività del flusso delle informazioni.

Nelle more, tuttavia, la mancanza di un sistema di *reporting* completamente automatizzato potrebbe inficiare la completezza e la tempestività di circolazione delle informazioni rilevanti, con possibili effetti negativi sull'attività e sulla situazione patrimoniale, economia e finanziaria dell'Emittente. Inoltre, qualora il processo di aggiornamento del sistema di controllo di gestione non venisse completato, l'Emittente potrebbe essere esposti al rischio di un'inefficiente gestione delle proprie attività, di sottostimare l'entità di eventuali criticità ovvero percepire la reale entità solo tardivamente, con possibili effetti negativi rilevanti sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza media.

4.A.5.2. Rischi connessi alla mancata adozione del modello organizzativo ai sensi del D. Lgs. 231/2001 e successive modifiche e alla responsabilità amministrativa delle persone giuridiche

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non ha adottato un modello di organizzazione e gestione di cui al D. Lgs. n. 231/2001 (il “**Decreto 231**”) al fine di creare regole idonee a prevenire l'adozione di comportamenti illeciti da parte di soggetti apicali, dirigenti o comunque dotati di poteri decisionali. Anche nell'eventualità in cui l'Emittente adotti in futuro i suddetti modelli organizzativi e di gestione, l'adozione e il costante aggiornamento dei modelli di organizzazione, gestione e controllo non consentirebbero di escludere di per sé l'applicabilità delle sanzioni previste nel Decreto 231.

Il Decreto 231 prevede una responsabilità amministrativa degli enti quale conseguenza di alcuni reati commessi da amministratori, dirigenti e dipendenti nell'interesse e a vantaggio dell'ente medesimo. Tale normativa prevede tuttavia che l'ente sia esonerato da tale responsabilità qualora dimostri di aver adottato ed efficacemente attuato un modello di organizzazione, gestione e controllo (il “**Modello 231**”) idoneo a prevenire la commissione degli illeciti penali considerati dal Decreto 231 e abbia nominato un organismo o un funzionario indipendente, come ad esempio un organismo di vigilanza che supervisioni tale Modello 231.

Infatti, in caso di commissione di un reato, tanto i modelli, quanto la loro concreta attuazione, sono sottoposti al vaglio dall'Autorità giudiziaria e, ove questa ritenga i modelli adottati non idonei a prevenire reati della specie di quello verificatosi o non osservanza da parte dell'organismo a ciò appositamente preposto, l'Emittente potrebbe essere assoggettate a sanzioni. L'eventuale condanna e applicazione di una sanzione a carico dell'Emittente potrebbe causare un danno reputazionale allo stesso, con possibili effetti negativi sulla attività e sulle prospettive dell'Emittente, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente. Nel caso in cui la responsabilità amministrativa dell'Emittente fosse concretamente accertata, anteriormente o anche successivamente alla eventuale futura introduzione dei modelli organizzativi e gestione di cui al Decreto 231, oltre alla conseguente applicazione delle relative sanzioni, non è possibile escludere che si verifichino ripercussioni negative sulla reputazione, nonché sull'operatività dell'Emittente.

Fermo restando quanto precede, si fa presente che l'adozione di un modello organizzativo e la nomina di un organismo di vigilanza *ex Decreto 231/2001* sono attualmente oggetto di valutazione da parte dell'organo amministrativo dell'Emittente e si intende dar corso a tali adempimenti entro la data del 31 dicembre 2026.

Alla Data del Documento di Ammissione non sono in corso procedimenti concernenti la responsabilità dell'Emittente ai sensi del Decreto 231.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

(B) FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL'OFFERTA E ALL'AMMISSIONE ALLE NEGOZIAZIONI SU EURONEXT GROWTH MILAN DEGLI STRUMENTI FINANZIARI OFFERTI

4.B.1 Rischi connessi alla non contendibilità dell’Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione, anche assumendo l’integrale sottoscrizione delle Azioni rivenienti dall’Aumento di Capitale e l’integrale esercizio dei Warrant, Marco De Virgiliis, continuerà a mantenere il controllo di diritto dell’Emittente ai sensi dell’articolo 2359, comma 1, n. 1, del Codice Civile, mantenendo la maggioranza dei voti esercitabili in assemblea.

Alla luce di quanto precede, Marco De Virgiliis ha e manterrà pertanto un ruolo determinante nell’adozione delle delibere dell’Assemblea dei soci dell’Emittente, quali, ad esempio, l’approvazione del bilancio di esercizio, la distribuzione dei dividendi, la nomina e la revoca dell’organo amministrativo e dell’organo di controllo, le modifiche del capitale sociale e le modifiche statutarie e l’Emittente non sarà contendibile.

La presenza di un azionista di controllo e di una struttura partecipativa concentrata potrebbe impedire, ritardare o comunque scoraggiare cambi di controllo dell’Emittente, negando agli azionisti di quest’ultima la possibilità di beneficiare del premio generalmente connesso ad un cambio di controllo di una società. Tale circostanza potrebbe incidere negativamente, in particolare, sul prezzo di mercato delle Azioni Ordinarie e dei Warrant dell’Emittente medesima.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall’Emittente di alta probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.B.2 Rischi connessi alla negoziazione su Euronext Growth Milan, alla liquidità dei mercati e alla possibile volatilità del prezzo delle Azioni Ordinarie e dei Warrant

Dopo il completamento dell’Offerta solo il 42,79% del capitale sociale della Società sarà liberamente negoziabile su Euronext Growth Milan; non è possibile garantire che si formi o si mantenga un mercato liquido per le Azioni, con conseguenti impatti negativi sul prezzo di mercato al quale lo strumento finanziario potrebbe essere alienato soprattutto in caso di vendita in un breve lasso di tempo.

Dopo il completamento dell’Offerta, le Azioni Ordinarie e i Warrant saranno ammessi alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, il sistema multilaterale di negoziazione dedicato primariamente alle piccole e medie imprese e alle società ad alto potenziale di crescita alle quali è tipicamente collegato un livello di rischio superiore rispetto agli emittenti di maggiori dimensioni o con business consolidati.

Al riguardo si segnala che l’investimento in strumenti finanziari negoziati su Euronext Growth Milan può comportare un rischio più elevato rispetto a quello in strumenti finanziari quotati su un mercato regolamentato, non vi è garanzia per il futuro circa il successo e la liquidità nel mercato delle Azioni Ordinarie e dei Warrant e Consob e Borsa Italiana non hanno esaminato o approvato il Documento di Ammissione.

Deve inoltre essere tenuto in considerazione che Euronext Growth Milan non è un mercato regolamentato e, sebbene le Azioni Ordinarie e i Warrant saranno scambiati su Euronext Growth Milan in negoziazione continua, non è possibile garantire che si formi o si mantenga un mercato liquido per gli stessi, che, pertanto, potrebbero presentare problemi di liquidità comuni e generalizzati, indipendentemente dall’andamento dell’Emittente e dell’Emittente, in quanto le richieste di vendita potrebbero non trovare adeguate e tempestive contropartite, nonché essere soggette a fluttuazioni, anche significative, di prezzo.

Inoltre, a seguito dell’ammissione alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, il prezzo di mercato delle Azioni Ordinarie e dei Warrant potrebbe fluttuare notevolmente in relazione ad una serie di fattori ed eventi alcuni dei quali esulano dal controllo dell’Emittente, e potrebbe, pertanto, non riflettere i risultati operativi della Società. Tra tali fattori ed eventi si segnalano, tra gli altri: liquidità del mercato, differenze dei risultati operativi e finanziari effettivi rispetto a quelli previsti dagli investitori e dagli analisti, cambiamenti nelle previsioni e raccomandazioni degli analisti, cambiamenti nella situazione economica generale o delle condizioni di mercato e rilevanti oscillazioni del mercato.

Inoltre, alle società ammesse su Euronext Growth Milan non si applicano le norme previste per le società quotate su un mercato regolamentato e, in particolare, le regole sulla *corporate governance* previste dal TUF,

fatte salve alcune limitate eccezioni, quali per esempio le norme applicabili agli emittenti di strumenti finanziari diffusi tra il pubblico in misura rilevante previste dal TUF, ove ricorrono i presupposti di legge, e alcune norme relative alle offerte pubbliche di acquisto che sono richiamate nello Statuto della Società ai sensi del Regolamento Emittenti EGM.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi rilevanti sul prezzo di mercato delle Azioni.

4.B.3 Rischi connessi alle Bonus Shares

L'emissione delle Bonus Shares, deliberata dall'Assemblea straordinaria dell'Emittente in data 12 settembre 2025, potrebbe determinare effetti diluitivi per tutti gli azionisti che alla scadenza del termine dei 12 (dodici) mesi dalla Data di Inizio delle Negoziazioni, stabilito dal Presidente del Consiglio di Amministrazione e successivamente ratificato in data 26 settembre 2025, non dovessero trovarsi in possesso dei requisiti per l'ottenimento delle stesse.

Coloro che sottoscriveranno o acquisiranno le Azioni Ordinarie dell'Emittente nell'ambito del Collocamento e che deterranno tali Azioni per un periodo ininterrotto di 12 (dodici) mesi dalla Data di Inizio delle Negoziazioni, avranno diritto all'assegnazione, senza ulteriori esborsi, di Azioni Ordinarie della Società a titolo di premio (cd. Bonus Shares) in misura di 1 (una) Bonus Share ogni 5 (cinque) Azioni sottoscritte e/o acquistate nell'ambito del Collocamento.

Pertanto, coloro che non dovessero mantenere le Azioni Ordinarie sottoscritte o acquisite in sede di Collocamento per il periodo ininterrotto di 12 (dodici) mesi dalla Data di Inizio delle Negoziazioni subiranno una diluizione della partecipazione detenuta nell'Emittente in conseguenza dell'emissione delle Bonus Shares spettanti agli altri soggetti.

Inoltre, coloro che sottoscriveranno o acquisteranno le Azioni Ordinarie dell'Emittente successivamente all'ammissione alle negoziazioni delle Azioni Ordinarie dell'Emittente non avranno possibilità di beneficiare di alcuna Bonus Share e, qualora l'acquisto dovesse avvenire prima dell'emissione delle Bonus Shares, subiranno una diluizione della partecipazione detenuta nell'Emittente.

Il verificarsi degli eventi oggetto dei suddetti rischi è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e potrebbe avere impatti negativi rilevanti sul prezzo di mercato delle Azioni. Tenuto conto di quanto segue, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

Per ulteriori informazioni in merito alle Bonus Shares, si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 4 del Documento di Ammissione.

4.B.4 Rischi connessi alla diluizione in caso di mancato esercizio dei Warrant

In caso di mancato esercizio dei Warrant da parte di alcuni azionisti entro il termine di scadenza del 30 giugno 2027 e di contestuale esercizio da parte di altri soggetti, i titolari di Azioni Ordinarie che non eserciteranno i Warrant subiranno una diluizione della partecipazione dagli stessi detenuta nell'Emittente.

L'esercizio dei Warrant e la conseguente assegnazione delle Azioni di Compendio, secondo i termini e le modalità previste dal Regolamento Warrant, potrebbe determinare effetti diluitivi per tutti gli azionisti che non abbiano beneficiato dell'assegnazione dei Warrant ovvero che decidano di non esercitarli.

In conformità a quanto deliberato dall'Assemblea in data 12 settembre 2025, i Warrant sono assegnati gratuitamente come segue: (i) alla Data di Inizio delle Negoziazioni, a favore di tutti coloro che abbiano sottoscritto le Azioni Ordinarie nell'ambito del Collocamento; (ii) alla data definita congiuntamente con Borsa Italiana, e compatibile con il calendario negoziazioni di Borsa Italiana, individuata entro il 31 dicembre 2025 (la **"Data di Stacco"**), a tutti i titolari delle Azioni Ordinarie dell'Emittente.

In aggiunta, in caso di mancato esercizio dei Warrant da parte di alcuni azionisti titolari entro il termine di scadenza e di contestuale esercizio dei Warrant da parte di altri azionisti, gli azionisti che non eserciteranno il

loro diritto di sottoscrizione delle Azioni di Compendio subiranno una diluizione della partecipazione dagli stessi detenuta nell'Emittente.

I titolari di Warrant potranno liquidare il proprio investimento mediante vendita sul mercato, in seguito alla loro quotazione. Allo stesso modo potranno essere liquidate le Azioni di Compendio ricevute in seguito all'esercizio dei Warrant. Entrambi gli Strumenti Finanziari potrebbero presentare problemi di liquidità comuni e generalizzati, a prescindere dall'Emittente e dall'ammontare degli strumenti finanziari stessi, in quanto le richieste di vendita potrebbero non trovare adeguate e tempestive contropartite.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento e di rilevanza media.

Per ulteriori informazioni in merito agli Strumenti Finanziari dell'Emittente da ammettere alle negoziazioni, si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 4, Paragrafo 4.5 del Documento di Ammissione.

4.B.5 Rischi connessi alla possibilità di revoca dalla negoziazione delle Azioni

Ai sensi del Regolamento Emittenti EGM, Borsa Italiana potrebbe disporre la revoca dalla negoziazione delle Azioni Ordinarie e dei Warrant.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tale rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza alta, potrebbe determinare che l'investitore si troverebbe titolare di azioni non negoziate e, pertanto, di difficile liquidabilità.

Ai sensi del Regolamento Emittenti EGM, Borsa Italiana potrebbe disporre la revoca dalla negoziazione delle Azioni Ordinarie e dei Warrant dell'Emittente, nei casi in cui (a) entro sei mesi dalla data di sospensione dalle negoziazioni per sopravvenuta assenza dell'Euronext Growth Advisor, l'Emittente non provveda alla sostituzione dello stesso; (b) le Azioni Ordinarie e i Warrant siano stati sospesi dalle negoziazioni per almeno sei mesi; (c) la revoca venga approvata da tanti soci che rappresentino almeno il 90% dei voti degli azionisti riuniti in Assemblea.

Nel caso in cui fosse disposta la revoca dalla negoziazione delle Azioni Ordinarie, l'investitore sarebbe titolare di azioni non negoziate e, pertanto, di difficile liquidabilità.

4.B.6 Rischi connessi all'attività di stabilizzazione

L'Emittente è esposto al rischio che l'attività di stabilizzazione non sia effettivamente svolta o che, quand'anche intrapresa, possa essere interrotta in ogni momento.

Banca Profilo S.p.A., dalla Data di Inizio delle Negoziazioni delle Azioni Ordinarie dell'Emittente e fino ai 30 giorni successivi a tale data, potrà effettuare attività di stabilizzazione sulle Azioni Ordinarie in ottemperanza alla normativa vigente. Tale attività potrebbe determinare un prezzo di mercato superiore a quello che verrebbe altrimenti a prodursi in assenza di stabilizzazione. Inoltre, non vi sono garanzie che l'attività di stabilizzazione sia effettivamente svolta o che, quand'anche intrapresa, non possa essere interrotta in qualsiasi momento.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.B.7 Rischi connessi agli impegni temporanei di indisponibilità delle Azioni Ordinarie dell'Emittente

Nell'ambito degli accordi stipulati per l'Offerta, sono stati sottoscritti gli Accordi di Lock-up con cui la Società e Marco De Virgiliis hanno assunto, nei confronti del Global Coordinator e del Joint Global Coordinator, obblighi di non emettere nuove azioni e/o non disporre delle rispettive Azioni Ordinarie di proprietà per un periodo di 18 mesi, decorrenti dalla Data di Inizio delle Negoziazioni, senza il preventivo consenso scritto del Global Coordinator e del Joint Global Coordinator.

Ai sensi degli Accordi di Lock-Up, gli impegni di cui sopra non si applicano, *inter alia* e a seconda del caso, per (a) operazioni eseguite in ottemperanza a obblighi di legge o regolamentari o a provvedimenti o richieste di

Autorità competenti, (b) trasferimenti *mortis causa* o eventuali trasferimenti a favore di società controllate o controllanti, ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, del Codice Civile a condizione dell'adesione da parte del cessionario agli Accordi di Lock-Up e del mantenimento del rapporto di controllo, (c) trasferimenti in adesione ad un'offerta pubblica di acquisto o scambio sulle Azioni della Società e rivolta a tutti i titolari di Azioni della Società, (d) eventuali operazioni di prestito in favore di Banca Profilo S.p.A. nella sua qualità di operatore specialista sulle Azioni della Società, ai sensi del relativo mandato (e) trasferimenti e/o atti di disposizione delle Azioni che saranno acquistate dalla Società o dall'azionista vincolato successivamente alla Data di Inizio delle Negoziazioni delle Azioni su Euronext Growth Milan, (f) trasferimenti di Azioni relativi a piani di incentivazione degli esponenti aziendali e dipendenti della Società, (g) operazioni sul capitale sociale nei casi previsti dall'articolo 2446 o dall'articolo 2447 del codice civile.

Alla scadenza degli Accordi di Lock-up eventuali significative vendite di Azioni dell'Emittente da parte di Marco De Virgiliis, o la percezione che tali vendite potrebbero verificarsi, potrebbero determinare un effetto negativo sull'andamento del prezzo delle Azioni della Società.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

4.B.8 Rischi connessi ai conflitti di interesse dell'Euronext Growth Advisor, Global Coordinator e Joint Global Coordinator

L'Emittente è esposto al rischio che, nell'ambito dell'operazione di ammissione alle negoziazioni delle Azioni Ordinarie e dei Warrant su Euronext Growth Milan, Banca Profilo, che ricopre il ruolo di Euronext Growth Advisor e Global Coordinator, e illimity Bank S.p.A., che ricopre il ruolo di Joint Global Coordinator, si trovino in una situazione di potenziale conflitto di interessi con l'Emittente e/o con gli investitori.

Secondo quanto previsto dai relativi contratti stipulati con l'Emittente, anche in conformità alle previsioni regolamentari di riferimento, Banca Profilo percepisce e percepirà commissioni e compensi dall'Emittente in ragione dei servizi prestati nella sua qualità di Euronext Growth Advisor e Global Coordinator nell'ambito dell'Offerta delle azioni dell'Emittente, e illimity Bank S.p.A. percepisce e percepirà commissioni e compensi dall'Emittente in ragione dei servizi prestati nella sua qualità di Joint Global Coordinator.

Inoltre, alla data del Documento di Ammissione, l'Emittente risulta debitore nei confronti di Banca Profilo in forza di un finanziamento a tasso variabile di importo pari a Euro 1.000 migliaia stipulato in data 27 giugno 2023; il rimborso è previsto in 16 rate trimestrali con preammortamento di 12 mesi. Al 31 dicembre 2024 il debito residuo è pari a Euro 813 migliaia.

In aggiunta a quanto sopra, si segnala che, alla Data del Documento di Ammissione, illimity Bank S.p.A. e Banca Profilo e/o le società del gruppo cui appartengono prestano e/o potrebbero prestare in futuro in via continuativa, nel normale esercizio delle proprie attività e a fronte di commissioni e onorari, a seconda dei casi: (a) servizi di trading, lending, advisory, investment banking, commercial banking, corporate broker, asset management e di finanza aziendale, a favore dell'Emittente, dei suoi azionisti e/o di società operanti nel medesimo settore dell'Emittente; (b) servizi di investimento (anche accessori) e di negoziazione, anche non in relazione all'Offerta, sia per proprio conto sia per conto dei propri clienti, che potrebbero avere ad oggetto le azioni dell'Emittente oggetto dell'Offerta ovvero altri strumenti finanziari emessi dall'Emittente e/o dagli azionisti dell'Emittente, da altre società operanti nel medesimo settore di attività, da altre parti direttamente o indirettamente coinvolte nell'Offerta e/o da società rispettivamente controllanti, controllate o collegate agli stessi, nonché in altri strumenti collegati e/o correlati a questi ultimi (inclusi titoli derivati); e/o (ii) potrebbe entrare in possesso o detenere ovvero disporre, anche per finalità di trading, di strumenti finanziari emessi (o che potrebbero essere emessi in futuro) dall'Emittente, tutti servizi a fronte dei quali ha percepito o potrebbe percepire commissioni.

Il verificarsi degli eventi oggetto di tali rischi è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento e di rilevanza bassa.

5. INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE

5.1 Denominazione legale e commerciale dell'Emittente

L'Emittente è denominato "Markbass S.p.A.".

5.2 Luogo e numero di registrazione dell'Emittente e suo codice identificativo del soggetto giuridico (LEI)

La Società ha sede in Via Po 52, San Giovanni Teatino (CH), ed è iscritta dal 31 luglio 2000 nel Registro delle Imprese di Chieti Pescara con il numero 01445460684 (REA: CH-133708). La Società ha codice LEI n. 815600E39BCDE096C867.

5.3 Data di costituzione e durata dell'Emittente

L'Emittente è stato costituito in data 20 giugno 1996 in forma di società e responsabilità limitata con la denominazione Parsek S.r.l. con atto a rogito del Dott. Nicola Gioffrè, repertorio n. 60472 e raccolta n. 15648.

La durata dell'Emittente è fissata sino al 31 dicembre 2070, salvo proroga deliberata dall'Assemblea straordinaria dei soci.

5.4 Sede legale e forma giuridica dell'Emittente, legislazione in base alla quale opera, paese di registrazione, indirizzo, numero di telefono della sede sociale e sito web dell'Emittente

L'Emittente è una società per azioni di diritto italiano, che opera in base alla legislazione italiana.

La Società ha sede legale in Via Po 52, San Giovanni Teatino (CH), sito *internet* www.markbass.it.

6. PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ AZIENDALI

6.1 Le principali attività

Markbass, con sede a San Giovanni Teatino (in provincia di Chieti), opera dal 1996 nella progettazione, produzione e commercializzazione di Amplificatori per bassi elettrici e per chitarre, Sistemi Audio, Strumenti Musicali e Corde (collettivamente, i *Prodotti*). L'Emittente commercializza i propri Prodotti in oltre 60 paesi utilizzando i propri Brand, tra cui lo storico marchio "Markbass", che rappresenta un punto di riferimento a livello internazionale nel settore musicale.

Markbass ha saputo affermarsi come leader riconosciuto a livello globale nel settore dell'amplificazione per basso, grazie al suo impegno costante nell'innovazione tecnologica e nell'eccellenza ingegneristica sviluppata in-house.

Markbass è stata, infatti, la prima azienda del settore a utilizzare il neodimio nei sistemi di amplificazione per basso: un metallo delle terre rare pregiato per la sua particolare struttura magnetica che assicura una maggiore leggerezza a parità di potenza. Tale innovazione ha contribuito al successo dell'Emittente, che ha così ridefinito gli standard del settore e, di fatto, imponendosi fin da subito come riferimento nel mercato, mediante l'offerta di Cabinet che, a parità di volume, hanno un peso inferiore rispetto ad altri amplificatori, mantenendo tuttavia invariate le alte prestazioni e senza compromettere la qualità del suono.

Al fine di rispondere alle nuove esigenze emerse con l'evoluzione delle tecniche introdotte per il basso elettrico durante gli anni '90, Markbass ha indirizzato la progettazione dei Prodotti, basandosi direttamente sulle richieste dei musicisti. In questo contesto, gli Endorser della Società giocano un ruolo cruciale, non solo ai fini di marketing, dato che Markbass attinge all'esperienza degli artisti nonché alle loro esigenze proprio al fine di plasmare i propri Prodotti. Markbass ha focalizzato i propri sforzi sulla fedeltà del suono, rispettando la timbrica originale degli strumenti, come riassunto nel suo slogan: "*The real sound of your bass*".

La qualità sonora dei Prodotti è garantita da una banda passante completa, in grado di replicare in modo lineare le alte e basse frequenze, al fine di riprodurre fedelmente il suono e la personalità di ogni strumento, senza alcuna colorazione. Tale precisione nella riproduzione del suono comporta anche vantaggi concreti quando il basso si inserisce nel contesto di una *band*: le medie frequenze presenti nei sistemi Markbass, che garantiscono l'intellegibilità del suono, emergono maggiormente a parità di potenza, migliorando la sinergia tra gli strumenti (in particolare con la batteria). Di fatto il suono del basso è reso maggiormente distinguibile anche per il resto della band.

Inoltre, la presenza su numerose pubblicazioni nazionali e internazionali di settore - tra cui *Bass Magazine* (negli Stati Uniti e in Giappone), e *Musicoff* in Italia - così come su testate autorevoli come *il Sole 24 ORE* e su telegiornali di rilievo, come il TG1, ha ulteriormente consolidato la sua reputazione di eccellenza e affidabilità a livello globale.

La Società ha ricevuto numerosi premi e riconoscimenti nel corso degli anni, testimoniando l'eccellenza e l'innovazione dei suoi Prodotti. Tra i più significativi, si segnalano:

- (i) MIPA – Music International Press Award 2007 – best product for Traveler 151 H – Musikmesse Frankfurt, Germania;
- (ii) Bass Players Magazine: Readers' Choice Awards 2008 - Stati Uniti, per il riconoscimento dell'alta qualità degli strumenti e amplificatori Markbass;
- (iii) Bass Gear Magazine award for the Outstanding Introduction for Markbass Amps and Pedals - 2009 – Stati Uniti, per l'introduzione degli amplificatori e pedali Markbass, che hanno rivoluzionato il mercato musicale;
- (iv) MIPA – Music International Press Award 2011 – best product for Traveler 102 P – Musikmesse Frankfurt, Germania;
- (v) Consiglio Regionale Abruzzo – Nel 2013, conferisce a Marco De Virgiliis il premio "Il valore dell'eccellenza: l'Abruzzo che non si arrende", in riconoscimento della sua tenacia e competenza nel

raggiungere l'eccellenza, portando onore alla sua terra d'origine;

- (vi) Best Instruments: Gloxy series – Sound Expo Pescara 2023, che ha premiato la qualità e l'innovazione della serie di bassi Gloxy;
- (vii) Greatest Bass Amps OF 2024: Little Mark IV – Scottbasslessons, Regno Unito, che ha riconosciuto l'eccellenza dell'amplificatore per basso Little Mark IV.

Dal punto di vista organizzativo, le attività dell'Emittente si svolgono all'interno del proprio stabilimento produttivo sito in San Giovanni Teatino (CH), Via Po 52, composto da due immobili:

- (a) il primo a destinazione industriale-laboratorio artigianale-produttivo e utilizzato dalla Società in virtù di un contratto di locazione finanziaria;
- (b) una porzione di immobile dove hanno sede gli uffici amministrativi dell'Emittente e utilizzato dalla Società in virtù di un contratto di locazione finanziaria.

La Società è inoltre proprietaria di un complesso immobiliare sito in Loreto Aprutino (PE), composto da un fabbricato e dai terreni ad esso adiacenti (gli **“Immobili di Proprietà”**), adibito a spazio polifunzionale, immerso nel verde della campagna della provincia di Pescara. Qui, la Società organizza eventi di promozione dei propri Prodotti, invitando artisti di fama internazionale ad esibirsi, nonché svolge attività di ricerca a stretto contatto con i musicisti professionisti al fine di testare i Prodotti e a progettarne di nuovi.

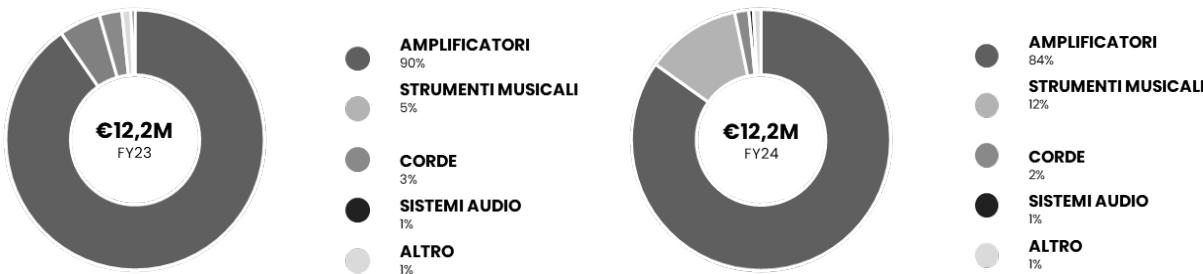
La tabella che segue riporta le principali informazioni in merito all'andamento economico e patrimoniale dell'Emittente, negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2023 e 31 dicembre 2024.

(in migliaia di Euro)	31 dicembre 2023	31 dicembre 2024
Ricavi delle vendite	12.207	12.179
EBITDA Adj.	2.242	2.087
EBITDA Adj. Margin	17,2%	16,0%
EBIT	1.213	1.152
EBT	827	618
Risultato di esercizio	790	559
Indebitamento Finanziario	5.775	4.239
Patrimonio Netto	1.777	2.320

L'Emittente progetta, assemblea, distribuisce e commercializza Amplificatori, Sistemi Audio, Strumenti Musicali e Corde.

Al 31 dicembre 2023, l'Emittente ha generato ricavi delle vendite per Euro 12,2 milioni, di cui circa il 90,3% derivanti dalla vendita di Amplificatori, il 5,2% dalla vendita di Strumenti Musicali, il 2,8% dalla vendita di Corde, l'1,2% dalla vendita di altri beni e lo 0,5% dalla vendita di Sistemi Audio. Al 31 dicembre 2024, l'Emittente ha generato ricavi delle vendite per Euro 12,2 milioni, di cui circa l'84,8% derivanti dalla vendita di Amplificatori, l'11,9% dalla vendita di Strumenti Musicali, l'1,8% dalla vendita di Corde, lo 0,9% dalla vendita di altri beni e lo 0,6% dalla vendita di Sistemi Audio.

Il grafico riportato fornisce una ripartizione dei ricavi suddivisi per categoria di Prodotto e relativi all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023 e al 31 dicembre 2024:

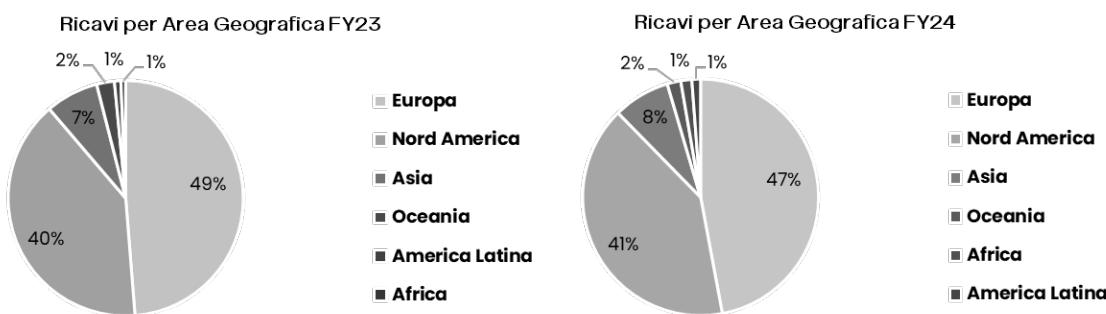


Fonte: Management

La vendita dei Prodotti avviene mediante due modalità principali: la vendita in via indiretta, per il tramite di *partnership* consolidate con importanti distributori di strumenti musicali operanti a livello globale, e la vendita in via diretta, attraverso il sito e-commerce dell'Emittente e a negozi specializzati localizzati principalmente in Italia.

In particolare, la rete di distribuzione sviluppata da Markbass permette alla stessa di commercializzare i Prodotti in Italia e all'estero. Al 31 dicembre 2023, oltre il 90% dei ricavi dell'Emittente è generato fuori dall'Italia e in oltre 60 Paesi situati in diverse aree geografiche, che vanno dall'Europa al Nord America, l'Asia Pacifica, il Sud America e l'Africa. Al 31 dicembre 2024, circa il 93% dei ricavi sono generati fuori dall'Italia in più di 60 paesi in Europa, Nord America, Asia, Oceania, Africa e America Latina.

Il grafico riportato fornisce una ripartizione dei ricavi suddivisi per area geografica e relativi agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2023 e al 31 dicembre 2024:



Fonte: Management

I canali distributivi dell'Emittente sono diversi a seconda del contesto di mercato.

Nei mercati esteri, l'Emittente si avvale di distributori specializzati nella vendita di Prodotti per il settore musicale di rilevanza internazionale, ciascuno dei quali opera in un paese assegnato *ab origine*, salvo casi eccezionali, e mantiene rapporti diretti con i rivenditori locali.

In Italia, invece, l'Emittente commercializza prevalentemente i Prodotti tramite il canale diretto, per cui gestisce senza intermediari le relazioni commerciali con i negozi presenti sul territorio attraverso un responsabile commerciale dedicato o, in alcune regioni, mediante appositi agenti commerciali. In via residuale, la Società possiede inoltre un proprio *store online* tramite il quale vende direttamente alcuni dei suoi Prodotti a clienti finali da ogni parte del mondo, limitatamente a B-stock, merchandise e fine serie.

Al 31 dicembre 2023, l'Emittente ha generato ricavi per circa Euro 12,2 milioni, di cui il 92,0% verso distributori

internazionali, il 7,5% verso clienti italiani, cioè negozi musicali specializzati, e 0,5% verso altri soggetti, in particolare service per spettacoli e concerti, oltre a qualche richiesta di assistenza. Al 31 dicembre 2024, l'Emittente ha generato ricavi per Euro 12,2 milioni, di cui il 92,3% verso distributori internazionali, il 6,9% verso clienti italiani, cioè negozi musicali specializzati, e lo 0,8% verso altri soggetti in particolare service per spettacoli e concerti, oltre a qualche richiesta di assistenza.

Il grafico riportato fornisce una ripartizione dei ricavi suddivisi per categoria di cliente e relativi all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023:



Fonte: Management

Nelle seguenti tabelle sono indicati i primi dieci clienti con il relativo fatturato generato, la percentuale sul totale del fatturato dell'Emittente e il paese di provenienza, negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2023 e 31 dicembre 2024.

Bilancio di esercizio	2023			2024			
	Cliente	Fatturato generato (in migliaia di Euro)	% sul fatturato dell'Emittente	Paese	Cliente	Fatturato generato (in migliaia di Euro)	% sul fatturato dell'Emittente
Cliente 1	4.551,8	37,3%	Stati Uniti	Cliente 1	4.586,6	37,7%	Stati Uniti
Cliente 2	1.670,1	13,7%	Germania	Cliente 2	1.791,2	14,7%	Germania
Cliente 3	819,2	6,7%	Italia	Cliente 3	761,6	6,3%	Italia
Cliente 4	568,6	4,7%	U.K.	Cliente 4	454,8	3,7%	Svezia
Cliente 5	379,5	3,1%	Svezia	Cliente 5	380,4	3,1%	Svezia
Cliente 6	270,5	2,2%	Canada	Cliente 6	372,4	3,1%	Giappone
Cliente 7	269,2	2,2%	Giappone	Cliente 7	322,5	2,6%	Canada
Cliente 8	246,6	2,0%	Repubblica Ceca	Cliente 8	272,7	2,2%	U.K.
Cliente 9	243,7	2,0%	Paesi Bassi	Cliente 9	255,3	2,1%	Paesi Bassi
Cliente 10	220,5	1,8%	Australia	Cliente 10	216,4	1,8%	Cina
Altri clienti	2.967,2	24,3%		Altri clienti	2.765,1	22,7%	
Totale	12.206,8	100%		Totale	12.179	100%	

Markbass si avvale inoltre della collaborazione di bassisti di fama internazionale che utilizzano e supportano i Prodotti come è prassi nel settore musicale. Questo stretto legame con i musicisti professionisti, oltre ad essere fonte di sviluppo e miglioramento dei Prodotti, rafforza la credibilità della Società e consolida il brand Markbass come punto di riferimento per gli appassionati di basso in tutto il mondo.

Grazie a rapporti consolidati con i propri fornitori, l'Emittente mantiene continuità nell'approvvigionamento di componenti e materie prime necessarie per la produzione. In particolari, tali rapporti con i fornitori sono disciplinati, principalmente, da ordini di acquisto. La Società, infatti, preferisce non vincolarsi al singolo fornitore mediante la sottoscrizione di accordi quadro pluriennali, a vantaggio di una maggiore flessibilità nei quantitativi e negli ordini con minimo garantito (cd. *MOQ*).

In ogni caso, per l'approvvigionamento di tutte le componenti e materie prime necessarie alla produzione, l'Emittente non ritiene sussistere profili di dipendenza da singoli fornitori, in quanto larga parte dei componenti e delle materie utilizzate – in condizioni ordinarie – sono facilmente reperibili sul mercato e l'Emittente mantiene comunque rapporti con più di un fornitore.

Nelle seguenti tabelle sono indicati i primi dieci fornitori negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2023 e 31 dicembre 2024, ripartiti per l'importo degli acquisti, la percentuale sul totale degli acquisti effettuati e il paese di provenienza.

Bilancio di esercizio	2023			Fornitore	2024		
	Fornitore	Acquisti (in migliaia di Euro)	% sul totale degli acquisti		Fornitore	Acquisti (in migliaia di Euro)	% sul totale degli acquisti
Fornitore 1	4.399,7	66,1%	Corea del Sud	Fornitore 1	3.671,2	54,2%	Corea del Sud
Fornitore 2	463,9	7,0%	Italia	Fornitore 2	829,3	12,3%	Taiwan
Fornitore 3	331,0	5,0%	Taiwan	Fornitore 3	806,8	11,9%	Italia
Fornitore 4	298,4	4,5%	Italia	Fornitore 4	432,6	6,4%	Italia
Fornitore 5	172,4	2,6%	Italia/Cina	Fornitore 5	333,8	4,9%	Italia/Cina
Fornitore 6	134,8	2,0%	Italia	Fornitore 6	109,9	1,6%	Italia
Fornitore 7	113,4	1,7%	Italia	Fornitore 7	83,7	1,2%	Italia
Fornitore 8	73,9	1,1%	Italia	Fornitore 8	40,7	0,6%	Italia
Fornitore 9	72,2	1,1%		Fornitore 9	36,2	0,5%	Italia
Fornitore 10	53,5	0,8%	Italia	Fornitore 10	35,7	0,5%	Italia
Altri fornitori	542,7	8,2%		Altri fornitori	387,9	5,7%	
Totale	6.656,0	100%		Totale	6.767,8	100%	

Grazie alla costante attenzione all'innovazione tecnologica e alla ricerca e sviluppo, la Società ha sviluppato,

tra le altre, le seguenti tecnologie:

- Limiter Bi-Band: il limitatore (*limiter*) è un dispositivo che regola e controlla il livello del segnale audio, evitando che il volume superi una determinata soglia. Il *Limiter Bi-Band* di Markbass utilizza un dispositivo *x-over (crossover)* per separare le frequenze sonore in due bande distinte: una per le frequenze alte e una per quelle basse. Questo dispositivo è composto da due *limiter* indipendenti, ciascuno ottimizzato per gestire in modo efficace le specifiche esigenze delle rispettive gamme di frequenza. Il sistema permette agli Amplificatori Markbass di rispondere in modo più rapido e dinamico rispetto ai limitatori tradizionali, adattandosi allo stile di ogni bassista. Inoltre, permette alla gamma alta di “respirare”, mantenendo un suono più naturale e ricco di sfumature. Questa tecnologia fa degli Amplificatori Markbass la scelta ideale per chi cerca un attacco preciso e incisivo, anche a volumi elevati.
- Utilizzo del neodimio: il neodimio è un metallo appartenente al gruppo delle terre rare noto per le sue eccezionali proprietà magnetiche, che ne fanno un elemento determinante nell’evoluzione della tecnologia audio. Markbass è stata la prima azienda a introdurre l’uso del neodimio nei *Cabinet*, segnando un punto di svolta nel settore. L’adozione di magneti in neodimio ha consentito la progettazione di Amplificatori significativamente più leggeri (tra 20 e 35 kg) senza comprometterne la qualità sonora o le prestazioni, ridefinendo così gli standard dell’amplificazione professionale.

In aggiunta a quanto sopra, la Società nel corso degli anni di ricerca e sperimentazione ha sviluppato un sostanzioso *know-how*, inteso come l’insieme delle specifiche tecniche che caratterizzano i Prodotti e mirati ad ottimizzare l’elaborazione del segnale dello strumento, in particolare del basso elettrico, elaborati internamente da Markbass (cd. “**Mark Proprietary Technology**” o “**MPT**”).

MPT è una filosofia di progettazione che nasce in risposta alle esigenze di mercato rappresentate dai musicisti professionisti alla ricerca di un nuovo suono più preciso e fedele capace di restituire fedelmente la timbrica naturale del proprio basso. In questo contesto di rapida evoluzione, Markbass ha dunque introdotto Amplificatori capaci di riprodurre con una risposta in frequenza completamente lineare, cambiando radicalmente il modo in cui i musicisti percepiscono il suono.

Infatti, MPT – a differenza delle specifiche tecniche che caratterizzano gli amplificatori tradizionali – permette la riproduzione di un suono pulito, potente e dinamico, che rispecchia fedelmente la timbrica del basso, senza alcuna distorsione. Questa innovazione ha permesso alla Società di fornire amplificatori in grado di restituire un suono autentico e inconfondibile, perfettamente rappresentato dallo slogan “The Real Sound of Your Bass”.

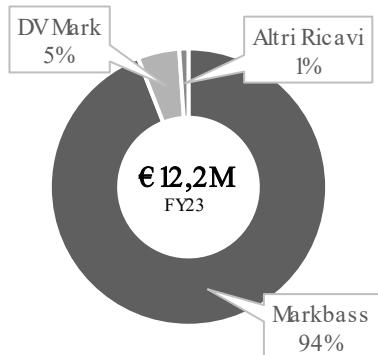
Tali sviluppi tecnologici sono stati possibili anche grazie alla collaborazione della Società con importanti esponenti della scena musicale internazionale, come bassisti del calibro di Marcus Miller (storico bassista di Miles Davis).

Alla Data del Documento di Ammissione, l’Emittente è titolare di n. 1 brevetto (n. BO2010A000162) relativo a un metodo per regolare la potenza di uscita massima di uno stadio amplificatore di potenza a valvole per un amplificatore audio e ad un corrispondente stadio amplificatore di potenza a valvole (“*valve power amplifier stage*”). Tuttavia, tale brevetto non è ad oggi oggetto di utilizzo da parte della Società.

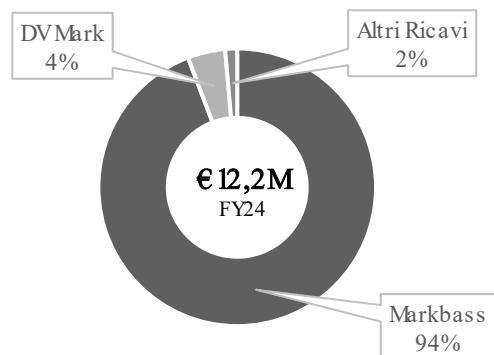
6.1.1 Brands e Prodotti dell’Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione, l’Emittente commercializza i propri Prodotti sotto due brand principali riconosciuti a livello globale “Markbass” e “DV Mark”, che garantiscono un’offerta di Prodotti unica rivolta a clienti di diversi segmenti di mercato, dagli amplificatori agli strumenti musicali.

Ricavi per Brand FY23



Ricavi per Brand FY24



Fonte: Management

Inoltre, la Società utilizza un altro marchio figurativo, registrato in Italia, Canada, Stati Uniti, Giappone, Russia, Cina ed altri paesi dell'Unione Europea, raffigurante la sagoma dell'imprenditore e *manager* Marco De Virgiliis. Questo marchio viene impiegato in modo trasversale dall'Emittente, principalmente per scopi di marketing e comunicazione aziendale.



Fonte: Management

L'attività della Società consiste nella progettazione, produzione e commercializzazione di amplificatori, sistemi audio, strumenti musicali, corde e accessori. Di seguito si riassume l'offerta dei Prodotti commercializzati dalla Società, raggruppate sotto i due principali brand di riferimento:

MARKBASS

Markbass è un brand di riferimento nel settore degli amplificatori per basso, rinomato a livello internazionale per l'eccellenza, la qualità superiore e l'innovazione che caratterizzano i suoi Prodotti. Da oltre un ventennio, il *brand* si distingue per la capacità di combinare tecnologia avanzata e design funzionale, offrendo soluzioni adatte a musicisti di ogni livello. La sua vasta gamma di amplificatori e accessori spazia dalle opzioni *entry-level*, perfette per i principianti, fino alle attrezzature professionali di altissimo livello, pensate per soddisfare le esigenze dei bassisti più esigenti, sia in studio che sul palco. Grazie all'uso di materiali innovativi e a un'attenzione meticolosa ai dettagli, Markbass continua a essere sinonimo di performance, affidabilità e suono eccezionale in tutto il mondo.

L'Emittente commercializza le seguenti linee di Prodotti facenti capo al brand Markbass:

- (i) linea amplificatori Markbass: include una vasta gamma di Prodotti, tra cui gli amplificatori combo MB, le casse (cabinet) MB, le testate MB, i pedali e gli accessori per amplificatori, sia per basso

che per chitarra (la “**Linea Amplificatori Markbass**”). In tale segmento l’Emittente ha generato ricavi nell’esercizio 2024 per circa Euro 8,2 milioni (pari a circa il 67% dei ricavi 2024 complessivi);

- (ii) linea amplificatori *Black Line*: comprende esclusivamente gli amplificatori Combo della linea Black Line (la “**Linea Amplificatori Black Line**”). In tale segmento l’Emittente ha generato ricavi nell’esercizio 2024 per circa Euro 1,6 milioni (pari a circa il 13% dei ricavi 2024 complessivi);
- (iii) linea soluzioni audio: offre soluzioni audio complete, tra cui sistemi audio professionali e accessori specifici per ottimizzare l’esperienza sonora (la “**Linea Markbass Audio**”). In tale segmento l’Emittente ha generato ricavi nell’esercizio 2024 per circa Euro 68,9 mila (pari a circa l’1% dei ricavi 2024 complessivi);
- (iv) linea corde: offre una selezione di corde per strumenti musicali, tra cui corde per basso e contrabbasso, chitarra elettrica e chitarra acustica (la “**Linea Markbass Strings**”). In tale segmento l’Emittente ha generato ricavi nell’esercizio 2024 per circa Euro 215,3 mila (pari a circa il 2% dei ricavi 2024 complessivi);
- (v) linea strumenti: comprende strumenti musicali di alta qualità, insieme a una vasta gamma di accessori specifici, pensati per soddisfare le esigenze di musicisti professionisti e amatori (la “**Linea Markbass Instruments**”). In tale segmento l’Emittente ha generato ricavi nell’esercizio 2024 per circa Euro 1,4 milioni (pari a circa il 12% dei ricavi 2024 complessivi).

(i) Linea Amplificatori Markbass

La Linea Amplificatori Markbass costituisce il cuore delle attività aziendali, con un focus specifico sulla progettazione, assemblaggio, produzione e distribuzione di amplificatori di alta qualità destinati ai bassisti. La Società ha rivoluzionato l’amplificazione per basso offrendo ai musicisti un suono puro e trasparente, che preserva fedelmente il timbro naturale dello strumento.

L’offerta è rivolta a musicisti professionisti e semi-professionisti, nonché ad appassionati che ricercano attrezature affidabili e dalle elevate prestazioni. L’ampia gamma di Prodotti si articola in cinque categorie principali: (i) amplificatori combo, (ii) cabinet, (iii) testate per amplificatori, (iv) pedali e (v) accessori.

Amplificatori combo

Gli amplificatori combo integrano la testata e il Cabinet in un’unica unità. Questi sistemi *all-in-one* sono compatti, facili da trasportare e semplici da utilizzare, rappresentando la soluzione ideale per i musicisti che necessitano di un’opzione pratica e versatile per esercitarsi o per esibizioni di piccole dimensioni.

La gamma di amplificatori combo della Linea Amplificatori Markbass spazia da amplificatori di piccole dimensioni, con potenza ridotta per la pratica, a modelli più potenti, adatti alle performance dal vivo. Molti di essi offrono funzionalità aggiuntive, come uscite per cuffie, ingressi AUX per il collegamento di dispositivi multimediali e controlli EQ integrati per una regolazione precisa del suono. Questi Prodotti hanno generato ricavi nell’esercizio 2024 per circa Euro 3,8 milioni (pari a circa il 31% dei ricavi dell’Emittente).



Fonte: Management

Cabinet

I Cabinet della Linea Amplificatori Markbass si distinguono per il loro design efficiente e l'eccellente resa sonora. Sono dotati di altoparlanti ad alte prestazioni, inclusi driver in neodimio personalizzati, che garantiscono un suono bilanciato e ricco su tutto lo spettro delle frequenze. Il *design* è studiato per offrire la massima portabilità e resistenza senza compromettere la qualità del suono, assicurando prestazioni affidabili sia in piccoli che in grandi contesti live.

La linea MB58R rappresenta al meglio questa filosofia, combinando materiali leggeri e resistenti con una resa sonora potente e cristallina.

I Cabinet della Linea Amplificatori Markbass hanno generato ricavi nell'esercizio 2024 per circa Euro 2,1 milioni (pari a circa il 17% dei ricavi dell'Emittente).



Fonte: Management

Testate per amplificatori

Le testate per amplificatori amplificano il segnale del basso, portandolo a un livello adatto alla diffusione attraverso le casse.

Le testate della Linea Amplificatori Markbass si distinguono per il loro design compatto e leggero, garantendo un suono di alta qualità in ogni contesto, dalla registrazione in studio alle esibizioni dal vivo.

Sono dotate di funzionalità avanzate, tra cui controlli EQ sofisticati, uscite potenti e tecnologie innovative di pre-amplificazione. Progettate per offrire chiarezza e precisione, si adattano a una vasta gamma di generi musicali, rendendole una scelta versatile per bassisti di ogni livello. Questi Prodotti hanno generato ricavi nell'esercizio 2024 per circa Euro 2,1 milioni (pari a circa il 17% dei ricavi dell'Emittente).



Fonte: Management

Pedali

I pedali per basso sono strumenti utilizzati dai bassisti per modificare il suono del loro strumento in tempo reale, sia durante le performance che in fase di registrazione.

Questi pedali possono aggiungere effetti come distorsione, per ottenere un suono più aggressivo, compressione, per livellare il volume delle note, o *chorus*, per un timbro più ricco e avvolgente.

I pedali della Linea Amplificatori Markbass sono progettati appositamente per il basso, assicurando che le frequenze basse restino sempre chiare e ben definite, anche quando vengono applicati effetti. Grazie a queste caratteristiche, permettono ai musicisti di modellare il proprio suono ed esplorare nuove sonorità.



Fonte: Management

Accessori Markbass

Markbass propone anche una serie di accessori pensati per ottimizzare l'utilizzo e la protezione dei suoi prodotti principali. Gli accessori della Linea Amplificatori Markbass comprendono:

- coperture per amplificatori - per proteggere l'attrezzatura durante gli spostamenti, evitando danni da urti o polvere;
- pulsanti a pedale - per gestire in modo pratico e immediato le funzioni dell'amplificatore durante le performance;
- cavi - di alta qualità, per garantire connessioni affidabili e senza perdite di segnale.

Questi accessori sono progettati per offrire maggiore comfort, sicurezza e prestazioni, completando l'esperienza di utilizzo degli amplificatori Markbass.



Fonte: Management

(ii) Linea Amplificatori Black Line

La Linea Amplificatori Black Line è progettata specificamente per i bassisti che cercano un amplificatore di alta qualità a un prezzo più accessibile. La Linea Amplificatori Black Line offre la stessa qualità sonora cristallina, la potenza e la trasparenza che caratterizzano i Prodotti di fascia alta del marchio, ma con un occhio di riguardo al contenimento dei costi. Il risultato è una linea *entry-level* che conserva l'anima di Markbass, permettendo a bassisti di ogni livello di esplorare il proprio potenziale musicale con un investimento più contenuto. Questa linea è stata pensata per chi è alle prime armi, per i musicisti che desiderano uno strumento affidabile e versatile, ma anche per chi cerca una soluzione economica senza rinunciare a un suono di qualità. Questi Prodotti hanno generato ricavi nell'esercizio 2024 per circa Euro 1,6 milioni (pari a circa il 13% dei ricavi dell'Emittente).



Fonte: Management

(iii) Linea Markbass Audio

La Linea Markbass Audio opera nel settore dei sistemi audio professionali, specializzandosi nella progettazione e realizzazione di soluzioni avanzate per ingegneri del suono, concerti, eventi e *location* di ogni tipo nei quali vengono richieste soluzioni audio professionali. Con una visione incentrata sull'eccellenza acustica, la Linea Markbass Audio offre Prodotti che si distinguono per la capacità di garantire una qualità sonora impeccabile anche nelle applicazioni tecniche più esigenti, dove precisione e potenza sono fondamentali. I suoi sistemi sono utilizzati in una varietà di contesti, dai grandi eventi live alle produzioni più intime, offrendo prestazioni superiori che rispondono alle necessità dei professionisti del settore audio. Grazie a un impegno continuo nella ricerca e nell'innovazione, la Linea Markbass Audio è riuscita a evolversi nel tempo, portando sul mercato una serie di Prodotti che uniscono tecnologia all'avanguardia, funzionalità e design. Negli anni, il *brand* ha sviluppato sistemi che non solo garantiscono una qualità audio superiore, ma sono anche compatti, leggeri e facilmente trasportabili, rendendo la gestione degli eventi ancora più agevole per i tecnici del suono e gli organizzatori. Modelli come AC SYSTEM (*Audio Chain System*) ed ERGO SYSTEM sono esempi perfetti di questa fusione di potenza e portabilità, offrendo soluzioni che, pur occupando poco spazio, non rinunciano alla capacità di produrre un suono pieno, chiaro e potente.

La Linea Markbass Audio ha generato ricavi per nell'esercizio 2024 per circa Euro 68,9 mila (pari a circa l'1% dei ricavi dell'Emittente).

La Linea Markbass Audio include: (i) catene audio (AC System), (ii) ergo system, (iii) subwoofer attivi, e (iv) accessori.

Catene audio (AC System)

La catena audio è un sistema completo per il rinforzo del suono che collega vari componenti audio, dalla

sorgente (come microfoni o strumenti) all'uscita finale (casse). La Linea Markbass Audio offre una gamma di componenti che si integrano perfettamente in questa catena, assicurando un suono chiaro, equilibrato e di alta qualità per le performance dal vivo o le installazioni.

I Prodotti della catena audio garantiscono un flusso del segnale ottimale, una corretta amplificazione e una resa sonora eccellente in ogni parte del sistema audio, per un'esperienza di ascolto ottimale.



Fonte: Management

Ergo

Ergo è una linea di Prodotti pensata per offrire un'esperienza audio bilanciata ed ergonomica. Questo sistema comprende componenti attivi progettati per integrarsi facilmente con altri Prodotti Markbass, garantendo praticità, portabilità e facilità d'uso. La linea Ergo è destinata a musicisti, ingegneri del suono e organizzatori di eventi che necessitano di un suono affidabile e di alta qualità, racchiuso in un formato compatto ed ergonomico.



Fonte: Management

Subwoofer attivi

I *subwoofer* attivi sono diffusori acustici specializzati nella gestione dei suoni a bassa frequenza, principalmente bassi. A differenza dei *subwoofer* passivi, che necessitano di un amplificatore esterno, i *subwoofer* attivi sono

dotati di amplificazione integrata, rendendoli sistemi autonomi. Ciò significa che possono essere collegati direttamente alla catena audio senza la necessità di un amplificatore aggiuntivo.

Questi *subwoofer* sono comunemente utilizzati in configurazioni audio dal vivo, in grandi location e in eventi che richiedono bassi profondi e potenti per un'esperienza sonora coinvolgente.



Fonte: Management

Accessori Markbass Audio

La Linea Markbass Audio offre una vasta gamma di accessori pensati per integrare i suoi sistemi audio. Tra questi troviamo cavi, connettori, supporti per casse e soluzioni per il montaggio. Questi accessori sono progettati per assicurare una corretta configurazione e connessione degli impianti audio Markbass, offrendo la massima versatilità e facilità d'uso in ogni tipo di installazione e *setup*.



Fonte: Management

(iv) Linea Markbass Strings

La Linea Markbass Strings offre corde per chitarra, basso e altri strumenti a corda, unendo la tradizione artigianale a tecnologie di produzione all'avanguardia, compresi i processi produttivi ereditati dal rinomato produttore D'Orazio Strings, uno dei produttori storici di corde dell'Abruzzo, attivo dal 1859. La Linea Markbass Strings nasce dalla fusione tra l'esperienza e il *know-how* nella produzione di corde fatte a mano e la voglia di innovare di Markbass, unita alla conoscenza, all'esperienza produttiva, alla selezione di materiali innovativi e ai rigorosi controlli di qualità.

La Linea Markbass Strings è specializzata nella produzione di corde di alta qualità per bassi elettrici, chitarre elettriche, chitarre acustiche e contrabbassi. Queste corde sono realizzate per offrire un tono eccezionale, durata e prestazioni ottimali, rispondendo alle esigenze di musicisti di vari generi. La Linea Markbass Strings propone corde progettate specificamente per soddisfare le necessità sia dei professionisti che degli appassionati, garantendo che i musicisti possano ottenere facilmente il suono desiderato.

L'Abruzzo, una regione con una lunga tradizione nella produzione di corde, è la sede dell'impianto Markbass

dedicato alla realizzazione di corde musicali. Nel 2019, Markbass ha acquisito i macchinari e l'expertise di D'Orazio Strings, uno dei produttori storici di corde dell'Abruzzo, attivo dal 1859, fondendo l'artigianato tradizionale con tecniche di produzione innovative per creare corde di qualità superiore, in grado di offrire prestazioni eccezionali.

Le corde prodotte da Markbass sono ora utilizzate da alcuni dei musicisti più prestigiosi al mondo, che non solo apprezzano la qualità e le performance del prodotto, ma collaborano attivamente con l'azienda. Grazie al loro *feedback* e alla loro esperienza, contribuiscono al processo di progettazione e sviluppo di nuove tipologie di corde, specificamente studiate per soddisfare le esigenze dei loro strumenti e per rispondere alle sfide musicali più complesse. Questo continuo scambio con artisti di fama internazionale permette a Markbass di innovare costantemente e offrire Prodotti che uniscono tradizione e avanguardia.

Questi Prodotti hanno generato ricavi nell'esercizio 2024 per circa Euro 215,3 mila (pari a circa il 2% dei ricavi dell'Emittente).

La Linea Markbass Strings include corde per basso, contrabbasso, chitarra elettrica e chitarra acustica.

Corde per basso e contrabbasso

Le corde per basso sono progettate per produrre un tono ricco e definito, con un'enfasi sui bassi profondi e sugli acuti nitidi. Realizzate per offrire prestazioni durature e una stabilità dell'accordatura ottimale, sono ideali per applicazioni professionali, sia in performance dal vivo che in registrazioni in studio. Disponibili in una varietà di materiali, tra cui nickel e acciaio inox, ogni tipo di corda offre caratteristiche tonali specifiche.



Fonte: Management

Corde per chitarra elettrica

Le corde per chitarra elettrica della Linea Markbass Strings sono progettate per offrire un suono bilanciato, con toni chiari e un'eccellente suonabilità. Realizzate con materiali di alta qualità, come l'acciaio al carbonio nichelato e altre leghe, queste corde garantiscono una sensazione fluida e un suono costante, ideale per performance precise e durature.



Fonte: Management

Corde per chitarra acustica

Le corde per chitarra acustica della Linea Markbass Strings producono un suono ricco, morbido e caldo, con toni chiari e naturali, garantendo un'eccellente suonabilità. Realizzate con materiali di alta qualità come bronzo e bronzo fosforoso, assicurano una qualità sonora superiore, un'esperienza di suono confortevole e una stabilità nell'accordatura eccezionale.



Fonte: Management

(v) Linea Markbass Instruments

La Linea Markbass Instruments include bassi elettrici progettati per soddisfare le esigenze di musicisti di tutti i livelli, dai principianti ai professionisti. La Linea Markbass Instruments si distingue per l'eccezionale qualità dei componenti e per una progettazione meticolosa, pensata per garantire prestazioni sonore superiori in ogni situazione. Ogni basso Markbass è il risultato di una fusione perfetta tra tradizione e innovazione, offrendo suoni ricchi, cristallini e dinamici che si adattano a qualsiasi stile musicale. La selezione di bassi elettrici è progettata per offrire il massimo in termini di comfort, suonabilità e controllo del suono, rendendo questi strumenti ideali non solo per i bassisti esperti, ma anche per chi sta iniziando il proprio percorso musicale.

La Linea Markbass Instruments è focalizzata sulla progettazione e produzione di strumenti e accessori di alta qualità, concepiti per rispondere alle esigenze di musicisti di vari generi musicali.

Markbass si distingue per l'impegno a fornire strumenti che uniscono maestria artigianale, durabilità e un'eccellente qualità sonora, garantendo così un'esperienza di utilizzo superiore sia per musicisti amatori che per professionisti.

La Linea Markbass Instruments comprende bassi e una selezione di accessori, tutti realizzati con la stessa attenzione al dettaglio e alle performance che contraddistinguono i Prodotti Markbass.

L'obiettivo fondamentale dell'azienda è che tutti gli strumenti musicali Prodotti rispettino i più alti standard di qualità. Markbass dedica la massima attenzione a ogni fase del processo, inclusa la selezione dei materiali: Markbass offre una linea di strumenti musicali realizzati con i migliori legni italiani, mantenendo un rapporto qualità-prezzo competitivo.

In futuro, Markbass prevede di espandere ulteriormente la propria offerta con una linea di chitarre elettriche, consolidando così la propria presenza nel mercato degli strumenti musicali.

Questi Prodotti hanno generato ricavi nell'esercizio 2024 per circa Euro 1,4 milioni (pari a circa il 12% dei ricavi dell'Emittente).

Bassi

I bassi della Linea Markbass Instruments sono strumenti ad alte prestazioni che offrono un suono eccezionale

e una qualità dei materiali superiore. Progettati per bassisti professionisti, sono utilizzati in una vasta gamma di generi musicali, dal rock al jazz, per produrre toni profondi e ricchi, mantenendo sempre una chiarezza impeccabile.

I bassi Markbass si caratterizzano per design innovativi, tra cui *pickup* attivi e passivi, controlli del tono personalizzabili e forme ergonomiche per garantire il massimo comfort durante lunghe sessioni.

Nel corso degli anni, Markbass ha perfezionato la propria strategia di mercato, ampliando il suo catalogo in quattro categorie principali:

- *Made in Italy (linea "F1")*: bassi di alta qualità caratterizzati da una costruzione leggera e la qualità premium dei materiali utilizzati, che garantisce prestazioni sonore eccellenti;
- *Gloxy Basses (linea "Gloxy")*: bassi progettati per offrire una elettronica di alta gamma, che si combina a un prezzo accessibile, senza compromettere la qualità sonora;
- *Yellow Basses (linea "Yellow")*: una linea riconosciuta per il suo suono distintivo e il design iconico, a prezzi *entry-level*, ma senza rinunciare a prestazioni elevate;
- *Custom e Limited Edition*: questa categoria include strumenti realizzati in edizioni limitate o su misura, non realizzati in serie, né inquadrabili nelle categorie di bassi di cui sopra. I modelli Custom e Limited Edition sono progettati per rispondere a esigenze specifiche, offrendo caratteristiche uniche e design esclusivi.



Fonte: Management

Accessori

La categoria accessori include una vasta gamma di Prodotti progettati per completare gli strumenti Markbass, migliorandone la funzionalità e le performance. Questa sezione comprende articoli come cinturini per chitarra e basso, custodie, accordatori e cavi.



Fonte: Management

DV MARK

Il brand DV MARK è specializzato in amplificatori per chitarra, rivolgendosi a una clientela eterogenea che comprende sia chitarristi professionisti che amatoriali. La gamma di Prodotti DV MARK è estremamente versatile e copre un ampio spettro di necessità musicali, spaziando da amplificatori compatti, ideali per chi cerca soluzioni portatili e pratiche senza sacrificare la qualità sonora, a testate potenti e combo versatili, capaci di soddisfare i chitarristi più esigenti che necessitano di una potenza superiore e di un suono ricco e definito. Inoltre, uno dei principali vantaggi dei Prodotti DV MARK è il rispetto per i toni classici, combinato con l'utilizzo delle tecnologie più avanzate. In tale segmento l'Emittente ha generato ricavi nell'esercizio 2024 per circa Euro 535,5 mila (pari a circa il 4% dei ricavi 2024 complessivi).

Sotto il brand DV MARK, l'Emittente commercializza le seguenti linee di Prodotti:

- (i) linea combo DV MARK: (la “**Linea Combo DV MARK**”);
- (ii) linea cabinet DV MARK: (la “**Linea Cabinet DV MARK**”);
- (iii) linea testate DV MARK: (la “**Linea Testate DV MARK**”);
- (iv) linea accessori DV MARK: (la “**Linea Accessori DV MARK**”).

(i) Linea Combo DV MARK

La Linea Combo DV Mark è apprezzata per la leggerezza e qualità del suono dei propri amplificatori combo per chitarra, i quali integrano la testata e il cabinet in un'unica unità. Gli amplificatori combo DV MARK sono una scelta molto popolare tra i chitarristi, grazie alla loro praticità, versatilità e design compatto. Inoltre, la Linea Combo DV Mark offre amplificatori combo in grado di adattarsi a diversi stili musicali, grazie alla possibilità di regolare il tono e gli effetti. Tra i modelli più popolari, l'amplificatore DV Little Jazz è stato progettato specificamente per soddisfare le esigenze dei chitarristi jazz. Questo amplificatore combo rappresenta una delle soluzioni più compatte e leggere disponibili sul mercato, offrendo al contempo un volume sorprendente e una qualità sonora eccellente, considerando le sue dimensioni contenute.

Questi Prodotti hanno generato ricavi nell'esercizio 2024 per circa Euro 363,1 mila (pari a circa il 3% dei ricavi dell'Emittente).



Fonte: Management

(ii) Linea Cabinet DV MARK

La Linea Cabinet DV MARK offre Cabinet per chitarra progettati per offrire una combinazione ideale di qualità sonora, portabilità e robustezza, adattandosi a diverse esigenze musicali e ambienti di *performance*. Questi Prodotti sono ideali per musicisti che cercano soluzioni affidabili e performanti, sia in studio che in contesti live, senza compromettere la praticità e la durabilità. Inoltre, i Cabinet DV Mark sono progettati per supportare potenze elevate pur mantenendo dimensioni compatte. Tra i modelli più popolari, il modello DV GOLD 212V presenta un design innovativo, con una costruzione *slant-top* (con parte superiore inclinata) che consente una distribuzione ottimale del suono.

Questi Prodotti hanno generato ricavi nell'esercizio 2024 per circa Euro 80,4 mila (pari a circa l'1% dei ricavi dell'Emittente).



Fonte: Management

(iii) Linea Testate DV MARK

La Linea Testate DV MARK offre testate per chitarra progettate per offrire una potenza sonora elevata e una

qualità del suono eccellente, con l'ulteriore vantaggio di essere molto leggere e portatili rispetto ad altre testate per chitarra sul mercato. Le testate DV MARK integrano circuiti di amplificazione avanzati che permettono una riproduzione del suono chiara e potente. Le testate DV MARK offrono inoltre un ampio controllo sul tono, con equalizzatori a più bande che consentono ai musicisti di modellare il proprio suono in modo preciso. Tra i Prodotti della Linea Testate DV MARK, La testata DV "RAW DAWG" EG è una testata a canale singolo con valvola firmata dal grande chitarrista Eric Gales, progettata per coloro che, necessitano di un singolo canale brillante e potente con un grande amplificatore per ottenere un'enorme *headroom* e dinamica.

Questi Prodotti hanno generato ricavi nell'esercizio 2024 per circa Euro 62,6 mila (pari a circa l'1% dei ricavi dell'Emittente).



Fonte: Management

(iv) Linea Accessori DV MARK

La Linea Accessori DV MARK offre una vasta gamma di accessori progettati per completare l'esperienza di utilizzo dei suoi Prodotti. Tra questi, il brand offre borse protettive per amplificatori e coperture specifiche per modelli come la Cover 801 e la Cover DV AC 101, ideali per proteggere gli amplificatori da polvere, urti e danni durante il trasporto. Inoltre, sono offerte borse per chitarre DV Mark di alta qualità, pensate per garantire sicurezza e comfort durante il trasporto degli strumenti. La Linea Accessori DV Mark propone anche pedali di controllo, inclusi interruttori singoli e doppi, per consentire il comando a distanza delle funzioni degli amplificatori. Per chi cerca soluzioni pratiche per organizzare il proprio *setup*, sono disponibili *rackmount kit* per l'integrazione delle testate amplificatore in sistemi rack. Inoltre, i supporti per plettri e le cinture in pelle sono ulteriori accessori che completano la Linea Accessori DV Mark, offrendo funzionalità aggiuntive e comfort.



Fonte: Management

6.1.2 Certificazioni

Nell'ambito dell'Unione Europea, i Prodotti dell'Emittente sono provvisti di Marcatura CE, la quale attesta la conformità agli obblighi essenziali di sicurezza e salute previsti dalle direttive e dai regolamenti dell'UE. In particolare, le principali normative applicabili includono:

- la Direttiva 2014/35/UE (c.d. "Direttiva Bassa Tensione – LVD"), relativa alla sicurezza dei materiali elettrici destinati ad essere adoperati entro certi limiti di tensione;
- la Direttiva 2014/30/UE sulla Compatibilità Elettromagnetica (EMC), che impone requisiti per evitare interferenze tra dispositivi elettronici;
- la Direttiva 2011/65/UE (conosciuta anche come RoHS II – Restriction of Hazardous Substances II), che regola l'uso di determinate sostanze pericolose nelle apparecchiature elettriche ed elettroniche (AEE).

Il rispetto di tali disposizioni viene verificato attraverso valutazioni di conformità condotte secondo le procedure previste dall'Allegato IV della Decisione 768/2008/CE, eventualmente supportate da organismi notificati, e formalizzate tramite dichiarazioni di conformità CE redatte dal produttore.

Nei mercati extraeuropei, dove non vigono normative armonizzate con quelle europee, l'Emittente adegua le proprie procedure alle regolamentazioni nazionali, ottenendo le certificazioni locali richieste da autorità governative o enti accreditati. Tra le principali:

- la certificazione FCC (Federal Communications Commission) ai sensi del Title 47 CFR Part 15 per il mercato statunitense, necessaria per tutti i dispositivi elettronici che emettono onde radio o segnali elettromagnetici;
- eventuali certificazioni PSE (Product Safety Electrical Appliance & Materials) in Giappone, CCC (China Compulsory Certificate) in Cina, e INMETRO in Brasile, in base alla tipologia di prodotto e alla sua categoria di rischio.

6.1.3 Nuovi prodotti

Alla data del Documento di Ammissione, è in corso l'ampliamento del portafoglio dei Prodotti offerti da Markbass.

Oltre a continuare lo sviluppo delle attuali linee di prodotti, infatti, l'Emittente sta progettando una nuova gamma di amplificatori per basso, per chitarra e sistemi audio che adottano un sistema di alimentazione di uso comune simile a quelli in utilizzo per PC e *smartphone*. Questo accorgimento tecnologico permetterà all'Emittente di offrire una gamma di prodotti caratterizzati da una portabilità senza precedenti, ideali per l'utilizzo in *street band*, in quanto non richiedono un servizio di alimentazione aggiuntivo.

Inoltre, l'Emittente, in collaborazione con Eric Gales, uno dei più importanti chitarristi *blues* del momento, sta sviluppando la prima chitarra del brand Markbass. Questo nuovo strumento introdurrà soluzioni tecniche innovative che alla data del Documento di Ammissione sono ancora in fase di brevettazione. A tale proposito, in data 2 luglio 2025 la Società ha depositato la domanda di brevetto n. 102025000016243 presso l'UIBM. Grazie a questa innovazione, Markbass potrà dunque entrare in un nuovo segmento di mercato, significativamente più vasto rispetto a quello dei bassi, creando così nuove e promettenti opportunità per lo sviluppo del proprio business.

Alla Data del Documento di Ammissione, inoltre, l'Emittente è impegnato nello sviluppo di una nuova linea di prodotti audio che, grazie ai materiali utilizzati, alla peculiare forma e alla leggerezza del prodotto, sarà destinata a rivestire un ruolo cruciale nel futuro sviluppo dell'Emittente nel mercato dei prodotti audio.

6.1.4 Il modello di business e la catena del valore

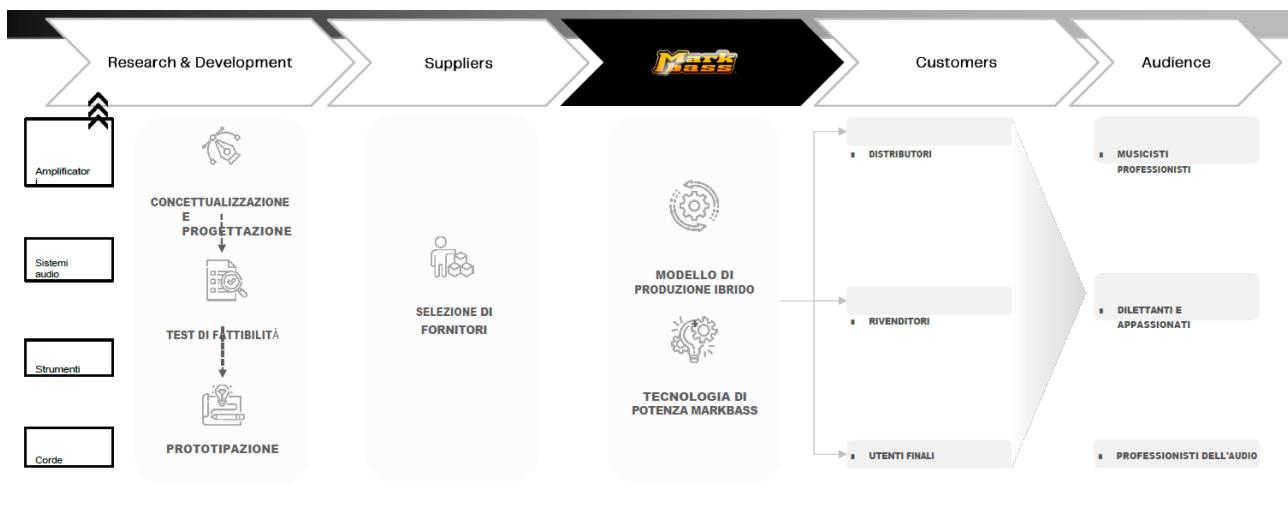
L'Emittente possiede ad oggi il *know-how* e le strutture necessarie per gestire tutte le fasi del proprio modello di *business* che si articola nelle attività di (i) ricerca, sviluppo e progettazione, (ii) selezione dei fornitori, (iii) produzione, (iv) distribuzione, (v) audience, e (vii) assistenza post-vendita.

La catena del valore dell'Emittente mostra uno stretto controllo dell'organizzazione, su quasi ogni singola attività, con un'enfasi sulle attività di ricerca e progettazione, nonché sul controllo qualità dei Prodotti che

sono al centro dell'attività. Ciò significa che il know-how viene sviluppato e rimane completamente interno all'organizzazione dell'Emittente. D'altra parte, anche le attività commerciali come le vendite, il marketing e la distribuzione di tutti i Brand dell'Emittente sono gestite internamente. Questo permette di controllare ogni fase e di garantire un servizio di alta qualità al cliente finale.

Tale modello ha come obiettivo principale quello di concepire, sviluppare e realizzare prodotti allo stato dell'arte della tecnologia che soddisfino le esigenze di mercato con la massima qualità e che siano tali da mantenere un vantaggio competitivo in termini di *time to market* rispetto alla concorrenza. Il modello di business dell'Emittente si caratterizza altresì per un controllo costante dei costi d'impresa e, conseguentemente, del posizionamento dei prezzi dei Prodotti rispetto alla concorrenza.

Il modello di business adottato dall'Emittente può essere riassunto nella seguente panoramica:



Catena del valore dell'Emittente

Fonte: Management

1. Ricerca, sviluppo e progettazione

Lo sviluppo di Prodotti innovativi e migliori è fondamentale per garantire all'Emittente il mantenimento del proprio vantaggio competitivo all'interno del proprio settore, attraverso la progettazione di prodotti innovativi in grado di soddisfare le specifiche esigenze del mercato e della clientela.

Operando in un mercato di nicchia altamente specializzato, come quello della progettazione e produzione di amplificatori, dispositivi audio e strumenti musicali, il dipartimento di ricerca e sviluppo dell'Emittente è impegnato nella costante innovazione e ricerca di prestazioni più elevate per tutte le categorie di Prodotti, ottimizzandone la qualità e l'efficienza.

Di conseguenza, la ricerca e sviluppo è uno dei principali motori della strategia di sviluppo dell'Emittente. Gli investimenti complessivi effettuati in queste attività, insieme alle competenze tecnico-scientifiche sviluppate dall'ufficio tecnico dell'Emittente, hanno portato allo sviluppo di numerose innovazioni di prodotto e di processo, che hanno portato altresì al deposito di n. 2 brevetti nel corso degli anni.

Il reparto di Ricerca e Sviluppo è composto da un *team* di esperti con un'approfondita conoscenza del settore, in grado di scorgere i nuovi *trend* e le nuove opportunità di mercato, consentendo all'Emittente di essere costantemente all'avanguardia da un punto di vista tecnico, in un settore in cui il progresso tecnologico è un elemento chiave per il successo. In questo processo, gli Endorser della Società giocano un ruolo cruciale, dato che Markbass attinge all'esperienza degli artisti nonché alle loro esigenze proprio al fine di plasmare i propri

Prodotti.

Il processo è articolato in tre diverse fasi:

- i. **progettazione**: attività mirata all'elaborazione di prodotti in grado di rispondere alle mutevoli esigenze del mercato e di trasformarle in prodotti nuovi e innovativi;
- ii. **test di fattibilità, affidabilità e ingegneria**: analisi di fattibilità tecnica del progetto e pianificazione economica che consiste nel riesame delle specifiche tecniche con un *focus* sui costi, sulla fattibilità e sulle tempistiche;
- iii. **sviluppo di prototipi**: realizzazione di uno o più prototipi che sono sottoposti a misurazioni, *test* e controlli volti a verificare la conformità degli stessi alle specifiche tecniche.

In aggiunta a quanto sopra, l'identità dei Prodotti è altresì definita dal design iconico, caratterizzato dal colore giallo di alcuni componenti, che rafforza l'identità del marchio ed in linea con le ultime tendenze.

2. Selezione dei fornitori

L'Emittente si avvale di una rete di fornitori altamente qualificati e strategicamente selezionati, sia italiani che esteri, con i quali ha consolidato nel tempo rapporti commerciali di lunga durata e fiducia reciproca. Questa rete di fornitori è alla base della capacità dell'azienda di garantire Prodotti di alta qualità e di soddisfare le esigenze di mercato in modo tempestivo ed efficiente. Le componenti che costituiscono i Prodotti dell'Emittente provengono da tutto il mondo, con una particolare enfasi su paesi come la Cina e l'Indonesia, che rappresentano importanti centri di produzione per alcune delle componenti più tecniche e sofisticate. La diversificazione geografica dei fornitori permette all'azienda di essere competitiva a livello globale, sfruttando la qualità e la convenienza di diversi mercati.

L'Emittente collabora con un ampio numero di fornitori, oltre cinquanta, tra cui si distinguono dieci partner chiave che giocano un ruolo centrale nell'approvvigionamento delle risorse necessarie alla produzione. Questi fornitori sono scelti non solo per la loro capacità produttiva, ma anche per la loro affidabilità, competenza tecnologica e rispetto degli standard di qualità richiesti. La selezione e la gestione di questi partner avvengono attraverso una continua valutazione delle performance, in modo da garantire il massimo livello di efficienza e qualità in ogni fase della produzione.

Per ridurre i rischi legati a eventuali interruzioni nella supply chain e garantire una continuità operativa, l'Emittente adotta una politica di approvvigionamento prudente, mantenendo almeno due fornitori primari per ciascun marchio. Questa strategia consente di evitare dipendenze eccessive da un singolo fornitore, minimizzando i rischi derivanti da problemi logistici, variabilità dei costi o eventuali difficoltà operative che potrebbero emergere in uno specifico mercato. Inoltre, questa diversificazione garantisce una maggiore flessibilità, permettendo all'azienda di reagire prontamente a cambiamenti imprevisti nelle condizioni di mercato e alle esigenze specifiche dei propri clienti.

Nel complesso, la solida rete di fornitori dell'Emittente, unita alla strategia di diversificazione e gestione del rischio, contribuisce alla sua competitività e capacità di rispondere rapidamente alle sfide del mercato globale, mantenendo sempre alta la qualità dei suoi Prodotti e servizi.

3. Produzione e controllo qualità

Il modello di produzione flessibile adottato da Markbass rappresenta una strategia altamente efficace e ben bilanciata, che permette all'azienda di sfruttare i vantaggi di una rete di produzione globale senza compromettere la qualità del prodotto finale. Combinando partner produttivi nazionali e internazionali, Markbass è in grado di ottimizzare costi, tempi e risorse, pur mantenendo il pieno controllo su aspetti cruciali della produzione. La scelta di esternalizzare gran parte della produzione in Cina e Indonesia, paesi noti per la loro capacità produttiva e la competenza nelle tecnologie avanzate, consente all'azienda di realizzare componenti di alta qualità a costi competitivi. Tuttavia, nonostante la produzione avvenga in questi paesi, Markbass garantisce che ogni prodotto finale sia sottoposto a rigorosi controlli di qualità e a ispezioni finali in

Italia, dove si svolge l'ultima fase di verifica per assicurare che i Prodotti soddisfino i più elevati standard richiesti dal mercato.

Una delle peculiarità del processo produttivo di Markbass riguarda le corde, che sono completamente realizzate in Italia, un dettaglio che testimonia l'impegno dell'azienda nella preservazione della tradizione artigianale e nell'offrire Prodotti che abbiano una qualità sonora eccellente, tipica della manifattura italiana. Questo approccio permette a Markbass di mantenere una connessione diretta con il proprio patrimonio culturale e produttivo, garantendo, allo stesso tempo, un'alta performance per i musicisti che cercano il massimo in termini di suono e resistenza.

Un altro elemento distintivo del modello di produzione Markbass è la gestione interna dei componenti elettrici, cuore tecnologico di ogni Prodotto. La produzione di questi componenti avviene internamente, presso gli stabilimenti dell'azienda, permettendo così di esercitare un pieno controllo su tutte le fasi di sviluppo, progettazione e produzione. Questo approccio consente a Markbass di innovare costantemente in modo indipendente, perfezionando le tecnologie elettroniche per garantire prestazioni superiori, un suono distintivo e affidabilità assoluta. Grazie a questa filosofia proprietaria, ogni prodotto Markbass è caratterizzato da una qualità sonora unica, che combina la tradizione e l'innovazione tecnologica, confermando la sua posizione di leader nel settore degli strumenti musicali.

Il processo produttivo prende avvio con l'attenta verifica di ogni componente e semilavorato in ingresso. In questa fase, il Reparto Qualità valuta l'effettiva conformità dei materiali e delle componenti rispetto alle specifiche tecniche e agli standard richiesti, effettuando test e ispezioni sistematiche sulle materie prima in ingresso, avvalendosi anche di specifici strumenti o macchinari.

Le rigorose procedure di controllo qualità adottate dall'Emittente garantiscono un tasso di difettosità estremamente basso.

Successivamente, i componenti e i semilavorati vengono assemblati all'interno di linee di produzione appositamente progettate per adattare il ritmo produttivo in base alla domanda di mercato.

Una volta completato l'assemblaggio, ogni prodotto è sottoposto a un severo controllo qualità finale, che prevede un approfondito collaudo eseguito da operatori altamente qualificati con l'ausilio di strumentazioni di precisione.

In ciascuna fase del processo produttivo vengono costantemente pianificate ed eseguite numerose verifiche per garantire il rispetto degli elevati standard tecnici stabiliti dall'Emittente.

Terminato il ciclo produttivo, i Prodotti vengono imballati e trasferiti in magazzino in attesa della distribuzione.

La gestione interna di questo processo produttivo conferisce al prodotto finito un significativo valore aggiunto, permettendo all'Emittente di tutelare il proprio know-how, frutto di un'esperienza consolidata nel settore dell'amplificazione per strumenti musicali.

4. Vendita e Distribuzione

Per quanto concerne le modalità di vendita ai clienti, è necessario distinguere tra tre tipologie di clienti: i clienti esteri, i clienti italiani, e il cliente finale.

Clienti Esteri

Si tratta principalmente di società di distribuzione specializzate nella vendita di Prodotti nel mercato musicale. Ciascuno di questi distributori ha poi rapporti con negoziandi dello stato di propria competenza, anche se, in alcuni casi eccezionali, un distributore può occuparsi di più stati. Ogni distributore mantiene un contatto diretto e giornaliero con l'Export Manager dell'Emittente che fornisce ad essi ogni informazione rilevante sui Prodotti.

Clienti Italiani

Sono negoziati situati sul territorio italiano che acquistano tramite uno specifico portale B2B. Per tali clienti è lo stesso Markbass a svolgere il ruolo di distributore. I clienti italiani hanno rapporti diretti con il responsabile commerciale Markbass.

Clienti finali

Acquistano i Prodotti tramite lo *store online* dell'Emittente. Una volta che il cliente effettua il pagamento, Markbass provvederà a spedire il prodotto acquistato in massimo 3 giorni.

Oltre al cliente finale B2C, l'Emittente vende anche direttamente a Backline, che si occupa di fornire materiale per concerti sui territori stranieri in cui Markbass non dispone di distributori, o anche a service che si occupano di assistenza su territori dove il distributore non ha un proprio service.

Markbass adotta dunque una strategia altamente efficiente, che si avvale di una rete di partner logistici selezionati a livello globale per garantire una distribuzione capillare dei suoi Prodotti. Grazie a questa rete ben strutturata, i Prodotti non solo arrivano ai rivenditori specializzati di strumenti musicali in tutto il mondo, ma raggiungono anche direttamente i clienti finali attraverso piattaforme online. Questo approccio multicanale consente all'azienda di ampliare la propria portata, offrendo una comoda soluzione di acquisto sia per i professionisti del settore che per gli appassionati di musica, indipendentemente dalla loro posizione geografica.

Un aspetto fondamentale della logistica di Markbass è la cura con cui vengono imballati i Prodotti. L'azienda investe risorse per assicurarsi che ogni strumento e accessorio sia confezionato in modo sicuro e protetto, riducendo al minimo i rischi di danni durante il trasporto. Questo è particolarmente importante per gli strumenti musicali, che richiedono un'attenzione particolare per preservare la loro integrità e funzionamento. Gli imballaggi sono progettati per resistere alle sollecitazioni del trasporto internazionale, garantendo che i Prodotti arrivino in perfette condizioni.

Inoltre, Markbass si impegna a rispettare rigorosamente i tempi di spedizione stabiliti, un aspetto cruciale per mantenere alta la soddisfazione del cliente. L'azienda è consapevole che la puntualità delle consegne è essenziale, soprattutto per i professionisti della musica che necessitano degli strumenti per eventi live o sessioni in studio. Grazie all'efficienza della rete logistica, Markbass è in grado di rispettare le aspettative dei propri clienti, fornendo una consegna tempestiva e affidabile, sia che si tratti di ordini effettuati da rivenditori, sia da singoli consumatori.

Inoltre, al fine di garantire maggiore efficienza e trasparenza, Markbass si avvale di un sistema automatizzato volto a monitorare consegne, pagamenti e ritardi, denotando una particolare attenzione per la qualità, l'innovazione ed una produzione affidabile.

L'azienda monitora costantemente ogni fase del processo logistico, collaborando con i partner per ottimizzare la tracciabilità delle spedizioni e garantire che ogni ordine sia gestito in modo preciso e trasparente. Questo livello di attenzione alla logistica e al servizio clienti contribuisce a rafforzare la reputazione di Markbass come marchio affidabile e professionale, impegnato a soddisfare le esigenze di una clientela globale, sia in termini di qualità che di tempestività nelle consegne.

5. Audience, Acquisizione dei clienti e Proposta commerciale

L'acquisizione dei clienti rappresenta un passaggio cruciale nel modello di business dell'Emittente, poiché costituisce il fondamento per la crescita e il consolidamento del *brand* nel mercato musicale.

La Società offre una proposta commerciale altamente personalizzata, che si distingue per la sua capacità di rispondere a diverse esigenze all'interno del panorama musicale, rivolgendosi a una clientela variegata. Tra i principali segmenti di riferimento vi sono i musicisti professionisti, come bassisti, chitarristi e tecnici del suono, in particolare coloro che si esibiscono in eventi dal vivo e in studi di registrazione. A questa categoria, l'azienda offre strumenti e attrezzature di alta qualità, pensati per garantire performance eccellenti in contesti professionali.

Accanto a loro, vi sono gli amatori e gli appassionati, che cercano prodotti *premium* e di alta performance, ma anche soluzioni *entry-level* per chi si avvicina per la prima volta al mondo musicale. Questo segmento è attento sia alla qualità che al valore, e l'azienda soddisfa queste esigenze proponendo una gamma diversificata di strumenti e attrezzature adatti a ogni livello.

Un esempio di questa strategia è la serie Black Line, pensata per essere accessibile ai musicisti entry-level, ma senza compromettere la qualità, rendendo così i Prodotti alla portata di una clientela più ampia. L'Emittente propone una vasta gamma di strumenti, assicurando a ciascun cliente la possibilità di scegliere il prodotto più adatto alle proprie esigenze e al proprio livello di esperienza.

Infine, un altro target strategico sono i professionisti del suono, come i tecnici audio che utilizzano i sistemi Markbass durante concerti, spettacoli ed eventi. Questi clienti richiedono dispositivi audio di alta qualità, robusti e affidabili, capaci di rispondere alle sfide di ambienti live, e la società si propone come fornitore di riferimento con soluzioni tecnologicamente avanzate e performanti. La diversificazione del pubblico di riferimento consente all'azienda di costruire una solida reputazione in tutti i settori della musica e dell'audio professionale.

Per ottimizzare l'acquisizione dei clienti, l'Emittente sfrutta una varietà di canali, ognuno dei quali contribuisce in modo significativo a far conoscere il brand e ad attrarre nuovi utenti. Tra questi, il marketing online gioca un ruolo fondamentale, con una presenza attiva sui social media e l'attivazione di campagne pubblicitarie digitali mirate, che permettono di raggiungere un pubblico vasto e diversificato. Inoltre, la partecipazione a eventi di settore, quali la fiera NAMM Show di Los Angeles, il SGH Music Show – Milano, il Guitar Show – Birmingham, il Guitar Summit - Mannheim e il salone degli strumenti musicali, edizioni musicali e discografia promosso da Dismamusica, consente all'azienda di entrare in contatto diretto con il proprio pubblico target e di rafforzare la visibilità del marchio.

Le collaborazioni con musicisti professionisti, figure di spicco nell'industria musicale, sono particolarmente rilevanti, poiché l'associazione con talenti affermati aumenta la credibilità e l'appeal del brand, soprattutto tra i musicisti più esperti. Le partnership con negozi di musica e rivenditori locali permettono inoltre una distribuzione capillare e un accesso diretto ai consumatori, amplificando ulteriormente la portata commerciale dell'Emittente.

Infine, una forte presenza sul panorama musicale internazionale assicura che l'Emittente possa attrarre clienti anche a livello globale, consolidando il proprio posizionamento come un marchio di riferimento nel settore musicale.

6. Post-vendita

La Società considera l'assistenza post-vendita un aspetto fondamentale del proprio modello di business, poiché rappresenta un elemento chiave per fidelizzare i clienti e garantire loro un'esperienza positiva nel lungo periodo. Per questo motivo, l'azienda ha sviluppato una serie di servizi dedicati che vanno ben oltre la semplice vendita del prodotto, con l'obiettivo di assicurare la completa soddisfazione dei propri clienti.

Una delle prime misure adottate dall'Emittente è la politica di garanzia sui Prodotti, che offre ai clienti un'ampia copertura in caso di difetti di fabbricazione o malfunzionamenti. Questa garanzia rassicura gli utenti sulla qualità e sull'affidabilità degli strumenti acquistati, riducendo al minimo i rischi legati all'acquisto di un prodotto. L'azienda, inoltre, fornisce manuali d'uso dettagliati che accompagnano ogni prodotto, i quali sono strumenti fondamentali per una corretta comprensione delle funzionalità del prodotto stesso, facilitando l'utilizzo e contribuendo a un'esperienza ottimale per l'utente. Questi manuali sono redatti in modo chiaro e completo, con sezioni che coprono tutte le informazioni necessarie per l'installazione, l'uso e la manutenzione dei Prodotti.

Oltre a ciò, l'Emittente ha predisposto delle guide alla risoluzione dei problemi (*troubleshooting*), pensate per risolvere rapidamente le problematiche più comuni che i clienti potrebbero incontrare. Queste guide, facilmente accessibili sul sito web e integrate nel materiale di supporto, offrono soluzioni pratiche e

tempestive, aiutando gli utenti a superare piccoli ostacoli senza necessità di contattare il servizio clienti.

Per coloro che necessitano di assistenza più approfondita, la Società offre un supporto online attivo che include chat in tempo reale, risposte rapide via email e un forum di discussione dove è possibile interagire con esperti del settore. Questo supporto immediato è pensato per risolvere qualsiasi problema, che sia legato all'uso del prodotto o a difficoltà tecniche più complesse.

In aggiunta, la Società ha una rete globale di centri di assistenza e team di customer care pronti ad intervenire per fornire supporto pratico e, se necessario, effettuare riparazioni. Questi centri sono distribuiti in diverse regioni del mondo, garantendo un'assistenza tempestiva e qualificata, riducendo i tempi di attesa e facilitando l'accesso ai servizi di manutenzione. Il team di assistenza, altamente qualificato e costantemente aggiornato, è in grado di risolvere problemi tecnici complessi, gestendo riparazioni o sostituzioni di componenti, in modo da ridurre al minimo l'impatto sulla produttività e sull'esperienza del cliente.

Questa attenzione costante al post-vendita e l'efficienza dei servizi di assistenza testimoniano l'impegno dell'Emittente nel mantenere relazioni di lungo termine con i propri clienti, rafforzando la loro fiducia e fidelizzazione. La capacità di offrire soluzioni rapide ed efficaci alle problematiche degli utenti contribuisce in modo significativo a costruire un'immagine di marca affidabile e orientata al cliente.

La Società considera l'assistenza post-vendita un aspetto fondamentale del proprio modello di business, poiché rappresenta un elemento chiave per fidelizzare i clienti e garantire loro un'esperienza positiva nel lungo periodo. Per questo motivo, l'azienda ha sviluppato una serie di servizi dedicati che vanno ben oltre la semplice vendita del prodotto, con l'obiettivo di assicurare la completa soddisfazione dei propri clienti.

6.1.5 Fattori distintivi caratterizzanti l'Emittente

A giudizio del *management* dell'Emittente, il successo della Società è attribuibile principalmente ai seguenti fattori:

- (a) **Brand e Know-how unico**, affermato a livello mondiale nel settore degli amplificatori per basso, denotato da un suono distinguibile, un design unico e un marchio immediatamente riconoscibile.
- (b) **Reparto R&D in-house** fortemente all'avanguardia, orientato al continuo miglioramento dei propri Prodotti attraverso una continua innovazione tecnologica.
- (c) **Cross-selling**: la capacità di soddisfare un'ampia e diversificata clientela tramite prodotti a fasce di prezzo differenti, rivolgendosi sia a musicisti emergenti in cerca di attrezzatura affidabile ed economica, sia ai professionisti che esigono strumenti che possano offrire un altissimo livello di prestazioni, grazie a un portafoglio Prodotti altamente diversificato, in grado di consentire a Markbass di ridurre la dipendenza da un'unica categoria di prodotti ed entrare in nuovi mercati.
- (d) **Partnership con bassisti di fama mondiale**, non solo fortemente attrattiva per la clientela, ma anche mirata alla creazione di prodotti sempre più performanti grazie al *feedback* dei musicisti.

6.1.6 Fattori ESG

Markbass si impegna fortemente a favore dei principi ESG (*Environmental, Social, and Governance*), con azioni concrete che dimostrano la sua dedizione alla sostenibilità e al benessere sociale.

Utilizzo di materiali "eco-friendly"

Tra gli *highlights* degli investimenti sostenibili, spicca la linea amplificatori MB58R, realizzata con materiali completamente riciclabili. Questa scelta rappresenta un chiaro segnale dell'impegno dell'azienda nei confronti della sostenibilità e del suo desiderio di ridurre l'impatto ecologico dei suoi Prodotti, mantenendo al contempo gli elevati standard di qualità che hanno reso famoso il *brand*.

Inoltre, l'imballaggio delle corde Markbass è stato completamente rivisitato e sostituito con soluzioni ecologiche, conformi agli standard alimentari. Questo cambiamento non solo riduce l'uso di materiali non

riciclabili, ma promuove anche una maggiore responsabilità ambientale, dimostrando l'intenzione del brand di adottare pratiche più sostenibili in ogni aspetto della produzione.

Treebu Project

Markbass ha sostenuto il *Treebu Project*, una *startup* innovativa che si occupava della piantagione di alberi di Paulownia a Verona. Questa iniziativa aveva l'obiettivo di promuovere la riforestazione e di contribuire al miglioramento dell'ambiente locale, grazie alla capacità degli alberi di Paulownia di assorbire elevate quantità di CO₂, migliorare la qualità dell'aria e arricchire la biodiversità. Nonostante la fine del progetto Treebu, le foreste piantate grazie al sostegno di Markbass continuano a crescere rigogliose, portando avanti un impatto positivo e duraturo sull'ecosistema circostante.

Responsabilità sociale

In ambito sociale, Markbass pone una grande attenzione al benessere dei propri dipendenti, creando un ambiente di lavoro che favorisca la salute, il benessere psicofisico e la produttività. L'azienda ha investito in strutture pensate per garantire comfort e serenità, come una sala relax dotata di poltrone massaggianti, una sauna e un'area di idroterapia, che permettono ai dipendenti di rigenerarsi durante le pause. Inoltre, sono presenti spazi ricreativi pensati per stimolare il lavoro di squadra e il relax, tra cui un palcoscenico per attività artistiche e concerti, un campo da calcio per promuovere lo sport e la socializzazione, giochi come le freccette e una palestra attrezzata. Questi investimenti non solo riflettono l'attenzione dell'azienda verso il benessere fisico e mentale dei suoi collaboratori, ma dimostrano anche il suo impegno nel creare un ambiente di lavoro positivo e stimolante.

Markbass si distingue anche per il suo impegno attivo nella comunità, con iniziative concrete che vanno oltre il proprio ambito aziendale. La collaborazione con università in Abruzzo, come l'Università di Chieti-Pescara e l'Università di Teramo, rappresenta un altro esempio della volontà dell'azienda di supportare la formazione e la crescita culturale. Grazie a queste partnership, Markbass promuove progetti educativi e di ricerca, stimolando l'innovazione e la creatività tra i giovani talenti. Ne è un esempio il progetto "Young Musicians Unite", attraverso il quale Markbass si impegna a supportare i giovani musicisti con risorse economiche limitate, donando loro strumenti musicali per aiutarli ed incoraggiarli a sviluppare il proprio talento. Questo progetto ha un impatto diretto sulla formazione dei giovani, offrendo opportunità concrete a chi ha la passione per la musica ma non dispone dei mezzi per acquistare strumenti di qualità.

L'impegno di Markbass si estende inoltre al settore della beneficenza. La Società è infatti sensibile a temi di rilevanza sociale, quali la disuguaglianza, la povertà globale e altre sfide che affliggono le comunità più vulnerabili. In tale ambito, la Società ha intrapreso in passato attività di supporto a missioni benefiche operanti nel continente africano, collaborando con un parroco e con altri soggetti impegnati stabilmente in progetti di solidarietà. A titolo esemplificativo, si segnala la donazione di una motocicletta, effettuata con l'intento di offrire un contributo concreto e funzionale alle esigenze logistiche delle missioni sostenute.

Modello di governance

Il modello di governance di Markbass si distingue per il suo approccio tradizionale, che valorizza il lavoro di squadra e la responsabilità condivisa. La struttura organizzativa dell'azienda è progettata per promuovere una cultura di collaborazione, in cui ogni dipendente è incoraggiato a partecipare attivamente al raggiungimento degli obiettivi comuni. Questo approccio favorisce un ambiente di lavoro armonioso e inclusivo, in cui la trasparenza è un principio fondamentale, garantendo che ogni processo decisionale sia chiaro e accessibile a tutti.

Per monitorare e rendicontare i progressi relativi alle proprie politiche di responsabilità sociale e assicurarsi che le pratiche adottate siano allineate agli obiettivi di sostenibilità, Markbass pubblica rapporti annuali sulla responsabilità sociale d'impresa.

6.2 Principali mercati

6.2.1 Mercato di riferimento

Il mercato di riferimento dell'Emittente è quello dell'industria degli Strumenti Musicali e delle Attrezzature Audio per Strumenti Musicali. All'interno di questa macroarea, la Società è attiva in particolare nel mercato globale degli Amplificatori Audio, degli strumenti Musicali e dei Sistemi Audio.

Nei seguenti paragrafi è presentata la dimensione di tale mercato sia in termini storici che prospettici, nonché i dettagli rispetto ai *trend* geografici, ai sottosettori, alle principali tecnologie e ai *macrotrend* individuati da autorevoli fonti di mercato.

Mercato degli Amplificatori Audio

Il valore complessivo del mercato globale degli Amplificatori Audio è stimato a 5,3 miliardi di dollari nel 2024 e si prevede che raggiungerà i 9 miliardi di dollari nel 2034. Crescendo ad una CAGR del'5,4% durante il periodo di previsione (2025-2034)¹.



Il mercato globale degli Amplificatori Audio è influenzato da diversi fattori chiave che ne guidano la crescita:

- **Domanda crescente per esperienze audio di alta qualità:** i consumatori mostrano un interesse sempre maggiore verso sistemi audio domestici premium, come home theater, soundbar e sistemi multi-room, alimentando la necessità di amplificatori avanzati ed efficienti.;
- **Espansione dei dispositivi portatili e delle tecnologie smart home:** la diffusione di dispositivi portatili e l'adozione di tecnologie per la casa intelligente aumentano la richiesta di amplificatori compatti ed efficienti dal punto di vista energetico;
- **Innovazioni tecnologiche nell'elaborazione del segnale digitale:** i continui progressi nell'integrazione e nell'elaborazione digitale del segnale spingono il mercato verso soluzioni di amplificazione più efficienti e performanti;
- **Crescente attenzione alla qualità del suono nei sistemi di infotainment automobilistici:** l'integrazione di sistemi audio avanzati nei veicoli, unita alla crescita del mercato automobilistico, stimola la domanda di amplificatori compatti ed efficienti per migliorare l'esperienza sonora a bordo;
- **Adozione di amplificatori di classe D:** questi amplificatori sono apprezzati per la loro efficienza energetica, dimensioni ridotte e bassa generazione di calore, risultando ideali per dispositivi portatili e sistemi audio automobilistici;

¹ Global Market Insight (2025) – Audio Amplifier Market Size (2025-2034)

- **Crescita del mercato nella regione Asia-Pacifico:** in particolare in Cina, la rapida espansione dell'elettronica di consumo e del settore automobilistico aumenta la domanda di soluzioni audio ad alte prestazioni ed efficienti dal punto di vista energetico.

Mercato degli Strumenti Musicali

Il valore complessivo del mercato globale degli Strumenti Musicali è stimato a 48,64 miliardi di dollari nel 2025 e si prevede che raggiungerà i 66,64 miliardi di dollari nel 2030. Crescendo con una CAGR del 6,5% durante il periodo di previsione (2025-2030)².



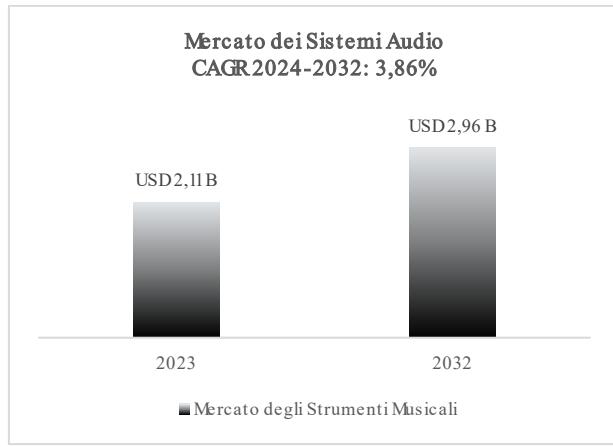
Il mercato globale degli Strumenti Musicali è influenzato da diversi fattori chiave che ne guidano la crescita:

- **Aumento dell'accesso all'educazione musicale:** numerose iniziative governative a livello mondiale promuovono l'educazione musicale, facilitando l'accesso a strumenti musicali e incentivando l'interesse verso la musica;
- **Crescente popolarità di concerti e performance dal vivo:** l'incremento di concerti e spettacoli dal vivo stimola l'interesse del pubblico verso la musica, aumentando la domanda di strumenti musicali sia tra professionisti che tra appassionati;
- **Personalizzazione degli strumenti musicali:** la possibilità di personalizzare strumenti come pianoforti e chitarre elettroniche, sia in termini di dimensioni che di design, attira i consumatori verso prodotti su misura che rispondono alle loro specifiche esigenze;
- **Avanzamenti tecnologici negli strumenti musicali:** l'integrazione di software avanzati e l'uso di materiali innovativi migliorano la qualità del suono e l'esperienza d'uso, rendendo gli strumenti più accessibili e performanti;
- **Espansione geografica del mercato:** le regioni con maggiore crescita includono l'**Asia-Pacifico**, trainata dalla crescente adozione di strumenti musicali in Cina e India grazie allo sviluppo dell'industria dell'intrattenimento e alle iniziative educative. Anche il **Nord America** registra una forte domanda, grazie alla presenza di marchi affermati e alla continua innovazione tecnologica nel settore. In **Europa**, l'interesse è sostenuto dalla crescente diffusione della musica dal vivo e dall'aumento delle vendite di strumenti digitali.

Mercato dei Sistemi Audio

² Mordor Intelligence (2025) – Musical Instrument Market Size & Share Analysis (2025-2030)

Il valore complessivo del mercato globale dei Sistemi Audio è stimato a 2,11 miliardi di dollari nel 2023 e si prevede che raggiungerà i 2,96 miliardi di dollari nel 2032. Crescendo con una CAGR del 3,86% durante il periodo di previsione (2024-2032)³.



Il mercato globale dei Sistemi Audio è influenzato da diversi fattori chiave che ne guidano la crescita:

- **Crescita dell'industria delle performance dal vivo e della musica:** l'aumento della domanda di eventi live, concerti e festival musicali ha incrementato la necessità di sistemi audio professionali di alta qualità, essenziali per garantire un'esperienza sonora coinvolgente e di livello professionale;
- **Popolarità crescente di locali notturni e bar nell'Asia-Pacifico:** l'influenza della cultura occidentale ha portato a una maggiore diffusione di nightclub e bar in questa regione, aumentando la richiesta di diffusori professionali per soddisfare le esigenze di intrattenimento dal vivo e DJ set;
- **Sviluppo tecnologico nei diffusori professionali:** l'innovazione continua nel design e nella tecnologia dei diffusori, come l'integrazione di sistemi digitali e l'adozione di materiali avanzati, migliora la qualità del suono e l'efficienza energetica, rendendo questi dispositivi più attraenti per una varietà di applicazioni professionali;

Espansione geografica del mercato: Il **Nord America** detiene la quota maggiore del mercato globale, grazie alla presenza di numerosi eventi live e a un'industria musicale consolidata. Tuttavia, l'**Asia-Pacifico** sta emergendo rapidamente come mercato in crescita, trainato dall'aumento dei locali di intrattenimento e dall'adozione di tecnologie audio avanzate.

6.2.2 Posizione concorrenziale dell'Emittente

Con riferimento al posizionamento concorrenziale di Markbass, si riportano di seguito i principali *competitor* diretti dell'Emittente.

- Ampeg LLC, facente parte di Yamaha Guitar Group, Inc., è un produttore statunitense di amplificatori per basso, con un portafoglio incentrato su amplificatori a valvole e testate per basso. Storicamente, ha prodotto anche bassi elettrici e chitarre, ma l'attività principale rimane l'amplificazione. I prodotti sono distribuiti globalmente, con presenza in Nord America, Europa e Asia.
- Gallien-Krueger USA Inc. è un'azienda americana che produce amplificatori per basso a stato solido, cabinet, pedali e accessori correlati. L'offerta copre diversi segmenti di mercato, rivolgendosi sia a musicisti professionisti sia a amatori. I prodotti sono commercializzati principalmente in Nord America, Europa e Asia.
- Aguilar Amplification, Inc., parte del gruppo giapponese KORG Inc., è un'azienda americana che

³ Straits Research (2025) – Pro Speakers Market Size, Share & Trends Analysis

produce amplificatori e cabinet per basso, oltre a pickup, preamplificatori, pedali e cavi. La società si rivolge principalmente a un segmento professionale e semi-professionale, con mercati di sbocco in Nord America ed Europa. EBS Sweden AB è un'azienda svedese specializzata in amplificatori, cabinet e pedali per basso. La società si posiziona nel segmento di fascia medio-alta, con una clientela prevalentemente professionale in Europa e Nord America.

- Trace Elliot Limited, con sede nel Regno Unito, produce amplificatori, cabinet e pedali per basso destinati a musicisti professionisti e semi-professionisti, con presenza in Europa e Nord America.
- Fender Musical Instruments Corporation è un produttore americano con un ampio portafoglio che include amplificatori per basso, chitarre e bassi elettrici, pedali e accessori. I suoi prodotti coprono diverse fasce di prezzo e sono distribuiti a livello globale.
- Orange Music Electronic Co. Ltd. è un'azienda britannica che produce amplificatori per basso, chitarre elettriche, pedali e accessori. Il mercato principale dell'azienda è rappresentato dall'Europa e dal Nord America, con una clientela orientata verso generi musicali specifici come rock e metal.
- Harke Systems Inc. è una società americana che offre amplificatori per basso, cabinet, pedali e accessori, con un catalogo che include modelli ibridi e tradizionali. La distribuzione copre il mercato globale, includendo Nord America ed Europa.
- Peavey Electronics Corporation è un'azienda statunitense attiva nella progettazione, produzione e distribuzione di apparecchiature audio e strumenti musicali. Il portafoglio prodotti include amplificatori per basso e chitarra, sistemi PA, mixer, microfoni e accessori audio. Peavey serve una vasta gamma di clienti, dai musicisti amatoriali ai professionisti, con una distribuzione globale che copre mercati maturi ed emergenti.

6.3 Fatti importanti nell'evoluzione dell'attività dell'Emittente

Markbass ha una storia di crescita entusiasmante, evolvendosi da piccola realtà a leader riconosciuto nel settore dell'amplificazione per basso.

L'azienda "Markbass" viene fondata nel 2001 e da subito si è fatta strada nel mercato di riferimento introducendo amplificatori innovativi, caratterizzati da una leggerezza senza pari. Nel corso degli anni, la continua ricerca del miglioramento tecnico, nonché le sempre maggiori collaborazioni con artisti di fama mondiale hanno alimentato la sua espansione in tutto il mondo.

Di seguito si riassumono i principali *step* evolutivi attraversati dall'Emittente nel corso del tempo.

Nel 1996 nasce Parsek S.r.l., partendo da un'intuizione di Marco De Virgiliis, il quale - resosi conto di come la concezione del basso stesse mutando, passando da essere uno strumento di mero accompagnamento a uno strumento con un ruolo sempre più centrale - decide di terminare la propria carriera da dipendente e di iniziare a produrre amplificatori per bassi.

In pochi anni gli amplificatori di Parsek S.r.l. iniziano a ritagliarsi uno spazio significativo nel mercato grazie alla loro indiscutibile qualità. Nel 1998, Parsek S.r.l. compie un ulteriore passo significativo con l'avvio di collaborazioni strategiche fondamentali per l'affermazione del brand. Tra queste, spicca la *partnership* con il rinomato marchio Ernie Ball di Music Man.

Nel 2001, in occasione del Disma Show, salone degli strumenti musicali, edizioni musicali e discografia promosso da Rimini Fiera e Dismamusica, nasce il marchio di amplificatori e bassi "Markbass". I Prodotti Markbass da subito iniziano a distinguersi per le loro qualità tecniche decisamente dirompenti, come l'utilizzo del neodimio, materiale che consente ai Prodotti Markbass di essere significativamente più leggeri rispetto alla concorrenza.

Nel 2003 Markbass partecipa NAMM di Los Angeles la fiera dei prodotti musicali più grande del settore, organizzata dalla National Association of Music Merchants (NAMM). La NAMM non è solo un evento di grande rilevanza per la promozione dei prodotti musicali, ma anche una piattaforma ideale per entrare in contatto con i principali attori del settore, tra cui produttori, distributori, musicisti professionisti e appassionati. Questa

partecipazione rappresenta un'opportunità strategica per Markbass, che sfrutta la vetrina globale della NAMM per accrescere ulteriormente la sua visibilità e consolidare il proprio posizionamento nel mercato internazionale.

Nel 2005 con l'introduzione della linea *“Black & Yellow”* e con l'avvio della *partnership* con Guitar Center Inc. negli Stati Uniti, Markbass vede una crescita significativa del proprio *business* a livello mondiale. Questa crescita spinge Markbass a dover inaugurare nel 2008, una nuova sede centrale, corrispondente all'attuale sede di Via Po 52, San Giovanni Teatino (CH), e nel 2010, a seguito del lancio della linea di amplificatori per chitarra il DV MARK, a dover ampliare i propri impianti di produzione, che raggiungono i 3.600 mq.

Il 2019 rappresenta un anno cruciale nella storia dell'Emittente, segnando un'importante svolta nel suo percorso di crescita e innovazione. In questo anno, l'Emittente decide di espandere il proprio *business* entrando nel mondo della produzione di strumenti a corde, lanciando due nuovi brand: MARK Instruments per i bassi elettrici e MARK Strings per le corde musicali.

Nel 2022 e 2023 vengono introdotte le linee di amplificatori MB58R, uno dei Prodotti di punta dell'Emittente, il cui successo è denotato da una leggerezza sorprendente ed un suono cristallino, e la linea *entry-level* *“Markbass Blackline”*, pensata per offrire un suono di alta qualità, tipico dei Prodotti Markbass, ad un prezzo maggiormente accessibile.

Ad oggi Markbass si è ritagliata una nicchia significativa sul mercato di riferimento, divenendo un marchio leader nel settore degli amplificatori per basso, scelta da molti bassisti di fama internazionale, senza mai perdere il proprio spirito artigianale riscontrabile nella maniacale cura dei dettagli che contraddistingue ogni prodotto Markbass.

6.4 Strategia e obiettivi

L'Emittente intende proseguire nel proprio processo di crescita e di sviluppo mediante l'adozione delle linee strategiche di seguito descritte.

Sviluppo ed espansione delle linee di Prodotti

Markbass intende proseguire lungo un percorso di consolidamento e ampliamento del proprio portafoglio Prodotti, in linea con la propria vocazione all'innovazione, alla qualità costruttiva e alla ricerca acustica avanzata. In particolare, la Società prevede di rafforzare le sue linee core – gli amplificatori per basso a marchio Markbass e gli amplificatori per chitarra a marchio DV MARK – Prodotti già affermatisi a livello internazionale grazie alle loro caratteristiche tecniche distintive, tra cui la leggerezza, la potenza e la qualità del suono, elementi che hanno reso il brand un punto di riferimento per professionisti e artisti di fama mondiale.

Parallelamente, è in corso un'espansione significativa delle linee recentemente introdotte, con l'obiettivo di diversificare l'offerta e aumentare la penetrazione nei segmenti di mercato emergenti. Tra queste figurano:

- i bassi elettrici a marchio Markbass Instruments, concepiti con un approccio *“from player to player”* che unisce liuteria di precisione e design ergonomico;
- le corde per basso e chitarra a marchio Markbass Strings, frutto di ricerca sui materiali e progettate per garantire durabilità, intonazione stabile e timbro personalizzabile;
- la Black Line, una gamma di amplificatori *entry-level* che offre soluzioni accessibili senza compromessi sulla qualità, pensata per intercettare un pubblico ampio, dai musicisti amatoriali a quelli più esperti.

Inoltre, l'Emittente punta a una forte accelerazione della linea Mark Audio, con particolare enfasi sullo sviluppo di dispositivi Bluetooth e tecnologie wireless. Questa strategia ha l'obiettivo di posizionare Markbass nel crescente mercato dell'audio professionale, fornendo soluzioni portatili, performanti e compatibili con le moderne esigenze di mobilità, connettività e alta fedeltà sonora, intercettando trend globali come lo smart home audio, l'home recording e il live performance wireless.

Investimenti strategici in ricerca, sviluppo e automazione

A supporto di tale espansione, Markbass ha predisposto un piano di investimenti strutturato volto a rafforzare le capacità produttive, ingegneristiche e tecnologiche. Le principali diretrici d'investimento includono:

- l'inserimento di personale tecnico qualificato, al fine di potenziare il know-how interno in ambito elettronico, acustico e di design industriale;
- la realizzazione di nuovi stampi e attrezzature per la produzione delle linee audio Bluetooth e della Black Line, necessarie per scalare la produzione mantenendo alti standard qualitativi;
- l'ampliamento delle celle produttive automatizzate tramite Cobot (Collaborative Robots), che rappresentano una tecnologia di frontiera per l'industria 4.0: tali sistemi robotizzati lavorano in sinergia con gli operatori umani e consentono una maggiore efficienza, flessibilità e sicurezza nelle fasi di assemblaggio, testing e imballaggio.

Queste iniziative non solo stimolano lo sviluppo continuo di nuovi prodotti ad alto valore tecnologico, ma consentono anche un miglioramento qualitativo dei prodotti esistenti, in risposta a un mercato sempre più orientato alla personalizzazione, alla connettività smart e alla sostenibilità. L'integrazione tra innovazione di prodotto e automazione di processo rappresenta una leva chiave per sostenere la crescita della Società, sia in termini industriali che di posizionamento competitivo globale.

Fusioni e Acquisizioni (M&A)

L'afflusso di nuove risorse derivanti dall'aumento di capitale consentirà all'Emittente di esplorare opportunità strategiche di acquisizione e collaborazione. Tali operazioni non solo potenziano la posizione finanziaria dell'azienda, ma consentono anche di rafforzare la sua capacità di penetrare nuovi mercati, ampliare la propria offerta di Prodotti e accrescere la base clienti. Grazie a un'accurata selezione operazioni di M&A, Markbass potrà consolidare ulteriormente il proprio posizionamento competitivo, sfruttando le sinergie tra le diverse realtà aziendali per ottimizzare le risorse e accelerare l'espansione a livello globale. In particolare, tali operazioni possono permettere a Markbass di accedere a tecnologie avanzate, risorse umane altamente qualificate e una conoscenza più approfondita dei mercati locali, migliorando così la propria capacità di adattarsi rapidamente alle dinamiche in evoluzione del settore e di rispondere alle nuove esigenze dei consumatori.

6.5 Dipendenza da brevetti o licenze, da contratti industriali, commerciali o finanziari o da nuovi procedimenti di fabbricazione

Alla Data del Documento di Ammissione, a giudizio dell'Emittente, la stessa non dipende dall'utilizzo di brevetti o licenze, contratti industriali, commerciali o finanziari, ovvero da procedimenti di fabbricazione di terzi.

Per informazioni sulla proprietà industriale e intellettuale dell'Emittente utilizzata per lo svolgimento delle proprie attività, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

6.6 Fonti delle dichiarazioni formulate dall'Emittente riguardo alla sua posizione concorrenziale

Il presente Documento di Ammissione contiene alcune dichiarazioni di preminenza e stime sul posizionamento competitivo dell'Emittente che si basano anche su elaborazioni effettuate dall'Emittente sulla base della specifica conoscenza del settore di appartenenza, di dati pubblici o stimati e della propria esperienza.

Tali dichiarazioni di preminenza e stime sul posizionamento competitivo dell'Emittente non sono state oggetto di verifica da parte di terzi indipendenti.

Per ulteriori informazioni in merito al posizionamento competitivo dell'Emittente, si rinvia a quanto indicato nel precedente Paragrafo 6.2.2 del Documento di Ammissione, nonché al relativo fattore di rischio di cui al Paragrafo 4.A.1.6 del Documento di Ammissione.

6.7 Investimenti

6.7.1 Descrizione dei principali investimenti effettuati dall'Emittente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 e al 31 dicembre 2023

Di seguito sono esposti gli investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali posti in essere dall'Emittente negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023, come risultanti dai rispettivi bilanci di esercizio approvati.

Gli investimenti dell'Emittente relativi alle immobilizzazioni immateriali negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023 sono esposti nella tabella che segue.

Investimenti immob. immateriali €'000	Costi di impianto e ampliamento	Costi di sviluppo	Diritti di brevetto e utiliz. opere	Concess., licenze, marchi	Imm. in corso e acconti	Altre immob. immateriali	Totale
Incrementi al 31 dicembre 2024	-	421	-	4	25	-	449
Incrementi al 31 dicembre 2023	368	663	-	2	-	16	1.048
Totale	368	1.084	-	6	25	16	1.497

Per entrambi gli esercizi analizzati, gli incrementi registrati nella voce “Costi di sviluppo” afferiscono principalmente alla capitalizzazione dei costi del personale, per le materie prime e servizi sostenuti per lo sviluppo di nuovi prodotti e per il miglioramento ed efficientamento di prodotti esistenti. I costi sostenuti hanno riguardato in prevalenza lo sviluppo tecnico della linea di amplificatori MB58R, contraddistinta dall'utilizzo di materiali innovativi e riciclabili che consentono la realizzazione di prodotti più leggeri e performanti.

Gli incrementi registrati nell'esercizio 2023 relativamente ai “Costi di impianto e ampliamento” afferiscono agli investimenti effettuati dall'Emittente negli USA per il lancio della linea MB58R sopra menzionata.

L'incremento registrato nell'esercizio 2024 tra le “Immobilizzazioni in corso e acconti” si riferisce ai costi capitalizzati per consulenze relative alla quotazione sul mercato Euronext Growth Milan.

Gli incrementi registrati alla voce “Altre immobilizzazioni immateriali” nel 2023 fanno riferimento a migliorie su beni di terzi e, in particolare, alle lavorazioni effettuate sugli immobili in leasing in cui l'Emittente svolge la propria attività operativa ed amministrativa.

Gli investimenti dell'Emittente relativi alle immobilizzazioni materiali negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023 sono esposti nella tabella che segue.

Investimenti immob. materiali €'000	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinario	Attrezzat. industr. e commerc.	Altri beni	Totale
Incrementi al 31 dicembre 2024	-	41	46	26	114
Incrementi al 31 dicembre 2023	16	11	24	4	55
Totale	16	52	70	30	169

Con riferimento agli “Impianti e macchinario” l'incremento evidenziato nell'esercizio 2024 ha riguardato principalmente l'installazione di un impianto di riscaldamento presso una delle sedi operative della Società.

Per entrambi gli esercizi analizzati gli incrementi di "Attrezzature industriali e commerciali" riguardano principalmente acquisti di attrezzature funzionali all'attività dell'Emittente.

Gli incrementi rilevati tra gli "Altri beni", in entrambi gli esercizi analizzati, sono principalmente inerenti all'acquisto di mobili e arredi, nonché di attrezzatura da ufficio.

6.7.2 Descrizione dei principali investimenti in corso di realizzazione

Alla Data del Documento di Ammissione non vi sono investimenti in corso di realizzazione che rappresentano impegni definitivi e/o vincolanti per l'Emittente.

6.7.3 Joint venture e società partecipate

Alla data del Documento di Ammissione l'Emittente non detiene quote di capitale in altre società o *joint venture*.

6.7.4 Problematiche ambientali in grado di influire sull'utilizzo delle immobilizzazioni materiali

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non è a conoscenza di problematiche ambientali che possano influire sull'utilizzo delle proprie immobilizzazioni materiali esistenti.

7. STRUTTURA ORGANIZZATIVA

7.1 Descrizione del gruppo a cui appartiene l’Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione, l’Emittente non è parte di alcun gruppo societario.

7.2 Società Controllate dall’Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione, l’Emittente non detiene partecipazioni in altre società.

8. CONTESTO NORMATIVO

8.1 Contesto normativo in cui opera l'Emittente

Si indicano di seguito le principali disposizioni applicabili negli ambiti in cui l'Emittente svolge la propria attività, disposizioni che l'Emittente stesso ritiene di rispettare e alle quali ritiene sostanzialmente di conformarsi.

8.1.1 Normativa sulla sicurezza dei Prodotti e responsabilità da prodotti difettosi

Con riferimento agli aspetti legati alla sicurezza, l'Emittente adotta un approccio conforme alle normative tecniche e legislative vigenti nei mercati di riferimento, al fine di garantire la conformità e la sicurezza funzionale, elettrica ed elettromagnetica dei Prodotti.

Nell'ambito dell'Unione Europea, i Prodotti dell'Emittente sono provvisti di Marcatura CE, la quale attesta la conformità agli obblighi essenziali di sicurezza e salute previsti dalle direttive e dai regolamenti dell'UE. In particolare, le principali normative applicabili includono:

- (i) la Direttiva 2014/35/UE (c.d. "Direttiva Bassa Tensione – LVD"), relativa alla sicurezza dei materiali elettrici destinati ad essere adoperati entro certi limiti di tensione;
- (ii) la Direttiva 2014/30/UE sulla Compatibilità Elettromagnetica (EMC), che impone requisiti per evitare interferenze tra dispositivi elettronici;
- (iii) il Regolamento (UE) 2019/2021 sull'ecodesign e l'efficienza energetica di prodotti elettronici e sistemi di amplificazione.

Il rispetto di tali disposizioni viene verificato attraverso valutazioni di conformità condotte secondo le procedure previste dall'Allegato IV della Decisione 768/2008/CE, eventualmente supportate da organismi notificati, e formalizzate tramite dichiarazioni di conformità CE redatte dal produttore.

Nei mercati extraeuropei, dove non vigono normative armonizzate con quelle europee, l'Emittente adegua le proprie procedure alle regolamentazioni nazionali, ottenendo le certificazioni locali richieste da autorità governative o enti accreditati. Tra le principali:

- la certificazione FCC (Federal Communications Commission) ai sensi del Title 47 CFR Part 15 per il mercato statunitense, necessaria per tutti i dispositivi elettronici che emettono onde radio o segnali elettromagnetici;
- eventuali certificazioni PSE (Product Safety Electrical Appliance & Materials) in Giappone, CCC (China Compulsory Certificate) in Cina, e INMETRO in Brasile, in base alla tipologia di prodotto e alla sua categoria di rischio.

Tale impostazione multilivello consente all'Emittente di garantire che i propri Prodotti siano conformi alle normative in materia di sicurezza elettrica, compatibilità elettromagnetica e protezione ambientale, assicurando l'immissione legale e sicura nei mercati internazionali di riferimento.

Per quanto riguarda, invece, la responsabilità del produttore per danni causati a terzi da prodotti difettosi, il carattere oggettivo di tale responsabilità, introdotto dalla Direttiva 85/374/CE, è stato recepito nelle legislazioni di numerosi Paesi europei. Ai sensi dell'art. 118 del Codice di Consumo, la responsabilità è esclusa: a) se il produttore non ha messo il prodotto in circolazione; b) se il difetto che ha cagionato il danno non esisteva quando il produttore ha messo il prodotto in circolazione; c) se il produttore non ha fabbricato il prodotto per la vendita o per qualsiasi altra forma di distribuzione a titolo oneroso, né lo ha fabbricato o distribuito nell'esercizio della sua attività professionale; d) se il difetto è dovuto alla conformità del prodotto a una norma giuridica imperativa o a un provvedimento vincolante; e) se lo stato delle conoscenze scientifiche e tecniche, al momento in cui il produttore ha messo in circolazione il prodotto, non permetteva ancora di considerare il prodotto come difettoso; f) nel caso del produttore o fornitore di una parte componente o di una materia prima, se il difetto è interamente dovuto alla concezione del prodotto in cui è stata incorporata la parte o materia prima o alla conformità di questa alle istruzioni date dal produttore che la ha utilizzata.

L'Emittente, al fine di minimizzare le conseguenze derivanti da richieste di risarcimento per danni arrecati a terzi derivanti da Prodotti difettosi, ha in essere diverse polizze assicurative.

L'Emittente è inoltre sottoposto alla responsabilità del venditore individuata dalla disciplina generale dei vizi della cosa prevista dal Codice Civile.

In materia di compravendita, il venditore è tenuto a garantire al compratore che la cosa venduta sia immune da vizi. Di conseguenza – ai sensi dell'art. 1490 del Codice Civile – il compratore che acquisti una cosa affetta da vizi che la rendano inidonea all'uso a cui è destinata o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore ha diritto ad ottenere (i) la risoluzione del contratto o (ii) la riduzione del prezzo. Sul compratore che invoca tale titolo di tutela contrattuale, grava l'onere di provare la sussistenza del vizio.

L'art. 1495 del Codice Civile prevede la decadenza del diritto di garanzia del compratore se questi non denuncia al venditore i vizi entro 8 giorni dalla scoperta del vizio stesso e la prescrizione dell'azione dopo un anno dalla consegna. Il compratore – ai sensi dell'art. 1497 del Codice Civile – ha diritto di ottenere la risoluzione del contratto anche per vizio di qualità, ovvero se la cosa venduta manca delle qualità essenziali per l'uso a cui è destinata. In aggiunta alle tipologie descritte, resta operante per il compratore danneggiato da prodotti difettosi anche la tutela extracontrattuale ai sensi dell'art. 2043 del Codice Civile, ovvero la responsabilità attribuita in capo a chi – con condotta dolosa o colposa – provoca ad altri un danno ingiusto. L'azione si prescrive in 5 anni dal giorno in cui il danneggiato ha avuto o avrebbe dovuto avere conoscenza del danno ed implica l'onere per il danneggiato di dimostrare la sussistenza (i) del fatto illecito commesso con dolo o colpa, (ii) del danno subito e (iii) del nesso di causalità. L'onere di provare l'elemento soggettivo (dolo e colpa) rappresenta la differenza principale rispetto alla disciplina della responsabilità da prodotto difettoso.

Inoltre, l'articolo 114 del D.Lgs. 6 settembre 2005 n. 206 (il c.d. Codice del Consumo), in tema di responsabilità da prodotto difettoso, prevede che il produttore sia responsabile del danno cagionato da difetti del suo prodotto. È bene evidenziare che con il termine produttore si intende il fabbricante del prodotto finito o di un suo componente nonché il produttore o ideatore della materia prima. Il consumatore, vittima del danno, dovrà provare il danno sofferto, il difetto del prodotto e la connessione causale tra difetto e danno. La legge, in ogni caso, prevede che la vittima possa chiedere il risarcimento solamente (i) del danno alla persona (cagionato da morte o da lesioni personali) oppure (ii) del danno a cose diverse dal prodotto, purché tali cose siano destinate all'uso o consumo privato.

8.1.2 [Normativa applicabile alle PMI Innovative](#)

La qualifica di PMI Innovativa è disciplinata dal Decreto-Legge 24 gennaio 2015, n. 3 (c.d. Investment Compact), convertito con modificazioni dalla Legge 24 marzo 2015, n. 33. Ai sensi di tale normativa, possono accedere allo status di PMI Innovativa le imprese che soddisfano i seguenti requisiti:

- Classificazione dimensionale: essere una piccola o media impresa, secondo quanto stabilito dalla Raccomandazione della Commissione Europea n. 2003/361/CE;
- Sede: avere residenza in Italia ovvero in uno Stato aderente all'Accordo sullo Spazio Economico Europeo, purché sia presente una sede produttiva o una filiale operativa sul territorio italiano;
- Certificazione del bilancio: disporre della certificazione del bilancio d'esercizio (e dell'eventuale bilancio consolidato) da parte di un revisore legale o di una società di revisione iscritti nell'apposito registro;
- Condizione di quotazione: non avere strumenti finanziari rappresentativi del capitale quotati su mercati regolamentati;
- Esclusione da altri regimi agevolati: non risultare iscritta nella sezione speciale del Registro delle Imprese riservata alle startup innovative, di cui all'articolo 25, comma 8, del Decreto-Legge 18 ottobre 2012, n. 179.

In aggiunta, l'impresa deve soddisfare almeno due dei seguenti tre requisiti di carattere innovativo:

- Spese in Ricerca, Sviluppo e Innovazione: sostenere, nell'ultimo bilancio approvato, spese in ricerca, sviluppo e innovazione in misura pari o superiore al 3% della maggiore tra il costo e il valore della produzione. Sono incluse, tra le altre, spese per prototipazione, incubazione, registrazione di proprietà intellettuali, personale qualificato e consulenze specialistiche; sono invece escluse le spese per immobili.
- Personale altamente qualificato: impiegare, in misura pari almeno a:
 - il 20% del personale complessivo, soggetti in possesso di dottorato di ricerca (o in corso di dottorato), ovvero laureati con almeno tre anni di attività di ricerca certificata presso enti pubblici o privati, oppure
 - il 33% del personale complessivo, soggetti in possesso di laurea magistrale.
- Privative industriali e software: essere titolare, anche in qualità di depositaria o licenziataria, di almeno una privativa industriale (brevetto per invenzione industriale o biotecnologica, topografia di semiconduttori, varietà vegetali) o di diritti registrati su software originari, a condizione che tali titoli siano direttamente collegati all'oggetto sociale e all'attività di impresa.

Gli investimenti in PMI innovative sono incentivati dal legislatore attraverso un articolato regime fiscale agevolativo, volto a favorire l'afflusso di capitale privato verso imprese ad alto contenuto tecnologico e innovativo. In particolare, l'articolo 4, comma 9-ter, del Decreto-Legge 24 gennaio 2015, n. 3, come modificato dall'articolo 38 del Decreto-Legge 19 maggio 2020, n. 34 (convertito dalla Legge 17 luglio 2020, n. 77), riconosce in favore degli investitori – siano essi persone fisiche o giuridiche – una significativa agevolazione fiscale. Nello specifico, le persone fisiche possono beneficiare di una detrazione IRPEF pari al 30% dell'investimento effettuato nel capitale sociale della PMI innovativa, entro un limite massimo annuo di un milione di euro; le persone giuridiche, invece, possono dedurre il 30% dell'investimento dal reddito imponibile ai fini IRES, fino a un massimo di 1,8 milioni di euro.

Tali benefici sono subordinati al mantenimento dell'investimento per almeno tre anni e al rispetto di requisiti sostanziali e formali da parte dell'impresa beneficiaria, la quale deve essere qualificata come "PMI Innovativa Ammissibile" ai sensi del Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 7 maggio 2019. La stessa impresa è tenuta a presentare un'apposita istanza preventiva tramite la piattaforma ministeriale dedicata. È importante sottolineare che, come chiarito dalla Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 32/E del 23 dicembre 2020, la quotazione delle azioni della PMI innovativa su un sistema multilaterale di negoziazione – quale Euronext Growth Milan – non preclude l'accesso al regime agevolativo, a condizione che permangano tutti gli ulteriori requisiti previsti dalla normativa vigente.

8.1.3 Normativa in materia di proprietà industriale e intellettuale

Oltre alle disposizioni contenute nel Codice Civile, le principali fonti di diritto in materia di proprietà intellettuale in Italia sono: (a) il D.Lgs n. 30 del 10 febbraio 2005, cosiddetto Codice della Proprietà Industriale ("CPI") e (b) la legge n. 633 del 22 aprile 1941 in materia di diritto d'autore e di diritti connessi al suo esercizio ("LDA"). CPI e LDA, dalla data della loro emanazione, hanno subito numerosi emendamenti e modifiche, anche in recepimento di direttive europee. L'Italia aderisce, poi, *inter alia*, alla Convezione di Unione di Parigi per la protezione della proprietà industriale del 20 marzo 1883, oggetto di numerose revisioni e vigente in Italia nel testo di Stoccolma del 14 luglio 1967 e agli accordi "TRIPs" ("Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights"), adottati a Marrakech 15 aprile 1994 e finalizzati a che siano applicate norme adeguate di protezione della proprietà intellettuale in tutti i paesi membri, ispirandosi agli obblighi fondamentali enunciati dall'Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale. La legge italiana (art. 64 CPI) prevede, *inter alia*, che, qualora non sia prevista una retribuzione specifica per l'attività inventiva effettuata nell'esecuzione o nell'adempimento di un contratto o di un rapporto di lavoro, gli inventori, qualora il datore di lavoro ottenga il brevetto o comunque sfrutti l'invenzione in regime di segretezza industriale, hanno diritto a richiedere un equo premio. Per la determinazione dell'ammontare dell'equo premio si tiene conto dell'importanza dell'invenzione sviluppata, delle mansioni svolte e della retribuzione percepita dall'inventore, nonché dell'eventuale contributo che quest'ultimo abbia ricevuto dal datore di lavoro. Questo rischio sussiste in

particolare per i dipendenti che sono menzionati come inventori nei brevetti concessi di proprietà dell'Emittente.

(a) Marchi

I marchi registrati sono disciplinati dagli artt. 7-28 CPI. A condizione che siano nuovi e dotati di capacità distintiva, possono costituire oggetto di registrazione tutti i segni e, in particolare, le parole, compresi i nomi di persone, i disegni, i loghi, le lettere, le cifre, i suoni, la forma del prodotto o della confezione di esso, le combinazioni o le tonalità cromatiche, che siano atti (i) a distinguere i prodotti o i servizi di un'impresa da quelli di altre imprese e (ii) essere rappresentati, in qualsiasi forma idonea (c.d. segni di forma) e mediante l'uso di qualsiasi tecnologia, nel registro per consentire ad autorità e al pubblico di determinare con chiarezza e precisione l'oggetto della protezione. In Italia l'autorità competente a valutare la registrazione dei marchi è l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi ("UIBM"). La registrazione del marchio conferisce al titolare il diritto all'uso esclusivo di tale marchio su tutto il territorio nazionale per i prodotti o i servizi identici o affini a quelli per cui il marchio è stato registrato; se il marchio gode di rinomanza – siano divenuti in Italia *"notoriamente riconosciuti"* – la tutela è estesa, al ricorrere di certe condizioni, anche a taluni prodotti o servizi non affini. Il diritto di esclusiva decorre dalla presentazione della domanda e ha una durata di dieci anni, previo il rispetto dei requisiti della capacità distintiva e della liceità del marchio – devono perdurare nel tempo ai fini della conservazione dei diritti – ed è rinnovabile per un numero illimitato di volte. All'interno del nostro ordinamento, oltre ai marchi registrati, sono tutelati anche i segni distintivi utilizzati in via di fatto (i.c.d. "marchi di fatto"), ai sensi dell'artt. 1 e 2 comma 4 del CPI, qualora vi sia un uso degli stessi che comporti una notorietà del segno/marchio non puramente locale, quindi sia ritenuto dal pubblico di riferimento in un ambito territoriale relativamente ampio come segno distintivo.

Oltre ai marchi registrati presso l'UIBM e i marchi di fatto, in Italia sono tutelati anche i marchi registrati a livello europeo (il **"Marchio Europeo"**), disciplinati dal regolamento (UE) n. 1101/2017 del 14 giugno 2017 (RMUE), come successivamente modificato e integrato. Il Marchio Europeo è un titolo unitario che ha validità ultra-nazionale all'interno del territorio di tutti i Paesi UE e si estende automaticamente ai nuovi ingressi. Competente a ricevere le domande di marchio europeo è l'Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale ("EUIPO"). Le convenzioni internazionali più importanti in materia di marchi sono (i) l'Accordo di Madrid del 14 aprile 1891, (ii) il Protocollo di Madrid 27 giugno 1989 e (iii) l'Accordo di Nizza del 15 giugno 1957 con cui è stata stilata la classificazione internazionale dei prodotti e dei servizi ai fini della registrazione. Il titolare di un marchio italiano o di un Marchio Europeo o della relativa domanda, con istanza scritta indirizzata all'UIBM o all'EUIPO, può chiedere di trasmettere all'Ufficio Internazionale per la protezione della proprietà intellettuale di Ginevra ("WIPO") la richiesta di estensione della relativa protezione ai Paesi aderenti all'Accordo e al Protocollo di Madrid designati dal richiedente (c.d. "marchio internazionale").

Denominazione sociale, inseagna, nomi a dominio sono altri segni distintivi tutelati in Italia al ricorrere di determinate condizioni, e sono disciplinati anche dalle norme in materia di concorrenza sleale (art. 2598 del Codice Civile).

(b) Brevetti

Il brevetto per invenzione è regolato dagli artt. 45 – 81-octies CPI e protegge una soluzione nuova e dotata di altezza inventiva di un problema tecnico, inteso come un insieme di conoscenze tali da portare un risultato utile in relazione ad un oggetto materiale, atta ad essere realizzata ed applicata in campo industriale, che può riguardare un prodotto o un procedimento.

Il brevetto per modello di utilità è regolato, invece, dagli artt. 82-86 CPI e accorda protezione a soluzioni e configurazioni idonee a conferire una maggiore efficacia e/o una migliore comodità e/o praticità d'uso di oggetti, macchine o parti di macchine già note. Gli effetti tipici del brevetto, ossia il diritto esclusivo sul trovato, decorrono dalla data di pubblicazione del brevetto e non dalla data di deposito ed hanno una durata di 20 anni per le invenzioni, e 10 per i modelli di utilità. Tuttavia, vi è la possibilità in capo a titolare della domanda di brevetto di rendere la stessa efficace prima della pubblicazione con effetto *ad personam* notificando il testo

integrale della domanda. L'ufficio che esamina e rilascia i brevetti per invenzione e per modello di utilità in Italia è l'UIBM. A decorrere dal 1° luglio 2008, l'esame della domanda di brevetto per invenzione è preceduta dal risultato della ricerca di anteriorità effettuata dall'Ufficio Europeo Brevetti ("EPO"), per conto dell'UIBM.

Le convenzioni internazionali più importanti in materia di brevetto per invenzione sono (i) il Patent Cooperation Treaty ("PCT") e (ii) la Convenzione di Monaco sul Brevetto Europeo ("CBE") che disciplinano i depositi plurimi in più Stati, con una procedura centralizzata e semplificata. Il brevetto europeo depositato ai sensi della CBE non è un titolo unitario, bensì un fascio di brevetti nazionali, in quanto equivale, a un brevetto nazionale in ciascuno Stato aderente, presso il quale è stata depositata una traduzione in lingua locale dal titolare.

Trova inoltre applicazione l'accordo internazionale sul Tribunale Unificato dei Brevetti ("TUB") che ha introdotto il brevetto europeo con effetto unitario (cosiddetto "brevetto unitario"). La domanda per ottenere il rilascio del brevetto unitario deve essere depositata presso l'EPO. Una volta che il brevetto unitario viene concesso, consentirà di ottenere contemporaneamente la protezione brevettuale nei paesi UE che hanno ratificato il TUB senza dover procedere con le singole richieste di estensione. Il brevetto unitario non sostituirà ma semplicemente si affiancherà alla tutela brevettuale oggi esistente sia a livello nazionale sia a livello europeo.

(c) Segreti commerciali e know-how

Con know-how/segreti commerciali si intende tutto quel patrimonio di informazioni che possono costituire una posizione di vantaggio nel mercato che derivano dall'attività continua della società come conseguenza di investimenti nel settore. Ai sensi della normativa italiana ed in particolare degli artt. 98 e 99 del CPI, per trovare la tutela giuridica come diritto di proprietà industriale, tali informazioni devono rispettare determinati requisiti, ed in particolare devono essere: (i) segrete (ovvero non generalmente note o facilmente accessibili agli esperti ed agli operatori del settore); (ii) dotate di valore commerciale in quanto segrete; e (iii) sottoposte a misure di sicurezza per mantenerle segrete. La tutela dei segreti commerciali è stata ulteriormente rafforzata a seguito del recepimento in Italia della Direttiva (UE) 2016/943, avvenuto con il D.L. 63/2018. Nella definizione di segreto commerciale rientrano anche le informazioni aziendali e le esperienze tecnico-industriali, comprese quelle commerciali. Le misure di riservatezza da adottare per tutelare la riservatezza dei segreti commerciali possono avere carattere (a) contrattuale (ad esempio la sottoscrizione di NDA, formazione del personale, policy aziendali interne), (b) fisico (quali l'installazione di lucchetti sugli armadi contenenti tali informazioni, la chiusura a chiave di determinate stanze, utilizzo di sistemi di videosorveglianza) e (b) informatico (quali la predisposizione di procedure di autenticazione tramite password dedicate, identificazioni a due fattori). I segreti commerciali sono tutelati nei confronti della acquisizione, utilizzazione e rivelazione da parte di terzi non autorizzati, fintanto che rimangono confidenziali e non vengono divulgati. Essi, pertanto, possono beneficiare di una protezione temporale potenzialmente illimitata. Alla tutela prevista dal CPI si affianca anche la tutela più ampia ai sensi dell'art. 2598 n. 3 del Codice civile prevista la concorrenza sleale.

(d) Software e banche dati

I *software* sono tutelati per mezzo del diritto d'autore (cfr., *inter alia*, artt. 1-12bis e 64bis-64quater LDA) che protegge la forma del codice e il materiale preparatorio per la progettazione del software, restando invece esclusi dalla tutela accordata dalla LDA le idee e i principi che stanno alla base di qualsiasi elemento di un programma, compresi quelli alla base delle sue interfacce. Seppur la brevettabilità del *software* in quanto tale è esclusa, è possibile, a determinate condizioni, tutelare il *software* mediante il sistema brevettuale nel caso in cui il *software* fornisca un contributo tecnico ulteriore rispetto alla mera interazione tra *software* e *hardware*. La durata della tutela del *software* non brevettato è di 70 anni dalla morte dell'autore o, in linea generale, in caso di più autori, dell'ultimo di questi. A fini probatori della paternità del titolo e della data di pubblicazioni relativi alla creazione di un *software* lo stesso può essere registrato presso il Registro Pubblico Speciale per Programmi per Elaboratore presso la SIAE.

Se dati e informazioni in quanto tali non sono proteggibili, la LDA tutela le compilazioni di dati che possono

essere considerate creative per la scelta o per la disposizione del loro contenuto. Le banche dati sono quelle raccolte, in formato elettronico o non elettronico, di informazioni, elementi o opere dell'ingegno scelti e/o disposti sistematicamente o metodicamente in modo da consentire l'accesso individuale. Le banche dati trovano tutela quando rispettano la caratteristica dell'originalità, intesa come la forma espressiva della disposizione e/o selezione del materiale (cfr., *inter alia*, artt. 1-12bis e 64quinquies-64sexies LDA). La tutela autorale riguarda, infatti, solo la forma espressiva della banca dati e non il contenuto in sé. Indipendentemente dalla tutela del carattere creativo della banca dati a norma del diritto d'autore, la legge attribuisce al soggetto costitutore della banca dati un diritto *"sui generis"*, che è volto a salvaguardare gli investimenti rilevanti e l'impiego dei mezzi e delle risorse per la ricerca e raccolta delle informazioni contenute nella banca dati (art. 102 bis – 102 quater LDA). La durata del diritto esclusivo del costitutore di una banca dati è fissata in 15 anni decorrenti dal 1° gennaio dell'anno successivo alla data di completamento della banca dati o della sua messa a disposizione del pubblico (art. 102 bis, commi 6 e 7 LDA).

8.1.4 Normativa sulla responsabilità da prodotto

La responsabilità del venditore è individuata dalla disciplina generale dei vizi della cosa prevista dal Codice Civile.

In materia di compravendita, il venditore è tenuto a garantire al compratore che la cosa venduta sia immune da vizi. Di conseguenza – ai sensi dell'art. 1490 del Codice Civile – il compratore che acquisti una cosa affetta da vizi che la rendano inidonea all'uso a cui è destinata o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore ha diritto ad ottenere (i) la risoluzione del contratto o (ii) la riduzione del prezzo. Sul compratore che invoca tale titolo di tutela contrattuale, grava l'onere di provare la sussistenza del vizio.

L'art. 1495 del Codice Civile prevede la decadenza del diritto di garanzia del compratore se questi non denuncia al venditore i vizi entro 8 giorni dalla scoperta del vizio stesso e la prescrizione dell'azione dopo un anno dalla consegna. Il compratore – ai sensi dell'art. 1497 del Codice Civile – ha diritto di ottenere la risoluzione del contratto anche per vizio di qualità, ovvero se la cosa venduta manca delle qualità essenziali per l'uso a cui è destinata. In aggiunta alle tipologie descritte, resta operante per il compratore danneggiato da prodotti difettosi anche la tutela extracontrattuale ai sensi dell'art. 2043 del Codice Civile, ovvero la responsabilità attribuita in capo a chi – con condotta dolosa o colposa – provoca ad altri un danno ingiusto. L'azione si prescrive in 5 anni dal giorno in cui il danneggiato ha avuto o avrebbe dovuto avere conoscenza del danno ed implica l'onere per il danneggiato di dimostrare la sussistenza (i) del fatto illecito commesso con dolo o colpa, (ii) del danno subito e (iii) del nesso di causalità. L'onere di provare l'elemento soggettivo (dolo e colpa) rappresenta la differenza principale rispetto alla disciplina della responsabilità da prodotto difettoso.

Inoltre, l'articolo 114 del D.Lgs. 6 settembre 2005 n. 206 (il c.d. Codice del Consumo), in tema di responsabilità da prodotto difettoso, prevede che il produttore sia responsabile del danno cagionato da difetti del suo prodotto. È bene evidenziare che con il termine produttore si intende il fabbricante del prodotto finito o di un suo componente nonché il produttore o ideatore della materia prima. Il consumatore, vittima del danno, dovrà provare il danno sofferto, il difetto del prodotto e la connessione causale tra difetto e danno. La legge, in ogni caso, prevede che la vittima possa chiedere il risarcimento solamente (i) del danno alla persona (cagionato da morte o da lesioni personali) oppure (ii) del danno a cose diverse dal prodotto, purché tali cose siano destinate all'uso o consumo privato.

8.1.5 Normativa in materia di importazioni e esportazioni

Ai fini della commercializzazione su scala globale dei propri Prodotti, l'Emittente è tenuto a rispettare la normativa vigente in materia di import/export sia europea e nazionale sia quella locale dei paesi extra-europei, di volta in volta, applicabile.

Con riferimento alla normativa europea, le principali fonti della normativa doganale sono:

- il Regolamento (UE) n. 952/2013, del Parlamento europeo e del Consiglio del 9 ottobre 2013, che istituisce il codice doganale dell'Unione ("CDU"), che stabilisce le norme e le procedure generali

applicabili alle merci introdotte o prelevate dal territorio doganale dell’Unione europea (Unione), adattate ai moderni modelli commerciali e strumenti di comunicazione;

- il Regolamento delegato (UE) 2015/2446 della Commissione del 28 luglio 2015, che integra il CDU introducendo alcune precisazioni su principi e istituti di carattere generale;
- il Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2447 della Commissione del 24 novembre 2015, come da ultimo modificato dal Regolamento (UE) 2024/635, che mira a garantire l’esistenza di condizioni uniformi per l’attuazione del CDU e un’applicazione armonizzata delle procedure da parte di tutti gli Stati membri;
- il Regolamento delegato (UE) 341/2016 della Commissione del 17 dicembre 2015, che integra il CDU per quanto riguarda le norme transitorie nei casi in cui i pertinenti sistemi elettronici previsti dal CDU non sono ancora operativi e che modifica il Regolamento delegato (UE) 2015/2446.

A fronte dell’entrata in vigore del CDU, all’interno dell’unione doganale comunitaria, i 27 Stati membri adottano un sistema uniforme per la gestione delle merci di importazione, esportazione e in transito e attuano una serie comune di norme doganali. Un sistema uniforme di dazi doganali si applica alle importazioni da paesi terzi, mentre non vigono dazi doganali alle frontiere tra Stati membri.

In particolare, il CDU stabilisce le norme e le procedure generali applicabili alle merci in entrata o in uscita dal territorio doganale dell’Unione, definendo:

- i presupposti oggettivi e soggettivi dell’imposizione
- gli elementi di base dell’obbligazione doganale, quindi la classificazione tariffaria, l’origine e il valore delle merci
- la procedura da seguire per l’introduzione dei prodotti nel territorio dell’Unione e per l’assegnazione della destinazione doganale prescelta, gli obblighi dei contribuenti e le modalità di accertamento dei debiti d’imposta
- i regimi doganali per l’immissione in libera pratica, l’esportazione, il transito, il deposito, il perfezionamento attivo e passivo, e l’ammissione temporanea

Ai sensi dell’art. 5, par. 2, del CDU per normativa doganale si intende:

- il CDU o le disposizioni integrative o di attuazione del medesimo adottate a livello dell’Unione o a livello nazionale;
- la tariffa doganale comune;
- la normativa relativa alla fissazione del regime unionale delle franchigie doganali;
- gli accordi internazionali contenenti disposizioni doganali, nella misura in cui siano applicabili nell’Unione”;
- il Regolamento (UE) 2399/2022 del Parlamento europeo e del Consiglio e le disposizioni integrative o di attuazione.

La normativa italiana è principalmente contenuta nel D.P.R. 23.1.1973 n.43 “Testo Unico della Legge Doganale e s.m.i. (“TULD”).

Tra le disposizioni integrative di carattere unionale si possono ancora ricordare i regolamenti che istituiscono dazi antidumping sulla base del Regolamento (UE) n. 1036/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio dell’8 giugno 2016; mentre tra quelle di carattere nazionale si ricordano i provvedimenti riconducibili agli ordinamenti dei singoli stati membri che disciplinano luoghi e modalità di attraversamento della linea doganale, in relazione ai segmenti nazionali delle linee che delimitano il territorio doganale dell’Unione Europea (art. 16 TULD).

Alla luce di quanto sopra, alle dogane unionali è stata affidata “la responsabilità primaria della supervisione degli scambi internazionali dell’Unione” (art. 3 CDU) e come in questa veste debbano garantire vigilanza e controllo in relazione alle customs rules nonché alle norme diverse che “disciplinano l’entrata, l’uscita, il transito, il trasferimento e l’utilizzazione finale di merci in circolazione tra la Comunità e i paesi terzi” (art. 5, par. 3 e art. 134, par. 1 CDU). In questo contesto rilevano, inter alia, il Regolamento (UE) n. 608/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio del 12 giugno 2013 in materia di tutela da parte delle autorità doganali dei diritti di proprietà intellettuale, punto di riferimento per la normativa comune anticontraffazione ed i numerosi provvedimenti emanati per la normazione uniforme sulla sicurezza dei prodotti.

La dogana

Per dogana si intende un organismo di natura pubblica preposto al controllo dell’entrata e dell’uscita delle merci dal territorio nazionale, sia che si tratti di materiali a seguito dei viaggiatori, sia di trasporto di merci (la “**Dogana**”). Le merci che transitano da uno Stato all’altro sono soggette allo sdoganamento, ossia al pagamento di un’imposta e all’espletamento di alcune formalità burocratiche. Per essere sdoganati, i prodotti devono innanzitutto essere conformi alla normativa, pena il sequestro in caso di non conformità.

La merce è sottoposta al controllo di profili tecnici, che ne determinano la categoria di appartenenza. Si procede poi alla definizione dei dazi da pagare per la spedizione, calcolati sulla base di un tariffario comunitario (cd. tariffa doganale).

A fronte del movimento delle merci in entrata o in uscita da un territorio doganale, l’autorità doganale esercita il proprio potere di vigilanza e di controllo sulla merce. Gli elementi oggetto dell’accertamento sono individuati in quantità, qualità, origine e valore. La classificazione doganale delle merci converte la descrizione merceologica in un codice costituito da una sequenza numerica articolata in più livelli.

Ai fini doganali, la classificazione delle merci è determinante sotto il profilo tariffario, anche per quanto riguarda i criteri per la determinazione dell’origine, sia ai fini preferenziali e non, che possono variare a seconda della tipologia di merce. L’attuale sistema uniforme di classificazione delle merci, su cui sono basate anche le tariffe doganali è quello adottato con la convenzione internazionale sul sistema armonizzato di designazione di codificazione delle merci.

Con riferimento all’origine delle merci si intende il luogo dove una determinata merce si consideri prodotta, naturalmente o per effetto dell’attività dell’uomo. All’origine della merce è connessa l’adozione di eventuali misure tariffarie favorevoli su prodotti originari di un determinato paese, come l’applicazione di dazi preferenziali; o più rigorose, come dazi *antidumping*.

L’identificazione del valore in dogana assolve invece la funzione di determinare la base imponibile su cui calcolare i dazi e le tasse di effetto equivalente applicabili sulla base della tariffa doganale comune, oppure su cui calcolare dazi antidumping, dazi compensativi ed eventuali misure di salvaguardia a contenuto tariffario. La determinazione del valore è altresì indispensabile per il calcolo delle imposizioni all’importazione previste dalla fiscalità interna, nonché per le statistiche del commercio estero. Ai sensi dell’art. 70 del CDU il valore in dogana delle merci importate è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l’esportazione verso il territorio doganale dell’Unione, “eventualmente adeguato”.

Quindi, oltre al controllo delle merci che attraversano i confini di uno Stato, sia in entrata che in uscita, gli uffici doganali ubicati al confine di una Nazione, nei porti, negli aeroporti e nelle stazioni, si occupano di accettare la riscossione dei dazi doganali dovuti per l’import/export e, allo stesso tempo, di garantire la difesa dell’industria e del consumatore dell’Unione Europea.

Il CDU, all’art. 3, definisce il ruolo e le responsabilità dell’autorità doganale:

- assicurare la tutela degli interessi finanziari dell’Unione e degli Stati membri;
- contrastare il commercio sleale e illegale sostenendo le attività commerciali legittime;

- garantire la sicurezza dell’Unione e dei cittadini e la tutela dell’ambiente;
- mantenere un equilibrio adeguato fra i controlli doganali e l’agevolazione degli scambi legittimi.

Diritti e dazi doganali

La normativa nazionale stabilisce che si considerano diritti doganali tutti quei “diritti che la Dogana è tenuta a riscuotere in forza di una legge, in relazione alle operazioni doganali” (art. 34, DPR n. 43/1973). Nell’ambito dei diritti doganali rientrano i cosiddetti diritti di confine, che comprendono le prestazioni di natura più propriamente tributaria, tra le quali figurano i dazi doganali e ogni altra imposta (o sovrapposta) di consumo dovuta in relazione alle operazioni doganali, come l’IVA e le accise applicate sulle importazioni.

I dazi secondo la destinazione delle merci si distinguono in dazi di importazione e di esportazione. I dazi di importazione colpiscono le merci provenienti da Paesi terzi introdotte definitivamente in un territorio doganale (art. 4 n. 1, CDC). I dazi di esportazione colpiscono le merci destinate al consumo in Paesi terzi, e sono applicati nel momento dell’uscita, definitiva ed effettiva, delle merci dal territorio doganale.

I dazi doganali, che hanno natura di entrate fiscali, rientrano tra le cosiddette risorse proprie iscritte nel bilancio generale dell’Unione europea, destinate a garantire le risorse finanziarie per il corretto sviluppo delle politiche dell’Unione. In particolare, le risorse proprie sono costituite principalmente da:

- i dazi doganali e altri prelievi impositivi di effetto equivalente;
- una quota degli imponibili IVA armonizzati di ciascun Stato di importazione.

L’obbligazione doganale e i soggetti

L’obbligazione doganale è definita dal CDU come “l’obbligo di una persona fisica o giuridica di corrispondere l’importo dei dazi all’importazione e/o all’esportazione applicabili in virtù delle disposizioni comunitarie previste per una determinata merce” (art. 4, punto 9, CDC).

Il soggetto attivo è l’autorità doganale nazionale, ovvero “l’autorità competente, tra l’altro, ad applicare la normativa doganale”. Ai fini dell’individuazione del soggetto passivo, la norma comunitaria stabilisce che è tenuto al pagamento dell’obbligazione doganale, in caso di importazione, il dichiarante (art. 201, co. 3, CDU).

Secondo la normativa comunitaria la dichiarazione doganale può essere effettuata da qualsiasi soggetto in grado di presentare o far presentare all’Autorità doganale competente la merce dichiarata e tutti i documenti richiesti per l’applicazione del regime doganale prescelto.

Il debitore doganale è qualsiasi persona tenuta al pagamento dei dazi all’importazione (o all’esportazione) applicabili ad una determinata merce (art. 201, par. 3, CDU).

Soggetto passivo dell’obbligazione doganale non è il dichiarante bensì il “proprietario della merce e, solidalmente, “tutti coloro per conto dei quali la merce è stata importata o esportata”. In base alla norma “ogni operazione doganale deve essere preceduta da una dichiarazione da farsi dal proprietario della merce. È considerato Proprietario della merce colui che la presenta in dogana, ovvero che la detiene al momento dell’entrata nel territorio doganale o dell’uscita dal territorio stesso.

La dichiarazione doganale

La dichiarazione doganale è l’atto con il quale una persona manifesta, nelle forme e modalità prescritte, la volontà di vincolare una merce ad un determinato regime doganale (“**Dichiarazione Doganale**”). La Dichiarazione Doganale è spontanea e svincolata da ogni periodicità, essendo strettamente preordinata alle esigenze di movimentazione delle merci. Nella Dichiarazione Doganale sono riportate le informazioni e i dati necessari per (i) l’applicazione del regime prescelto, (ii) l’individuazione del soggetto dichiarante (ovvero del rappresentante e del soggetto rappresentato); e per (iii) la determinazione dei dazi (classificazione, quantità, origine e valore della merce). Devono inoltre essere indicati l’importo dei singoli tributi gravanti sulla merce e l’ammontare complessivo delle somme da pagare, o da garantire, calcolate sulla base degli elementi dichiarati.

Alla dichiarazione devono essere allegati tutti i documenti che consentono l'applicazione del regime doganale prescelto e quelli necessari relativi alla tipologia della merce, quali certificati di origine, lettere di vettura, fatture, certificati veterinari, certificati per i prodotti chimici (Regolamento REACH).

La Dogana può svolgere attività di controllo sulla merce oggetto di import/export. Se dai controlli effettuati non emergono difformità, o se il dichiarante non contesta le difformità riscontrate, l'Ufficio provvede alla liquidazione dei diritti doganali confermando o rettificandone l'ammontare indicato dal dichiarante. La data dell'annotazione costituisce la data in cui l'accertamento è divenuto definitivo. La bolletta doganale è consegnata al dichiarante soltanto dopo che l'Ufficio ha provveduto alla riscossione dei diritti liquidati: la consegna della bolletta consente il cosiddetto svincolo delle merci, ovvero il rilascio della merce per la destinazione richiesta.

Le destinazioni doganali

In base alla normativa nazionale, “per destinazione doganale delle merci si intende l'esito che agli effetti doganali è dato, in base alla dichiarazione alle merci stesse”.

Nell'ambito delle destinazioni doganali previste dal CDU rientrano:

- il vincolo della merce a un determinato regime doganale;
- l'introduzione in zona franca o in deposito franco;
- la riesportazione fuori del territorio doganale comunitario;
- la distruzione; e
- l'abbandono all'Erario.

I regimi doganali

I regimi doganali individuati dal CDU comunitario sono:

- l'immissione in libera pratica;
- l'esportazione;
- regimi speciali, tra cui:
 - il transito esterno che consente la circolazione da una località all'altra del territorio doganale dell'Unione europea di merci non comunitarie, senza che tali merci siano soggette ai dazi all'importazione e ad altre imposte, né alle misure di politica commerciale, nonché il transito interno che consente invece che merci comunitarie circolino da una località all'altra del territorio doganale dell'Unione, con attraversamento del territorio di un Paese terzo, senza per questo perdere la loro natura di merci comunitarie;
 - il deposito doganale;
 - il perfezionamento attivo e passivo che consente alle imprese europee di effettuare lavorazioni, trasformazioni e riparazioni di merci presso aziende extracomunitarie e di immettere i prodotti risultanti da queste operazioni in libera pratica, in esenzione – totale o parziale – dai dazi all'importazione;
 - l'uso particolare che comprende l'ammissione temporanea e l'uso finale.

Il regime di transito comunitario prevede due diverse possibilità:

- con il modello T1 vengono trasportate le merci originarie di Paesi terzi che non hanno ancora assolto le formalità di importazione;
- il modello T2 viene invece utilizzato per le merci comunitarie (o che hanno già pagato i dazi doganali).

Per quanto concerne le sanzioni applicabili in caso di violazioni della normativa in oggetto, si rinvia alle applicabili disposizioni di legge.

La disciplina dual use e le misure restrittive

Ai fini della commercializzazione su scala globale dei propri Prodotti, l'Emittente è tenuto, altresì a rispettare la normativa vigente in materia dual use (“**Dual Use**”), nonché la normativa europea e internazionale in tema di embarghi, restrizioni e sanzioni.

Con riferimento alla normativa Dual Use, la stessa è prevista a livello unionale dal Regolamento (UE) 2021/821 (il “**Regolamento Dual Use**”), di rifusione del regime di controllo delle esportazioni, dell’intermediazione, dell’assistenza tecnica, del transito e del trasferimento di prodotti Dual Use, cui è data attuazione, a livello nazionale, dal D.lgs. 221 del 2017, recante la normativa di dettaglio in tema di autorizzazioni e le sanzioni in caso di violazione.

Si intendono per beni Dual Use i prodotti, inclusi i software e le tecnologie, che possono avere un utilizzo sia civile sia militare e comprendono i prodotti che possono essere impiegati per la progettazione, lo sviluppo, la produzione o l’uso di armi nucleari, chimiche o biologiche o dei loro vettori, compresi tutti i prodotti che possono avere sia un utilizzo non esplosivo sia un qualsiasi impiego nella fabbricazione di armi nucleari o di altri ordigni esplosivi nucleari (art. 2, n. 1, Regolamento Dual Use). L’elencazione dei prodotti Dual Use è contenuta nell’allegato I del Regolamento Dual Use.

L'esportazione di prodotti a duplice uso compresi negli elenchi di cui all'allegato I è subordinata ad autorizzazione (art. 3, Dual Use).

La fornitura di servizi di intermediazione per prodotti a duplice uso compresi negli elenchi di cui all'allegato I è subordinata ad autorizzazione nel caso in cui l'intermediario sia stato informato dall'autorità competente che detti prodotti sono o possono essere destinati, in tutto o in parte, a uno degli usi di cui all'articolo 4, paragrafo 1 (art. 6, Dual Use). Tali sono:

- un uso collegato allo sviluppo, alla produzione, alla movimentazione, al funzionamento, alla manutenzione, alla conservazione, all'individuazione, all'identificazione o alla disseminazione di armi chimiche, biologiche o nucleari o di altri congegni esplosivi nucleari oppure allo sviluppo, alla produzione, alla manutenzione o alla conservazione di missili che possano essere utilizzati come vettori di tali armi;
- scopi militari, se il paese acquirente o il paese di destinazione è soggetto a un embargo sugli armamenti;
- ad un uso come parti o componenti di prodotti militari, figuranti nell'elenco nazionale dei materiali di armamento, che sono stati esportati dal territorio di uno Stato membro senza autorizzazione o in violazione dell'autorizzazione prevista dalla legislazione nazionale dello stesso Stato membro.

Il transito di prodotti a duplice uso non unionali compresi negli elenchi di cui all'allegato I può essere vietato in qualsiasi momento dall'autorità competente dello Stato membro in cui sono ubicati prodotti nel caso in cui i prodotti siano o possano essere destinati, in tutto o in parte, a uno degli usi di cui all'articolo 4, paragrafo 1 (art. 7, Regolamento Dual Use).

La fornitura di assistenza tecnica relativa ai prodotti a duplice uso compresi negli elenchi di cui all'allegato I è subordinata ad autorizzazione nel caso in cui il fornitore di assistenza tecnica sia stato informato dall'autorità competente che detti prodotti sono o possono essere destinati, in tutto o in parte, ad uno degli usi di cui all'articolo 4, paragrafo 1 (art. 8, Regolamento Dual Use).

Per quanto riguarda la normativa europea e internazionale in tema di embarghi, restrizioni e sanzioni, ai fini dell’attività internazionale dell’Emittente rilevano una serie di norme unionali, specifiche per la destinazione finale dei prodotti, quali il Reg. 1509/2017, relativo a misure restrittive nei confronti della Repubblica popolare

democratica di Corea, il Reg. CE 314/04, concernente misure restrittive nei confronti dello Zimbabwe, il Reg. UE 401/2013, concernente misure restrittive nei confronti del Myanmar/Birmania, il reg. UE 267/2012, concernente misure restrittive nei confronti dell'Iran, il Reg. UE 44/2016, concernente misure restrittive in considerazione della situazione in Libia, il Reg. UE 36/2012, concernente misure restrittive in considerazione della situazione in Siria, il Reg. UE 2063/2017, concernente misure restrittive in considerazione della situazione in Venezuela.

Inoltre, la Società è tenuta a rispettare il sistema di regole che prevedono sanzioni nei confronti della Russia, il quale si articola su tre pilastri normativi tra loro correlati: (1) il Regolamento Dual Use, (2) Il Regolamento EU 833/2014 (come di volta in volta integrato) in materia di Sanzioni alla Russia con indicazione di attività, Industries, soggetti e prodotti rilevanti (il **“Regolamento Sanzioni”**), e (3) il Regolamento 269/2014 in materia di Soggetti Sanzionati e relative Entità Associate.

Il Regolamento (UE) 833/2014 prevede restrizioni all'esportazione verso la Russia o per un uso in Russia (a titolo esemplificativo, di beni e tecnologie Dual Use, di beni e tecnologie elencati nell'allegato VII, che possano contribuire al rafforzamento militare e tecnologico o allo sviluppo del settore della difesa e della sicurezza della Russia; di beni e tecnologie idonei all'uso nella raffinazione del petrolio e nella liquefazione del gas naturale, elencati nell'allegato X; di beni di lusso elencati nell'allegato XVIII; di beni in grado di contribuire al rafforzamento delle capacità industriali russe elencate nell'allegato XXIII) e restrizione all'importazione dalla Russia (a titolo esemplificativo, di prodotti siderurgici elencati nell'allegato XVII; di beni elencati nell'allegato XXI, che generano introiti significativi per la Russia; di diamanti).

Il Regolamento (UE) 269/2014 contiene specifici divieti di messa a disposizione di fondi e risorse economiche alle persone fisiche e giuridiche, alle entità o agli organismi russi, ucraini e della Crimea coinvolti negli eventi verificatisi in Ucraina a partire dal 2024, listati nell'allegato I, che viene progressivamente implementato con l'aggiunta di nuovi soggetti ed entità, responsabili di azioni che minacciano o compromettono l'integrità territoriale dell'Ucraina. Sono ricompresi anche i familiari stretti degli imprenditori di spicco che operano in Russia o persone che possano trarre vantaggio dall'attività imprenditoriale.

8.1.6 Normativa in materia di sicurezza sul lavoro

In materia di salute e sicurezza sul lavoro, l'Emittente è tenuto all'osservanza di leggi e regolamenti volti a prevenire gli incidenti e a mappare e gestire i rischi nei propri siti produttivi, ai sensi della normativa di volta in volta applicabile.

Le norme in materia di salute e di sicurezza dei lavoratori nel luogo di lavoro sono contenute nel D.Lgs. n. 81/2008 (il **“Decreto 81/08”**) emanato per riordinare e coordinare la relativa disciplina. Il Decreto 81/08 stabilisce il modo in cui devono essere obbligatoriamente effettuate una serie di azioni preventive, come la valutazione dei rischi in azienda e, conseguentemente, debbano essere adottati una serie di interventi per il miglioramento della sicurezza e della salute dei lavoratori ivi inclusi: (a) l'adeguamento delle strutture, degli impianti e delle attrezzature; (b) il controllo di natura sanitaria, (c) i corsi di formazione e tutti gli altri aspetti obbligatori, la cui carenza o mancanza potrebbe esporre l'azienda a significative sanzioni. Il Decreto 81/08 prevede l'istituzione e la nomina all'interno dell'azienda di specifiche figure (R.S.P.P., il rappresentante dei lavoratori, ecc.) tra le quali il datore di lavoro, che dovrà procedere ad effettuare una valutazione dei rischi presenti in azienda, adottare le misure di prevenzione e di protezione che possano eliminare o contenere i rischi ed assicurarsi che ogni lavoratore sia adeguatamente formato e informato.

8.1.7 Normativa europea in materia di protezione dei dati personali

Nell'ambito dello svolgimento della propria attività, l'Emittente tratta dati personali, anche appartenenti a categorie particolari di dati, relativi a persone fisiche (e.g. dipendenti, clienti, fornitori, ecc.) e, pertanto, è tenuto ad ottemperare alle disposizioni nazionali e/o comunitarie, di volta in volta applicabili in materia di privacy.

Si riepilogano di seguito le principali fonte della normativa in materia di protezione dei dati personali:

- il Regolamento 2016/679/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 27 aprile 2016, sulla protezione delle persone fisiche per quanto riguarda il trattamento dei dati personali e la libera circolazione di tali dati, il quale abroga e sostituisce la direttiva 95/46/CE (il “**GDPR**”);
- il D.lgs. n. 196/2003 recante il “Codice in materia di protezione dei dati personali” e s.m.i.;
- il D. lgs. n. 101/2018 di adeguamento del Codice in materia di protezione dei dati personali alle disposizioni del GDPR;
- i Provvedimenti e le linee guida del Garante per la Protezione dei Dati Personalni e dell’European Data Protection Board.

In particolare, il GDPR impone obblighi e adempimenti significativi in termini di processi e misure da adottare per garantire la protezione dei dati personali, con l’obiettivo di garantire la tutela delle persone fisiche e prevede, tra l’altro, un regime sanzionatorio che si applica ai titolari del trattamento e ai responsabili del trattamento coinvolti in violazioni della normativa.

Il GDPR richiede che ogni trattamento dei dati personali sia svolto nel rispetto di principi fondamentali ed in virtù di adeguate condizioni di liceità, quali il consenso dell’interessato, l’adempimento di obblighi contrattuali o misure precontrattuali, gli obblighi di legge cui è soggetto il titolare del trattamento, gli interessi vitali della persona interessata o di terzi, il legittimo interesse prevalente del titolare o di terzi cui i dati vengono comunicati, l’interesse pubblico o esercizio di pubblici poteri. Inoltre, il GDPR attribuisce agli interessati degli specifici diritti in relazione al trattamento dei loro dati personali, come il diritto di accesso, il diritto di opposizione, il diritto alla cancellazione, etc.

In merito alle misure di sicurezza necessarie per garantire un livello di sicurezza adeguato al rischio per i diritti e le libertà fondamentali delle persone fisiche, l’articolo 32 GDPR richiede, in particolare, se del caso:

- i. la pseudonimizzazione e la cifratura dei dati personali;
- ii. la capacità di assicurare su base permanente la riservatezza, l’integrità, la disponibilità e la resilienza dei sistemi e dei servizi di trattamento;
- iii. la capacità di ripristinare tempestivamente la disponibilità e l’accesso dei dati personali in caso di incidente fisico o tecnico;
- iv. una procedura per testare, verificare e valutare regolarmente l’efficacia delle misure tecniche e organizzative al fine di garantire la sicurezza del trattamento.

Riguardo alle eventuali violazioni di dati personali (c.d. *data-breach*), il GDPR impone che il titolare del trattamento notifichi eventuali violazioni al Garante per la Protezione dei Dati Personalni, entro 72 ore dal momento in cui ne è venuto a conoscenza, a meno che risulti improbabile che la violazione dei dati personali presenti un rischio per i diritti e le libertà delle persone fisiche.

Quando la violazione dei dati personali è suscettibile di presentare un rischio elevato per i diritti e le libertà delle persone fisiche, il titolare dovrà informare senza ingiustificato ritardo, in forma trasparente, intelligibile e facilmente accessibile, con un linguaggio semplice e chiaro, anche gli interessati coinvolti da tale violazione e offrire indicazioni su come limitarne le possibili conseguenze negative. In alcuni casi (e.g., violazione che riguarda dati personali cifrati, adozione di misure di riduzione del rischio a seguito della violazione, etc.), non sarà necessario informare anche gli interessati.

Per quanto concerne il regime sanzionatorio, il GDPR prevede delle sanzioni amministrative pecuniarie, che possono arrivare fino ad un massimo di Euro 20 milioni o fino al 4% del fatturato mondiale totale annuo del soggetto che commette una violazione delle disposizioni del GDPR.

9. INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE

9.1 Tendenze più significative manifestatesi recentemente nell'andamento della produzione, delle vendite e delle scorte e nell'evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita

A giudizio dell'Emittente, dalla chiusura dell'ultimo esercizio (i.e. 31 dicembre 2024) alla Data del Documento di Ammissione, non si sono manifestate tendenze significative nell'andamento della produzione, delle vendite e delle scorte e nell'evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita in grado di condizionare - in positivo o in negativo – l'attività dell'Emittente.

9.2 Cambiamenti significativi dei risultati finanziari dell'Emittente dalla fine dell'ultimo esercizio

Dal 31 dicembre 2024 alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non ha registrato cambiamenti significativi nei risultati finanziari dell'Emittente.

9.3 Tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente almeno per l'esercizio in corso

Oltre a quanto indicato nella Sezione Prima, Capitolo 4 “Fattori di Rischio”, alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non è a conoscenza di tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente almeno per l'esercizio in corso.

10. ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE E DI SORVEGLIANZA E ALTI DIRIGENTI

10.1 Informazioni sugli organi amministrativi, di direzione o di sorveglianza e alti dirigenti

10.1.1 Consiglio di Amministrazione

Ai sensi dell'articolo 21 dello Statuto, la gestione della Società è affidata ad un Consiglio di Amministrazione composto da un numero di membri compreso tra tre e nove, secondo decisione dell'Assemblea in sede ordinaria.

Il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente è stato nominato dall'assemblea del 12 settembre 2025, nonché integrato nella sua composizione dalla successiva assemblea del 23 settembre 2025 e rimarrà in carica sino alla data dell'Assemblea chiamata ad approvare il bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2027.

Alla Data del Documento di Ammissione, il Consiglio di Amministrazione è composto da 5 membri.

L'attuale composizione del Consiglio di Amministrazione è la seguente:

Carica	Nome e Cognome	Luogo di nascita	Data di nascita
Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato	Marco De Virgiliis	Sant'Eusonio Del Sangro (CH)	16 ottobre 1963
Consigliere	Alessandro Cavaliere	Casoli (CH)	13 agosto 1987
Consigliere	Mimmo De Virgiliis	Lanciano (CH)	10 ottobre 1967
Amministratore indipendente ^(*)	Domenico Tudini	Roma (RM)	18 marzo 1957
Amministratore indipendente ^(*)	Fabio Brigante	Nocera Inferiore (SA)	30 agosto 1982

(*) Amministratore in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal codice civile, dall'articolo 148, comma 3, del TUF e dal Codice di Corporate Governance.

I componenti del Consiglio di Amministrazione sono domiciliati per la carica presso la sede legale dell'Emittente.

In data 23 settembre 2025 il Consiglio di Amministrazione ha valutato positivamente i requisiti di indipendenza dell'amministratore Fabio Brigante e dell'amministratore Domenico Tudini. L'amministratore indipendente Fabio Brigante è stato altresì preventivamente valutato positivamente dall'Euronext Growth Advisor ai sensi delle disposizioni di cui all'articolo 6 bis del Regolamento Emissenti EGM.

Tutti i componenti del consiglio di amministrazione della Società possiedono i requisiti di onorabilità di cui all'articolo 147-*quinquies* del TUF, come verificato dal Consiglio di Amministrazione in data 12 settembre 2025 e in data 23 settembre 2025, sulla base della documentazione e delle dichiarazioni presentate dagli amministratori medesimi.

Viene di seguito riportato un breve *curriculum vitae* dei membri del Consiglio di Amministrazione della Società.

Marco De Virgiliis – Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato

Marco De Virgiliis ha intrapreso il proprio percorso imprenditoriale nel 1996, lasciando la sua posizione presso Elasis per avviare la sua prima attività in proprio. Da allora, ha intrapreso un approfondito percorso di autoformazione nella gestione d'impresa, arricchito dal confronto costante con consulenti di elevata professionalità.

Nel corso della sua carriera, ha maturato esperienze dirette in diversi ambiti aziendali, tra cui la produzione, l'ingegneria e la ricerca e sviluppo, sviluppando una solida base tecnica. Parallelamente, ha ampliato le proprie competenze imprenditoriali, dedicandosi allo studio del bilancio, del controllo di gestione e degli strumenti manageriali necessari per una conduzione d'impresa efficace.

Grazie a un approccio pragmatico e trasversale, Marco De Virgiliis ha sviluppato una visione organica dell'azienda, che abbraccia l'intero ciclo operativo: dalla progettazione dei Prodotti al marketing, dalla gestione operativa a quella economico-finanziaria.

Come molti imprenditori appassionati, è in grado di mantenere una visione integrata e dinamica di tutti i comparti aziendali, assicurando un costante equilibrio tra le diverse funzioni strategiche e operative.

Alessandro Cavaliere – Consigliere

Fondatore dello studio B&P Corporate Advisor, il Dott. Cavaliere vanta una consolidata esperienza nella direzione d'impresa e nella pianificazione strategica. Tra le sue principali esperienze recenti, ha ricoperto il ruolo di CFO esterno per un'importante realtà del settore vitivinicolo (fatturato pari a 43 milioni di Euro) nel periodo settembre 2024 – febbraio 2025.

Dal 2019 a oggi ha svolto attività di consulenza strategica per primarie aziende operanti nei settori IT, manifatturiero e *utilities*, con un range di fatturato compreso tra 10 e 40 milioni di Euro. In tale ambito ha affiancato il *management* nelle scelte di indirizzo aziendale e nelle decisioni relative a politiche di investimento, gestione di operazioni straordinarie, definizione di accordi quadro, nonché ottimizzazione dell'utilizzo di strumenti finanziari e bancari.

Ha inoltre contribuito alla redazione di budget previsionali e all'implementazione di strategie di contenimento dei costi, apportando un significativo supporto nell'incremento dell'efficienza operativa e nella sostenibilità economico-finanziaria delle imprese assistite.

Mimmo De Virgiliis - Consigliere

Responsabile dell'ufficio acquisti presso la Società (già Parsek S.r.l.) a partire da marzo 1999, vanta una esperienza maturata in tutte le fasi del ciclo produttivo per la corretta gestione delle materie prime e la programmazione della produzione.

Domenico Tudini – Amministratore indipendente

Il Dott. Tudini vanta oltre 30 anni di esperienza ai vertici di società pubbliche e private, con competenze consolidate nella gestione di aziende, nel controllo di gestione e nella finanza d'impresa. Ha guidato importanti processi di trasformazione e riorganizzazione industriale, in particolare nei settori delle infrastrutture, dei servizi pubblici locali, dell'editoria e dello sport.

Dal 2014 ricopre il ruolo di Presidente dell'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato. In precedenza è stato Amministratore Delegato di Infratel Italia S.p.A., società in house del Ministero dello Sviluppo Economico per l'attuazione del piano nazionale Banda Ultra Larga, e ha maturato esperienze di vertice in AMA S.p.A., Enciclopedia Treccani S.p.A. e Sport Network S.r.l. Ha inoltre rivestito incarichi di rilievo nel Gruppo Corriere dello Sport, dove è stato Vice Direttore Generale e CFO, nonché Amministratore Delegato di Sporting Vacanze – Viaggiare.

Parallelamente ha svolto incarichi di sindaco e revisore in numerose società, tra cui RAI, ACEA, ATAC e Fondazione Teatro dell'Opera di Roma, oltre ad aver insegnato in corsi universitari e master in economia e gestione dei servizi pubblici.

Autore di numerosi articoli e saggi su temi di innovazione, management e finanza d'impresa, collabora da anni con l'inserto economico *Affari & Finanza* de *La Repubblica*.

Fabio Brigante – Amministratore indipendente

Il Dott. Brigante vanta oltre 15 anni di esperienza nei mercati finanziari e borsistici, con una specializzazione nella conoscenza del tessuto imprenditoriale italiano e nella valorizzazione delle PMI attraverso strumenti di finanza straordinaria. La sua attività si è sempre concentrata sulla creazione di un mercato dei capitali funzionale allo sviluppo delle imprese, con un focus specifico sull'accesso ai mercati regolamentati.

Nel 2022 ha ideato e lanciato la figura dell'IPO Coach, un *temporary manager* che affianca soci e management nei percorsi di accesso al mercato, con un approccio operativo e strategico volto a massimizzare le opportunità offerte dai processi di quotazione. Tale iniziativa rappresenta l'evoluzione naturale dell'esperienza maturata presso Borsa Italiana S.p.A., dove ha ricoperto il ruolo di Responsabile dell'Origination e ha contribuito attivamente allo sviluppo del mercato dei capitali per le imprese italiane.

Ha inoltre maturato significative competenze nei settori del M&A, Venture Capital e Private Equity, sviluppando una profonda conoscenza tanto dei compatti tradizionali del Made in Italy, quanto delle nuove dinamiche settoriali legate alle *digital native companies*.

La seguente tabella indica le principali società di capitali o di persone in cui i membri del Consiglio di Amministrazione siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o sorveglianza, ovvero soci negli ultimi cinque anni, con l'indicazione circa il loro *status* alla Data del Documento di Ammissione.

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
Marco De Virgiliis	Music International Company S.r.l.	Amministratore Unico	Cessata
Alessandro Cavaliere	B&P S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In essere
Fabio Brigante	Rippana S.r.l.	Amministratore Unico	In essere
	RCP9	Consigliere	In essere
	Rinaldi Group SB S.p.A.	Consigliere	In essere
	Soges Group	Consigliere	In essere
	Eligo S.p.A.	Consigliere	Cessata
Domenico Tudini	AGENZIA NAZIONALE PER L'ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI E LO SVILUPPO D'IMPRESA S.p.A.	Procuratore	In essere
	ACEA TELEFONICA S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	C.T.R. - CONSORZIO TRATTAMENTO RIFIUTI	Consigliere	Cessata
	AGENZIA ROMANA PER LA PREPARAZIONE DEL	Sindaco Supplente	Cessata

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	GIUBILEO S.p.A.		
	VITALIA SOCI ETÀ CONSORTILE A RESPONSABILITÀ LIMITATA IN LIQUIDAZIONE	Liquidatore	Cessata
	POLIGRAFICI IL BORGO S.r.l.	Sindaco effettivo	Cessata
	CONTI EDITORE S.r.l.	Consigliere Vicepresidente Consiglio amministrazione	Cessata
	POLIPRESS S.r.l.	Sindaco effettivo	Cessata
	ISTITUTO DELLA ENCICLOPEDIA ITALIANA FONDATA DA GIOVANNI TRECCANI S.p.A.	Consigliere Vicepresidente Consiglio amministrazione	Cessata
	IPZS S.p.A.	Consigliere Presidente del Consiglio di amministrazione	Cessata
	AZIENDA TRANVIE ED AUTOBUS DEL COMUNE DI ROMA - A.T.A.C.	Consigliere	Cessata
	RINA CONSULTING – CENTRO SVILUPPO MATERIALI S.p.A.	Consigliere	Cessata
	SERVIZI AMBIENTALI - GRUPPO AMA S.r.l. IN LIQUIDAZIONE	Presidente del Consiglio di amministrazione	Cessata
	VIAGGIARE ORGANIZZAZIONE TURISTICA INTERNAZIONALE	Amministratore delegato	Cessata
		-	

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	SOCIETA' A		
	RESPONSABILITA' LIMITATA		
	INDIPENDENZA S.r.l.	Sindaco effettivo	Cessata
	E.P. SISTEMI -S.P.A. IN LIQUIDAZIONE	Consigliere	Cessata
	PERIODICA S.r.l.	Consigliere delegato	Cessata
	AMA S.p.A.	Revisore dei conti Presidente del Consiglio di amministrazione	Cessata
		Consigliere Amministratore delegato	
	ROMA MULTISERVIZI S.p.A.	Consigliere	Cessata
	SPORTING VACANZE S.r.l.	Amministratore delegato	Cessata
	TECNOPOLO S.p.A.	Consigliere	Cessata
	CENTRALE DEL LATTE DI ROMA S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	ACEA S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Investimenti S.p.A.	Sindaco supplente	Cessata
	AMA SOLUZIONI INTEGRATE S.r.l.	Presidente del Consiglio di amministrazione	Cessata
	ACQUA ITALIA S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	ACEA ATO 2 S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	ARETI S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessata

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	R.T.L. S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	ACEA LUCE S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	PARCO TECNOLOGICO AMBIENTALE ROMANO S.r.l.	Consigliere	Cessata
	IYUNO ITALY S.r.l.	Consigliere Presidente del Consiglio di amministrazione	Cessata
	Sport Network S.r.l.	Consigliere Vicepresidente del Consiglio di amministrazione	Cessata
	RAI S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	PAOLETTI INTERNATIONAL S.r.l.	Amministratore delegato	Cessata
	C.T.R. COMPAGNIA TECNOLOGIE RECUPERO S.p.A.	Amministratore delegato	Cessata
	EDIZIONI DLM EUROPA S.r.l.	Consigliere	Cessata
	INFRATEL ITALIA S.p.A.	Consigliere Amministratore delegato	Cessata
	AMEST S.r.l.	Consigliere	Cessata

Per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione, nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione ha, negli ultimi cinque anni, riportato condanne in relazione a reati di frode né è stato associato nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi a bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione non volontaria né infine è stato oggetto di incriminazioni ufficiali e/o destinatario di sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) o di interdizioni da parte di un tribunale dalla carica di membro degli organi di amministrazione, di direzione o di sorveglianza dell'Emittente o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi emittente.

Per quanto a conoscenza dell'Emissario, alla Data del Documento di Ammissione, nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione intrattiene rapporti di parentela con gli altri membri degli organi di amministrazione, direzione o di sorveglianza, nonché con gli alti dirigenti della Società.

Ad eccezione di quanto sopra, Marco De Virgiliis e Mimmo De Virgiliis sono fratelli.

10.1.1.1 Poderi del Consiglio di Amministrazione e degli amministratori delegati

Ai sensi dell'art. 21 dello Statuto, il consiglio di amministrazione è investito dei più ampi poteri per la gestione ordinaria e straordinaria della Società ed è altresì competente ad assumere le deliberazioni previste nel secondo comma dell'art. 2365 c.c. nonché le delibere di fusione e di scissione che ai sensi degli articoli 2505, 2505-bis e 2506-ter c.c. possono essere assunte dall'organo amministrativo.

Esso ha la facoltà di compiere tutti gli atti ritenuti opportuni per il conseguimento dell'oggetto sociale, esclusi soltanto quelli riservati all'assemblea dalla legge e dallo Statuto.

Poderi del presidente del Consiglio di Amministrazione e amministratore delegato Marco De Virgiliis

In data 12 settembre 2025, il Consiglio di Amministrazione ha nominato quale amministratore delegato della Società Marco De Virgiliis deliberando di attribuirgli i seguenti poteri, da esercitarsi con firma libera e disgiunta e senza limiti di importo, ove non diversamente specificato:

- a) dirigere e gestire l'azienda sociale;
- b) dare esecuzione alle delibere del Consiglio di Amministrazione svolgendo tutti gli atti necessari e connessi all'attuazione di quanto deliberato;
- c) compiere gli atti che rientrano nell'ordinaria amministrazione della Società, incluso, a titolo esemplificativo:
 - i. ordinare bonifici ed emettere assegni bancari su conti correnti intestati alla Società, senza limiti di importo;
 - ii. assumere e concedere appalti per l'esecuzione di lavori e somministrazioni di ogni genere stipulando i relativi contratti, concorrendo se del caso a procedere all'asta pubblica e privata, nominando se occorre mandatari speciali per partecipare alle relative gare, incanti o licitazioni, senza limiti di importo;
 - iii. concludere, modificare, risolvere in nome e per conto della Società contratti di acquisto, distribuzione, permuta e vendita di materiali, prodotti, macchinari, autoveicoli ed in genere qualsiasi altro contratto avente ad oggetto beni mobili, impegnando la Società per tutti i diritti e le obbligazioni che possono derivarne, senza limiti di importo;
 - iv. rappresentare la Società davanti a qualsiasi autorità giudiziaria, amministrativa, fiscale ordinaria e speciale, in qualunque procedura, in qualunque grado e sede, e quindi anche in sede di Consiglio di Stato, di Cassazione, di Revocazione, con poteri di sottoscrivere istanze e ricorsi, proporre e sostenere azioni amministrative e giudiziarie, di cognizione, esecuzione ed anche procedure di fallimento, di concordato, di moratoria, addivenendo alle formalità relative e quindi al rilascio di procure, mandati speciali ad avvocati e procuratori, generali e speciali;
 - v. concludere transazioni, sottoscrivere compromessi arbitrali e clausole compromissorie, procedendo altresì alla designazione e alla nomina di arbitri, senza limiti di importo;
 - vi. deferire e riferire giuramenti, deferire e rispondere ad interrogatori o interpellini anche in materia di falso civile, costituirsi parte civile in processi penali ed eleggere

domicilio;

- vii. rilasciare e revocare mandati *ad lites* ad avvocati e procuratori e *ad negotia* a dipendenti della Società o a terzi per uno o più atti nell'ambito dei poteri spettanti allo stesso;
- viii. compiere qualsiasi operazione finanziaria attiva e passiva, compresi sconti cambiari di effetti a firma della Società, operazioni di riporto presso qualsiasi istituto bancario compreso l'istituto di emissione, assumendo gli impegni ed adempiendo alle formalità necessarie, come richiesto dall'istituto, compreso il rilascio di fideiussioni e l'assunzione di indebitamento a breve, medio, lungo termine fino all'importo massimo di Euro 500.000,00 (cinquecentomila/00) per singola operazione;
- ix. compiere, in favore della Società, operazioni di sconti cambiari di effetti a firma di terzi, girare e quietanzare assegni bancari, vagli cambiari, fidi di credito, cambiali, vaglia postali pagabili presso aziende di credito, uffici postali e telegrafici ed in genere presso qualsiasi persona fisica o giuridica;
- x. ordinare bonifici ed emettere assegni bancari su conti correnti intestati alla Società senza limiti di importo;
- xi. stipulare contratti o convenzioni aventi per oggetto opere dell'ingegno, marchi e brevetti e modelli ed altre opere analoghe, inclusi i contratti di vendita, permuta o cessione a titolo definitivo a terzi della proprietà o altri diritti su beni immateriali, ivi inclusi, senza limitazione, marchi e brevetti;
- xii. stipulare, negoziare, modificare e risolvere contratti di consulenza relativi alle attività marketing dei prodotti e del marchio, quali, a mero titolo esemplificativo, sponsorizzazioni, pubblicità, eventi, per importi fino a 300.000,00 (trecentomila/00) per singola operazione;
- xiii. sottoscrivere, negoziare, modificare e risolvere contratti di acquisto di materiale, contratti di servizi e consulenza;
- xiv. prendere in locazione e/o affitto beni mobili ed immobili e comunque stipulare contratti di prestazione di servizi, attiva e passiva;
- xv. acquistare, vendere e permutare veicoli e mezzi di trasporto in genere;
- xvi. sottoscrivere la corrispondenza della Società;
- xvii. provvedere per conto, in nome e nell'interesse della Società alla riscossione, allo svincolo ed al ritiro di tutte le somme e di tutti i valori che siano per qualsiasi causale o titolo dovuti alla medesima da chicchessia, così dalle amministrazioni dello Stato, dai Comuni e Province, dalla Cassa Depositi e Prestiti delle Tesorerie Provinciali dello Stato, del Dipartimento Regionale delle Entrate, dai Consorzi ed Istituti di Credito; emettere e quindi incassare le somme oggetto dei mandati che siano già state emesse o che saranno da emettersi in futuro, senza limitazione di tempo, a favore della Società in relazione a qualsiasi somma per capitale o interessi che a questa sia dovuta dalle predette amministrazioni e dai su indicati uffici e istituti, sia in liquidazione dei depositi fatti dalla Società medesima, sia per qualsiasi altra causale o titolo; rilasciare a nome della Società le corrispondenti dichiarazioni di quietanza e di scarico ed in genere tutte quelle dichiarazioni che potranno essere richieste in occasione dell'espletamento delle singole pratiche, compresa quella di esonero dei suindicati uffici, amministrazioni ed istituti da ogni responsabilità al riguardo;

- xviii. rappresentare la Società e compiere qualsiasi atto ed operazione presso gli Uffici pubblici e privati, la Banca d'Italia e le Banche agenti, la Tesoreria dello Stato, la Cassa Depositi e Prestiti, le Direzioni regionali delle Entrate, nonché presso i Centri di Servizio e gli Uffici e le Agenzie delle Entrate e del Territorio, gli Uffici Previdenziali, gli Uffici del Lavoro, la Dogana, le Compagnie di Trasporto ed in genere rappresentare la società presso qualsiasi amministrazione pubblica e privata, ivi compresa l'amministrazione dello stato, le regioni, uffici comunali e provinciali, le camere di commercio, uffici finanziari, firmando denunzie, istanze, ricorsi e dichiarazioni, presentando e sottoscrivendo dichiarazioni, ricorsi, domande e ogni altro documento;
- xix. nominare mandatari speciali per ritirare valori, plichi, pacchi, lettere raccomandate e assicurate, nonché vaglia postali ordinari e telegrafici, presso gli uffici postali e telegrafici;
- xx. ritirare valori, plichi, pacchi, lettere raccomandate ed assicurate, nonché vaglia postali ordinari e telegrafici, presso gli uffici postali e telegrafici;
- xxi. compiere qualsiasi atto ed operazione presso gli uffici postali e telegrafici;
- xxii. compiere qualsiasi atto ed operazione presso gli uffici ferroviari, doganali, postelettronici ed in genere presso qualsiasi ufficio pubblico e privato di trasporto, con facoltà di rilasciare le debite quietanze di liberazione, dichiarazioni di scarico e consentire vincoli e svincoli;
- xxiii. sottoscrivere richieste di notizie, informazioni e documenti, richieste di certificati ed attestazioni ad enti pubblici, richieste di chiarimenti e solleciti di offerte per fornitori;
- xxiv. subdelegare le funzioni operative inerenti i poteri innanzi delegati, fatta eccezione per tutto quanto inerisce il conferimento di una procura;

nei limiti di quanto previsto al punto c) precedente, di attribuire al consigliere Marco De Virgiliis tutti i poteri inerenti alla gestione delle risorse umane della Società e più precisamente il potere di:

- (i) assumere, sospendere, promuovere o trasferire personale dipendente (impiegati, operai, quadri, dirigenti), determinandone qualifiche e retribuzioni ed eventualmente attribuendo loro eventuali poteri per il compimento di atti gestionali; nominare ausiliari di commercio, depositari, agenti e rappresentanti, con o senza mandato;
- (ii) concedere al personale dipendente, inclusi i dirigenti, aumenti di stipendio;
- (iii) licenziare personale dipendente, inclusi i dirigenti, o comunque addivenire alla cessazione del rapporto di lavoro potendo accordare incentivi all'esodo;
- (iv) transigere e conciliare tutte le controversie di lavoro, giudiziali ed extragiudiziali;
- (v) concludere contratti di collaborazione professionale e/o consulenza inclusi quelli relativi a collaborazioni a progetto e a prestazioni di lavoro autonomo occasionali, ad eccezione dei contratti con i clienti;
- (vi) rappresentare la Società in sede di verifiche ispettive, presso enti ed istituzioni per attività attinenti alla materia previdenziale ed assistenziale;
- (vii) rappresentare la Società in sede sindacale con facoltà di sottoscrivere accordi aziendali e/o integrativi.

Poteri dell'amministratore Alessandro Cavaliere

In data 12 settembre 2025, il Consiglio di Amministrazione ha conferito all'amministratore Alessandro

Cavaliere i seguenti poteri:

- a) analizzare i documenti di natura strettamente finanziaria e contabile della Società;
- b) supervisionare e assistere nella predisposizione della documentazione contabile e amministrativa;
- c) assistere e offrire consulenza tecnica in favore dell'organo amministrativo relativamente alle funzioni inerenti alla gestione finanziaria e contabile della Società;
- d) supportare nella predisposizione di report e documenti finanziari da sottoporre agli organi competenti;
- e) richiedere informazioni e chiarimenti al personale amministrativo e contabile a fini di aggiornamento e controllo;
- f) esprimere pareri di natura consultiva su questioni economico-finanziarie e contabili inerenti alla Società.

10.1.2 Collegio Sindacale

Ai sensi dell'articolo 28 dello Statuto, il Collegio Sindacale esercita le funzioni previste dall'articolo 2403 del Codice Civile e si compone di tre sindaci effettivi e due sindaci supplenti che durano in carica per tre esercizi.

Il Collegio Sindacale in carica è stato nominato dall'Assemblea ordinaria tenutasi in data 12 settembre 2025 e rimarrà in carica sino all'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2027.

L'attuale composizione del Collegio Sindacale è la seguente:

Carica	Nome e Cognome	Luogo di nascita	Data di nascita
Presidente del Collegio Sindacale	Pierluigi Bialietti	Chieti (CH)	15 novembre 1965
Sindaco Effettivo	Paola Simonelli	Macerata (MC)	30 giugno 1964
Sindaco Effettivo	Stefano Tumini	Ortona (CH)	18 dicembre 1979
Sindaco Supplente	Mauro Marino	Chieti (CH)	5 febbraio 1975
Sindaco Supplente	Cesare Di Gio Battista	Foligno (PG)	12 settembre 1958

I componenti del Collegio Sindacale sono domiciliati per la carica presso la sede legale dell'Emittente.

Tutti i componenti del Collegio Sindacale sono in possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità di cui all'articolo 148, comma 4, del TUF.

Viene di seguito riportato un breve *curriculum vitae* dei membri del Collegio Sindacale della Società.

Pierluigi Bialietti – Presidente del Collegio

Pierluigi Bialietti è laureato in Economia e Commercio ed è iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Chieti dal 1992, nonché al Registro dei Revisori Legali dal 1995. Esercita la professione di Dottore Commercialista, offrendo attività di consulenza fiscale, societaria e contabile a favore di società di capitali, gruppi industriali, anche multinazionali, ed enti associativi di rilevanza nazionale.

È socio fondatore e legale rappresentante dello Studio Tributario e Societario Bialietti e Cesarone, realtà professionale consolidata operante nei settori della consulenza tributaria e societaria.

Nel corso della sua carriera ha ricoperto numerosi incarichi di governance e controllo: è stato Presidente, Amministratore Delegato e Consigliere di Amministrazione di società di capitali, nonché Presidente del Collegio

Sindacale, Sindaco Effettivo e Revisore Legale presso società, gruppi aziendali e organizzazioni associative.

È inoltre socio dell'Associazione Nazionale dei Tributaristi Italiani (ANTI), a conferma della sua costante attenzione all'evoluzione normativa e dottrinale in ambito fiscale.

Paola Simonelli – Sindaco effettivo

Paola Simonelli è laureata in Economia e Commercio, iscritta all'Albo dei Dottori Commercialisti e al Registro dei Revisori Legali. È partner dello Studio Tributario Simonelli Associati, con sede a Milano, all'interno del quale esercita stabilmente la propria attività professionale.

Dal 1996 ad oggi ha maturato una consolidata esperienza in materia di controllo societario, ricoprendo il ruolo di Presidente del Collegio Sindacale e di Sindaco Effettivo in primari gruppi industriali italiani, società di servizi e commerciali, banche, società fiduciarie, società finanziarie e società quotate.

Tra gli incarichi più rilevanti si segnalano: tre mandati come Sindaco Effettivo di UBS Italia S.p.A., tre mandati in Saipem S.p.A. (già società quodata) e un mandato in Webuild S.p.A., attuale società quodata. Attualmente è Presidente del Collegio Sindacale di UBS Fiduciaria S.p.A., Sindaco Effettivo di Leonardo S.p.A., e Consigliere di Amministrazione non esecutivo di Finlombarda S.p.A., la finanziaria regionale della Regione Lombardia.

È inoltre componente dell'Organismo di Vigilanza ai sensi del D.Lgs. 231/2001 di Saras S.p.A., della sua controllata Sarlux S.r.l. e di Elettronica Industriale S.p.A., confermando la sua expertise anche in ambito di compliance e sistemi di controllo interno.

Stefano Tumini – Sindaco effettivo

Laureato in Economia e Commercio, svolge l'attività di commercialista dal 2010.

Mauro Marino – Sindaco supplente

Il Dott. Marino è iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Chieti dal 2008 ed è altresì iscritto al Registro dei Revisori Legali al n. 153145, in seguito alla pubblicazione del D.M. 25/11/2008 nella Gazzetta Ufficiale del 12/12/2008.

Dal 2008 esercita la libera professione di dottore commercialista, maturando una solida esperienza nell'ambito della consulenza fiscale, contabile e societaria.

Dal settembre 2015 è docente di ruolo in Economia Aziendale, attualmente in servizio presso l'Istituto di Istruzione Superiore "U. Pomilio – Galiani – De Sterlich" di Chieti, affiancando così all'attività professionale un impegno costante nella formazione in ambito economico e aziendale.

Cesare Di Gio Battista – Sindaco supplente

Il Dott. Di Gio Battista vanta un'esperienza professionale pluridecennale in ambito contabile, amministrativo e di controllo di gestione. Dal 23 febbraio 1994 esercita la libera professione di Dottore Commercialista ed Esperto Contabile, offrendo consulenza in materia fiscale, societaria e gestionale.

In precedenza, ha maturato significative esperienze aziendali: dal 1° gennaio 1988 al 29 luglio 1992 è stato dipendente della società Baker Sand Control S.r.l., ricoprendo il ruolo di Capo Contabile e Responsabile del Controllo di Gestione; successivamente, dal 1° febbraio 1993 al 4 giugno 1993, ha prestato servizio presso Aliadriatica S.p.A. in qualità di Capo Contabile.

La seguente tabella indica le principali società di capitali o di persone aventi rilevanza per l'Emittente in cui i membri del Collegio Sindacale siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o sorveglianza, ovvero soci negli ultimi cinque anni, con l'indicazione circa il loro *status* alla Data del Documento di Ammissione.

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
Pierluigi Ballesti	Casa di Cura Privata Villa Anna - Società Per Azioni	Sindaco	In essere
	Casa di Cura Privata San Benedetto S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	RETE 8 S.r.l.	Consigliere	In essere
	Chieti Solidale S.r.l.	Consigliere	In essere
		Presidente del Consiglio di Amministrazione	
	Costa dei Trabocchi Società Consortile a Responsabilità Limitata	Sindaco	In essere
		Presidente del Collegio Sindacale	
	GH HOLDING S.p.A.	Sindaco	In essere
	Marina di Pescara Società a Responsabilità Limitata	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Immobiliare Cielo Alto S.r.l.	Sindaco Supplente	In essere
	B & C S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In essere
	Il Centro S.p.A.	Consigliere	In essere
		Presidente del Consiglio di Amministrazione	
	APELL S.p.A.	Sindaco	Cessata
	MAS S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata
	SE.CO.FLEX S.r.l.	Sindaco	Cessata
	ADVANCED COM S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessata

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	Costa dei Trabocchi Società Consortile a Responsabilità Limitata	Sindaco Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	APTAR MILANO S.r.l. IN LIQUIDAZIONE	Liquidatore	Cessata
	DI VINCENZO DINO & C. - S.p.A.	Sindaco	Cessata
	SIPES S.p.A.	Sindaco	Cessata
	DROP 3 S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	Marina di Pescara Società a Responsabilità Limitata	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	UNION HEALTH S.r.l.	Sindaco	Cessata
	Olearia F.lli De Cecco Di Filippo - Fara San Martino - S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	Sviluppo Energie S.r.l.	Revisore Legale	Cessata
	Molino e Pastificio De Cecco S.p.A. - Pescara	Sindaco Supplente	Cessata
	S.A.F.A.R. - Servizi Autonomi Farmacisti Abruzzesi Riuniti - Società Cooperativa	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	DE.SE.MARK S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	DE.FIN S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata
	PORTA NUOVA 2000 S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessata

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	Casa Di Cura Privata Santa Camilla - Società Per Azioni	Sindaco Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
Paola Simonelli	SARAS S.p.A.	Sindaca	In essere
	SARLUX S.r.l.	Sindaca	In essere
	CORRADI e GHISOLFI S.r.l.	Sindaca	In essere
	TOSCANA ENERGIA S.p.A.	Sindaca	In essere
	BI-QEM S.p.A.	Sindaca	In essere
	FINLOMBARDA S.p.A.	Consigliera	In essere
	IMMOBILIARE SAN SEBASTIANO S.p.A.	Amministratrice Unica	In essere
	GE.SE.SO. GESTIONE SERVIZI SOCIALI S.r.l.	Sindaca	In essere
	MEDIOLANUM GESTIONE FONDI SGR P.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	INTERSIDER ACCIAI S.p.A.	Sindaca	In essere
	"COOPERATIVA PER IL RESTAURO" SOC. COOP. PER AZIONI	Revisora Legale	In essere
	B.A.B. S.r.l.	Revisora Legale	In essere
	PERANI & PARTNERS S.p.A.	Sindaca	In essere
	UBS FIDUCIARIA S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	CENTRO DIREZIONALE VAL	Presidente del Collegio Sindacale	In essere

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	TORTA S.p.A.		
	F.M. S.p.A.	Sindaca	In essere
	GAL S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	S&P S.r.l.	Consigliera	In essere
	INTRACO S.p.A.	Sindaca Supplente	In essere
	MFBC S.p.A.	Sindaca Supplente	In essere
	KAMMA S.r.l.	Revisora Legale	In essere
	LIS HOLDING S.p.A.	Sindaca	In essere
	MEDIAMOND S.p.A.	Sindaca	In essere
BI-QEM	SPECIAL TIES S.p.A	Sindaca	In essere
AXA ITALIA SERVIZI S.C.P.A.		Sindaca	In essere
LIO CAPITAL S.r.l.		Presidente del Collegio Sindacale	In essere
INNOVATIVE-RFK S.p.A.		Presidente del Collegio Sindacale	In essere
NEPTA S.p.A.		Sindaca Supplente	In essere
MEDIASET S.p.A.		Sindaca	In essere
BLUDIGIT S.p.A.		Sindaca	In essere
LHOVE HOLDING S.p.A.		Presidente del Collegio Sindacale	In essere
CREMONINI S.p.A.		Sindaca	In essere
CHEF EXPRESS S.p.A.		Sindaca	In essere
ACQUA CAMPANIA S.p.A.		Sindaca Supplente	In essere
LEONARDO - SOCI ETA' PER AZIONI		Sindaca	In essere

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	ISFORT S.p.A.	Sindaca Supplente	In essere
	BANCOPOSTA FONDI S.p.A. SGR	Sindaca Supplente	In essere
	F.LLI GOTTA S.r.l.	Sindaca	In essere
	UMBRIA DISTRIBUZIONE GAS S.p.A.	Sindaca	In essere
	CAFFARO CHIMICA S.r.l.	Sindaca Supplente	In essere
	AUROBINDO S.r.l.	Sindaca Supplente	In essere
	CODIS - SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA	Sindaca supplente	Cessata
	ALISERIO S.r.l.	Sindaca	Cessata
	VERRAND S.p.A.	Sindaca	Cessata
	P.O.S.A. - S.p.A.	Sindaca	Cessata
	IMMOBILIARE ENRICA S.r.l.	Sindaca	Cessata
	SVILUPPO FINANZIARIA S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	LA SEMILAVORATI S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	SVILUPPO FIDUCIARIA SIM P.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	ING. SVILUPPO SERVIZI S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	SVILUPPO INVESTIMENTI SIM P.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	EMME ESSE S.P.A. IN LIQUIDAZIONE	Sindaca	Cessata

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	FINOX S.p.A.	Sindaca	Cessata
	INOX TAGLIO S.p.A.	Sindaca	Cessata
	VETERCHIMICA PRODOTTI CHIMICI E VETERINARI S.r.l.	Sindaca Supplente	Cessata
	E-GROUP ITALIA S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	CAFFARO S.r.l.	Sindaca Supplente	Cessata
	UBS (ITALIA) S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	XAA AGENZIA ASSICURATIVA S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	FASTSERV ITALIA S.r.l. IN LIQUIDAZIONE	Sindaca	Cessata
	S.L.P - STAINLESS LONG PRODUCTS S.R.L.	Sindaca	Cessata
	CODIS - SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA	Sindaca	Cessata
	ELILARIO S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	PARMA ACCIAI INOSSIDABILI S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	EMPLOYEE BENEFITS S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	LEONARDO S.r.l.	Sindaca Supplente	Cessata
	SAINOX S.r.l.	Sindaca	Cessata
	PM & P S .P.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	SMOBILIZZO ITALIA FINANZIARIA S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	RBC DEXIA INVESTOR SERVICES ITALIA S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	EMME GI EMME S.N.C. DI ELISABETH MELCHIORSEN	Socia Amministratrice	Cessata
	SIDERIA - S.r.l. IN LIQUIDAZIONE	Sindaca Supplente	Cessata
	NUOVA TIN.IT S.r.l.	Sindaca	Cessata
	AZIENDA SPECIALE UFFICIO D'AMBITO TERRITORIALE OTTIMALE DELLA CITTA' DI MILANO	Presidente dei Revisori Legali	Cessata
	ERREVI S.p.A. IN LIQUIDAZIONE	Sindaca	Cessata
	PAKA S.p.A.	Sindaca	Cessata
	COBALTO S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	CDV HOLDING - SOCIETA' PER AZIONI	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	MAX SORAGNI S.r.l. IN LIQUIDAZIONE	Sindaca Supplente	Cessata
	C&P S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale Sindaca	Cessata
	BOPEL S.r.l.	Sindaca Supplente	Cessata
	COLORE S.p.A	Sindaca Supplente	Cessata
	DEXIA CREDIOP S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	POSTECOM S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	A D V S.r.l.	Sindaca	Cessata

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	VISIBILIA PUBBLICITA' S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	BE SME S.p.A.	Sindaca	Cessata
	EUROFLY SERVICE - S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	SARAS S.p.A.	Sindaca	Cessata
	SARLUX S.r.l.	Sindaca Supplente	Cessata
	P.O.S.A. - S.p.A.	Sindaca	Cessata
	ASG S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	MILANO SERRAVALLE - MILANO TANGENZIALI S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	WEBUILD S.p.A.	Sindaca	Cessata
	BRUKER ITALIA S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	FINLOMBARDA S.p.A.	Consigliera	Cessata
	AUTOSTRADA PEDEMONTANA LOMBARDA SOCIETA' PER AZIONI	Sindaca Supplente	Cessata
	FINGESTIONI S.P.A. IN LIQUIDAZIONE	SGR Sindaca Supplente	Cessata
	SHINE SI M S.P.A.	Sindaca	Cessata
	EUROFLY SERVICE S.R.L. IN LIQUIDAZIONE	Sindaca Supplente	Cessata
	UBS FIDUCIARIA S.P.A.	Sindaca	Cessata

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	BANCA S.p.A.	GALILEO Sindaca Supplente	Cessata
	MANUFACTURES DIOR S.R.L.	Sindaca Supplente	Cessata
	S.A.BRO.M. S.P.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	ACTAVIS ITALY SPA A SOCIO UNICO	Sindaca	Cessata
	SIELTE S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	BANCO SOCIETA' AZIONI	BPM PER Sindaca Supplente	Cessata
	INNOVATIVE-RFK S.P.A.	Sindaca	Cessata
	Merito Società di Gestione del Risparmio S.P.A.	Sindaca	Cessata
	JAPANESE 23 S.P.A. IN LIQUIDAZIONE	Sindaca Supplente	Cessata
	STABILITY SOCIETA' DI INTERMEDIAZIONE MOBILIARE S.P.A.	Consigliera	Cessata
	ROADHOUSE S.P.A.	Sindaca	Cessata
	LAMINAM S.p.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	BIOTECNICA INSTRUMENTS S.R.L.	Sindaca Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	CONSORZIO LOGISTICA PACCHI S.C.P.A.	Sindaca	Cessata
	MARR S.P.A.	Sindaca	Cessata

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
	GLASS TO POWER S.P.A.	Sindaca Supplente	Cessata
	F.LLI GOTTA S.R.L.	Sindaca Revisora Legale	Cessata
	ALISERIO S.R.L	Sindaca	Cessata
	PUSTERLA 1880 - S.P.A.	Sindaca	Cessata
	MONDINI CAVI S.P.A.	Sindaca Supplente	Cessata
Stefano Tumini	GEGEL S.r.l.	Revisore Legale	In essere
Mauro Marino	CIAVALINI S.r.l.	Revisore Unico	In essere
	CHIETI SOLIDALE S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	SCARIMEC S.r.l.	Revisore Legale	In essere
	PDF GREEN ENERGY S.r.l.	Revisore Unico	In essere
	SH PATRIMONI S.r.l.	Revisore Legale	In essere
	SVILUPPO ENERGIE S.r.l.	Sindaco	In essere
	TECNOTILE SOCIETA' COOPERATIVA A RESPONSABILITA' LIMITATA	Revisore Unico	In essere
	GIESSE S.P.A.	Sindaco	In essere
	ENERGIE S.r.l.	Revisore Legale	In essere
	LIFE S.r.l.	Revisore Legale	In essere
	ESA ITALIA S.r.l.	Sindaco	In essere
	ESA S.p.A. SOCIETA'	Presidente del Collegio Sindacale	In essere

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
BENEFIT			
	CONTI S.r.l.	Revisore Legale	In essere
	ESA SERVICE S.r.l.	Revisore Legale	In essere
	SOLUZIONE ENERGIA S.r.l.	Revisore Legale	In essere
	CERAMICA GRAVENA S.r.l.	Sindaco	Cessata
	SVILUPPO ENERGIE S.r.l.	Sindaco	Cessata
	ENERGIE S.r.l.	Revisore Legale	Cessata
	ESA S.p.A. SOCIETA' BENEFIT	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	ESA ENERGIE S.P.A. SOCIETA' BENEFIT	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	CL ASSISTENZA S.r.l.	Revisore Legale	Cessata
	MULTISERVICE NETWORK S.r.l. SOCI ETA' UNI PERSONALE "IN LIQUIDAZIONE"	Sindaco Supplente	Cessata
	ESA SOLUTION S.r.l.	Revisore Legale	Cessata
	ESA ITALIA S.p.A.	Revisore Legale	Cessata
		Presidente del Collegio Sindacale	
	ESA S.r.l.	Sindaco	Cessata
	TEATESERVIZI S.R.L. IN LIQUIDAZIONE	Sindaco	Cessata
	PLATINUM PHARMA SERVICE S.R.L.	Revisore Legale	Cessata
	DIGITALOG SOCIETA' AZIONI PER IN	Sindaco	Cessata

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Documento di Ammissione
LIQUIDAZIONE			
Cesare Di Gio Battista	IMMOBILIARE CIELO ALTO S.r.l.	Amministratore Unico	In essere
	OPERA INIZIATIVE IMMOBILIARI S.p.A.	Amministratore delegato	In essere
	VITALPLUS S.r.l.	Amministratore Unico	In essere
	SOC.COOP ADRIATICO	Consigliere	In essere
COMUNICAZIONE			
	RESIDENZA IL GIARDINO S.p.A.	Amministratore Delegato	In essere
	CINEMEDIA S.r.l.	Sindaco Unico Revisore Legale	In essere
	RETE 8 S.r.l.	Sindaco Unico Revisore Legale	In essere
	REALSTABILE S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	SYNERGO S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	PIERANGELI S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	GIESSE S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	CASA DI CURA PRIVATA MEDAGLIA D'ORO DE CESARIS S.r.l.	Sindaco Unico Revisore Legale	Cessata
	S.A.F.A.R. – SERVIZI AUTONOMI FARMACISTI ABRUZZESI RIUNITI - SOC. COOP.	Sindaco Supplente	Cessata

Alla Data del Documento di Ammissione, non sussistono rapporti di parentela tra i membri del Collegio Sindacale, né tra questi ed i membri del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente.

Inoltre, per quanto a conoscenza dell'Emittente, nessuno dei membri del Collegio Sindacale ha, negli ultimi cinque anni, riportato condanne in relazione a reati di frode, né è stato associato, nell'ambito dell'assolvimento

dei propri incarichi, a procedure di fallimento, amministrazione controllata o liquidazione, né infine è stato oggetto di incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) o di interdizioni da parte di un Tribunale dalla carica di membro degli organi di amministrazione, di direzione o di sorveglianza dell'Emittente o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi emittente.

10.1.3 Alti dirigenti

Alla Data del Documento di Ammissione, la Società non ha alti dirigenti.

10.2 Conflitti di interesse degli organi di amministrazione, di direzione o di sorveglianza e degli alti dirigenti

10.2.1 Conflitti di interesse dei membri del Consiglio di Amministrazione

Salvo quanto di seguito indicato, per quanto a conoscenza dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione è portatore di interessi in conflitto con i propri obblighi derivanti dalla carica o qualifica ricoperta nella Società.

Si segnala che, alla Data del Documento di Ammissione, l'amministratore Marco De Virgiliis detiene una partecipazione diretta pari al 100% del capitale sociale dell'Emittente.

Si precisa che, alla Data di Inizio delle Negoziazioni, a seguito della sottoscrizione delle Azioni oggetto dell'Offerta, Marco De Virgiliis deterrà, direttamente una partecipazione pari al 57,21% del capitale sociale dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 7, Paragrafo 7.1, del Documento di Ammissione.

10.2.2 Conflitti di interesse dei componenti del Collegio Sindacale

Alla Data del Documento di Ammissione nessuno dei membri del Collegio Sindacale è portatore di interessi in conflitto con i propri obblighi derivanti dalla carica o qualifica ricoperta nella Società.

10.2.3 Conflitti di interesse degli alti dirigenti

Alla Data del Documento di Ammissione la Società non ha alti dirigenti.

10.3 Eventuali accordi con i principali azionisti, clienti, fornitori dell'Emittente o altri accordi a seguito dei quali i componenti del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e gli alti dirigenti sono stati nominati

Alla Data del Documento di Ammissione, non sussistono accordi o intese con i principali azionisti, clienti, fornitori ovvero altri soggetti, ai sensi dei quali i soggetti di cui al Capitolo 10, Paragrafo 10.1, del Documento di Ammissione sono stati nominati quali componenti degli organi di direzione, amministrazione e vigilanza ovvero quali alti dirigenti della Società.

10.4 Eventuali restrizioni in forza delle quali i componenti del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e gli alti dirigenti hanno acconsentito a limitare i propri diritti a cedere e trasferire, per un certo periodo di tempo, gli strumenti finanziari dell'Emittente dagli stessi posseduti

Ad eccezione degli Accordi di Lock-up, alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non è a conoscenza di restrizioni in forza delle quali i componenti del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale o gli alti dirigenti abbiano acconsentito a limitare i propri diritti a cedere o trasferire, per un certo periodo di tempo, le Azioni dell'Emittente dagli stessi direttamente o indirettamente possedute.

Per maggiori informazioni sugli Accordi di Lock-up, si veda Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.4 del Documento di Ammissione.

11. PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

11.1 Durata della carica dei componenti del Consiglio di Amministrazione e dei membri del Collegio Sindacale

Il Consiglio di Amministrazione che sarà in carica alla Data di Inizio delle Negoziazioni rimarrà in carica per tre esercizi e, in particolare, sino all'Assemblea che sarà convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2027.

La tabella che segue riporta la data di prima nomina dei componenti del Consiglio di Amministrazione in carica alla Data del Documento di Ammissione.

Nome e Cognome	Carica	Data di prima nomina
Marco De Virgiliis	Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore delegato	12 settembre 2025
Alessandro Cavaliere	Consigliere	12 settembre 2025
Mimmo De Virgiliis	Consigliere	12 settembre 2025
Domenico Tudini	Amministratore indipendente	23 settembre 2025
Fabio Brigante	Amministratore indipendente	23 settembre 2025

Il Collegio Sindacale in carica alla Data del Documento di Ammissione rimarrà in carica per tre esercizi e, in particolare, sino all'assemblea che sarà convocata per l'approvazione del bilancio relativo all'esercizio che chiuderà al 31 dicembre 2027.

La tabella che segue riporta la data di prima nomina dei componenti del Collegio Sindacale in carica alla Data del Documento di Ammissione.

Nome e Cognome	Carica	Data di prima nomina
Pierluigi Ballestri	Presidente del Collegio Sindacale	12 settembre 2025
Paola Simonelli	Sindaco effettivo	12 settembre 2025
Stefano Tumini	Sindaco effettivo	12 settembre 2025
Mauro Marino	Sindaco supplente	12 settembre 2025
Casare Di Gio Battista	Sindaco supplente	12 settembre 2025

11.2 Contratti di lavoro stipulati dai componenti del Consiglio di Amministrazione e dai componenti del Collegio Sindacale con l'Emittente che prevedono indennità di fine rapporto

Salvo quanto previsto per legge e in base alla contrattazione collettiva applicabile in merito alle indennità di fine rapporto previste nei contratti di lavoro stipulati dai componenti del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione non esistono contratti di lavoro conclusi con i componenti del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale che prevedono altre indennità di fine rapporto.

Alla Data del Documento di Ammissione, non esistono contratti di lavoro stipulati dai membri del Consiglio di Amministrazione o del Collegio Sindacale con l'Emittente che prevedano indennità di fine rapporto.

11.3 Recepimento delle norme in materia di governo societario

In data 12 settembre 2025, l'assemblea dell'Emittente ha approvato il testo dello Statuto. Il testo è stato successivamente modificato dalla stessa assemblea in data 23 settembre 2025.

L'Emittente, in quanto società che richiede l'ammissione alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, non è obbligata a adeguarsi alle norme del Codice di Corporate Governance.

Tuttavia, alla Data del Documento di Ammissione, in conformità a quanto previsto dal Regolamento Emittenti EGM, l'Emittente è tenuto a adottare e mantenere appropriate regole di governo societario. In particolare, l'Emittente è tenuto a:

- (a) nominare e mantenere almeno un amministratore in possesso dei requisiti di indipendenza stabiliti per i sindaci di società quotate ai sensi dell'art. 148, comma 3, del TUF, come richiamato dall'art. 147-ter, comma 4, del TUF, scelto dagli azionisti tra i candidati che siano stati preventivamente individuati o valutati positivamente dall'Euronext Growth Advisor in ossequio alle disposizioni di cui all'articolo 6-bis del Regolamento Emittenti EGM;
- (b) prevedere che tutti gli amministratori siano in possesso dei requisiti di onorabilità stabiliti dall'art. 147-*quinquies* del TUF e tutti i sindaci in possesso dei requisiti di professionalità e onorabilità di cui all'art. 148, comma 4, del TUF, e a prevedere statutariamente la competenza assembleare per operazioni di reverse take over, cambiamento sostanziale del business e revoca dalla negoziazione su Euronext Growth Milan delle Azioni;
- (c) prevedere statutariamente che, a partire dal momento in cui le azioni dell'Emittente saranno negoziate su Euronext Growth Milan, si rendono applicabili per richiamo volontario ed in quanto compatibili le disposizioni in materia di offerta pubblica di acquisto e di scambio obbligatoria relative alle società quotate di cui agli articoli 106 e 109 del TUF, e ai regolamenti Consob di attuazione;
- (d) prevedere un obbligo di comunicazione in capo agli azionisti la cui partecipazione raggiunga, o superi, una delle soglie fissate dal Regolamento Emittenti EGM.

L'Emittente ha, inoltre, su base volontaria, previsto statutariamente che, a partire dal momento in cui le azioni dell'Emittente saranno negoziate su Euronext Growth Milan, si rendono applicabili per richiamo volontario ed in quanto compatibili le disposizioni di cui agli articoli 108 e 111 del TUF, e ai regolamenti Consob di attuazione, nonché applicato alcune disposizioni ulteriormente volte a favorire la tutela delle minoranze azionarie. In particolare, l'Emittente ha:

- (a) previsto la nomina di almeno due consiglieri di amministrazione, se il Consiglio di Amministrazione è composto da più di sette membri, muniti dei requisiti di indipendenza stabiliti dall'articolo 148, comma 3, del TUF, come richiamato dall'articolo 147-ter, comma 4, del TUF, di cui almeno uno deve essere scelto tra i candidati che siano stati preventivamente individuati/valutati positivamente dall'Euronext Growth Advisor;
- (b) previsto statutariamente il voto di lista per l'elezione del Consiglio di Amministrazione, come stabilito dall'art. 147-ter del TUF;
- (c) previsto statutariamente che abbiano diritto di presentare le liste gli azionisti che da soli o insieme ad altri azionisti siano complessivamente titolari di Azioni rappresentanti almeno il 5% del capitale sociale;
- (d) previsto il diritto dei soci assenti o dissenzienti di recedere dalla Società in caso siano assunte delibere che comportano l'esclusione dalla quotazione su Euronext Growth Milan.

In conformità a quanto previsto dallo Statuto dell’Emissario, le delibere del Consiglio di Amministrazione sulle materie di seguito riportate dovranno essere adottate a maggioranza e senza il voto contrario di anche solo uno degli amministratori indipendenti:

- (i) proposta all’assemblea dei soci di aumenti di capitale con esclusione del diritto di opzione di importo, tra nominale e sovrapprezzo, ad una valorizzazione inferiore di oltre il 20% rispetto a quella risultante dalla media ponderata del prezzo ufficiale rilevato nei trenta giorni precedenti la data di adozione della delibera consiliare, salvo nei casi di cui agli artt. 2446 e 2447 del codice civile;
- (ii) proposta all’assemblea dei soci di aumenti di capitale in opzione di importo, tra nominale e sovrapprezzo, ad una valorizzazione inferiore di oltre il 25% rispetto a quella risultante dalla media ponderata del prezzo ufficiale rilevato nei trenta giorni precedenti la data di adozione della delibera consiliare, salvo nei casi di cui agli artt. 2446 e 2447 del codice civile;
- (iii) proposta all’assemblea dei soci di operazioni di trasformazione, fusione, scissione, a condizione che si tratti di operazioni (a) non concluse con o tra società controllate dalla Società e (b) che non comportino un cambiamento sostanziale dell’oggetto sociale che dia luogo al diritto di recesso ai sensi dell’art. 2437 del codice civile; e (c) che alterino in modo sensibile e diretto le condizioni economiche e patrimoniali della Società, intendendosi per tali quelle che comportino, rispetto ai dati risultanti dall’ultimo bilancio consolidato (se redatto) o civilistico approvato, (x) il superamento del valore di 3x del rapporto Posizione Finanziaria Netta/Ebitda; e/o (y) operazioni di scissione non proporzionale; e/o (z) una riduzione pari almeno al 20% della differenza tra valore e costo della produzione, con solo riferimento alle ipotesi di fusione con società i cui ultimi due bilanci regolarmente approvati evidenzino un valore dei costi superiore a quello dei ricavi di oltre il 20%;
- (iv) le delibere aventi ad oggetto le operazioni di dismissione di asset strategici, ritenendosi per strategici gli asset la cui dismissione comporti una riduzione maggiore o uguale al 20% (x) del totale delle attività e/o (y) della differenza tra valore e costo della produzione, rispetto ai dati risultanti dall’ultimo bilancio consolidato (se redatto) o civilistico approvato;
- (v) le modifiche statutarie che comportino direttamente o indirettamente un innalzamento della soglia per la presentazione delle liste da parte dei soci per la nomina del Consiglio di Amministrazione;
- (vi) la decisione di mettere in liquidazione la società, di nominare i liquidatori e il conferimento dei relativi poteri;
- (vii) l’introduzione di azioni a voto plurimo (in assenza del riconoscimento del diritto di recesso agli azionisti);
- (viii) le delibere (a) di espressione del diritto di voto nell’ambito dell’assemblea delle società controllate (ove presenti), per le delibere rientranti nelle materie di competenza dell’assemblea delle controllate cui ai precedenti punti (i), (ii), (iii) (iv) e (vi) che precedono e (b) di competenza del Consiglio di Amministrazione delle società controllate (ove presenti), qualora tali delibere comportino il superamento delle soglie di cui ai precedenti punti (i), (ii), (iii) e (iv) che precedono;
- (ix) deliberazione di trasferimento della sede legale della Società, salvo che tale trasferimento avvenga in un Comune situato in una delle seguenti regioni: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia;
- (x) proposte all’assemblea dei soci relative all’autorizzazione alle acquisizioni di partecipazioni o imprese o altri cespiti che realizzino un “reverse take over” ai sensi del Regolamento Emissario;
- (xi) le modifiche statutarie che comportino direttamente o indirettamente la modifica o la rimozione delle previsioni che precedono.

Ai fini delle disposizioni sopra riportate, per “EBITDA” si intende la somma algebrica delle seguenti voci, risultanti dal bilancio consolidato ufficiale (se redatto) o civilistico approvato a ciascuna data di riferimento approvato e certificato, redatto in conformità alla normativa del Codice Civile, integrata ed interpretata dai principi contabili pubblicati dall’Organismo Italiano di Contabilità e, ove mancanti, dello I.A.S.B. (International Accounting Standard Board), da utilizzare correttamente ed in continuità di applicazione rispetto a quelli applicati nella redazione dei bilanci di esercizio di riferimento.

L'EBITDA sarà la sommatoria algebrica delle componenti di seguito indicate ed identificabili negli schemi di conto economico previsti dal codice civile ex art. 2425 del Codice:

- (+) Differenza tra valore e costi della produzione (A – B)
- (+) Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali (voce 10.a)
- (+) Ammortamento delle immobilizzazioni materiali (voce 10.b)
- (+) Altre svalutazioni delle immobilizzazioni (voce 10.c)

Ai fini delle disposizioni sopra riportate, per “Posizione Finanziaria Netta” si intende la somma algebrica delle seguenti voci risultanti dal bilancio consolidato (se redatto) o civilistico approvato a ciascuna data di riferimento approvato e revisionato, redatto in conformità alla normativa del Codice Civile, integrata ed interpretata dai principi contabili pubblicati dall’Organismo Italiano di Contabilità e, ove mancanti, dello I.A.S.B. (International Accounting Standard Board), da utilizzare correttamente ed in continuità di applicazione rispetto a quelli applicati nella redazione dei bilanci di esercizio di riferimento:

Alfa (-) Beta

laddove:

- (1) Alfa significa la somma delle voci di cui all’art. 2424 del codice civile, voce Passivo, lettera D), sub 1), 2), 3), 4), 5); e
- (2) Beta significa la somma delle voci di cui all’art. 2424 del codice civile, voce Attivo, lettera C, numero IV, sub 1), 2) e 3).

Le disposizioni sopra riportate troveranno applicazione a condizione che e, fino a quando (i) almeno un azionista della Società sia titolare di una partecipazione almeno pari al 2,0% (due per cento) del capitale sociale e sia un soggetto, ente o società controllato, ai sensi dell’art. 2359, comma 1 e comma 2, del codice civile, da una o più amministrazioni pubbliche come definite dall’articolo 2 del D. Lgs. 19 agosto 2016, n. 175 (“**Investitore Pubblico**”) e, con decorrenza dal primo rinnovo dell’organo amministrativo in conformità alle previsioni del presente statuto, in aggiunta a quanto previsto al precedente romanino, (ii) almeno uno degli amministratori indipendenti in carica sia stato indicato da un azionista che sia Investitore Pubblico, anche attraverso la presentazione di un’apposita lista presentata singolarmente ovvero congiuntamente ad uno o più altri azionisti della Società.

Inoltre, al fine di adeguare il sistema di governo societario alle norme applicabili alle società con strumenti finanziari ammessi alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, l’Emittente ha adottato tra l’altro:

- (a) una procedura per la gestione delle operazioni con Parti Correlate;
- (b) una procedura per la gestione delle informazioni privilegiate e la compilazione e tenuta del registro per le persone che hanno accesso a informazioni privilegiate;
- (c) una procedura per la gestione degli adempimenti informativi in materia di *internal dealing*;
- (d) una procedura inerente le comunicazioni obbligatorie all’Euronext Growth Advisor; e
- (e) una procedura per l’ottenimento del parere preventivo dell’Euronext Growth Advisor per la nomina dell’amministratore indipendente.

In ultimo, in data 23 settembre 2025, il Consiglio di Amministrazione ha nominato Marco De Virgiliis, quale *investor relations manager*.

11.4 Potenziali impatti significativi sul governo societario

Fermo restando quanto indicato al Paragrafo 11.3 che precede, a giudizio dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione non vi sono impatti significativi, anche potenziali, sul governo societario che siano stati già deliberati dal Consiglio di Amministrazione o dall'Assemblea dell'Emittente.

12. DIPENDENTI

12.1 Numero dei dipendenti dell'Emittente

La seguente tabella riporta il numero dei dipendenti complessivamente impiegati dall'Emittente al 31 dicembre 2023 e al 31 dicembre 2024, ripartiti secondo le principali categorie, nonché il numero dei dipendenti a tempo determinato impiegati dall'Emittente nei medesimi periodi.

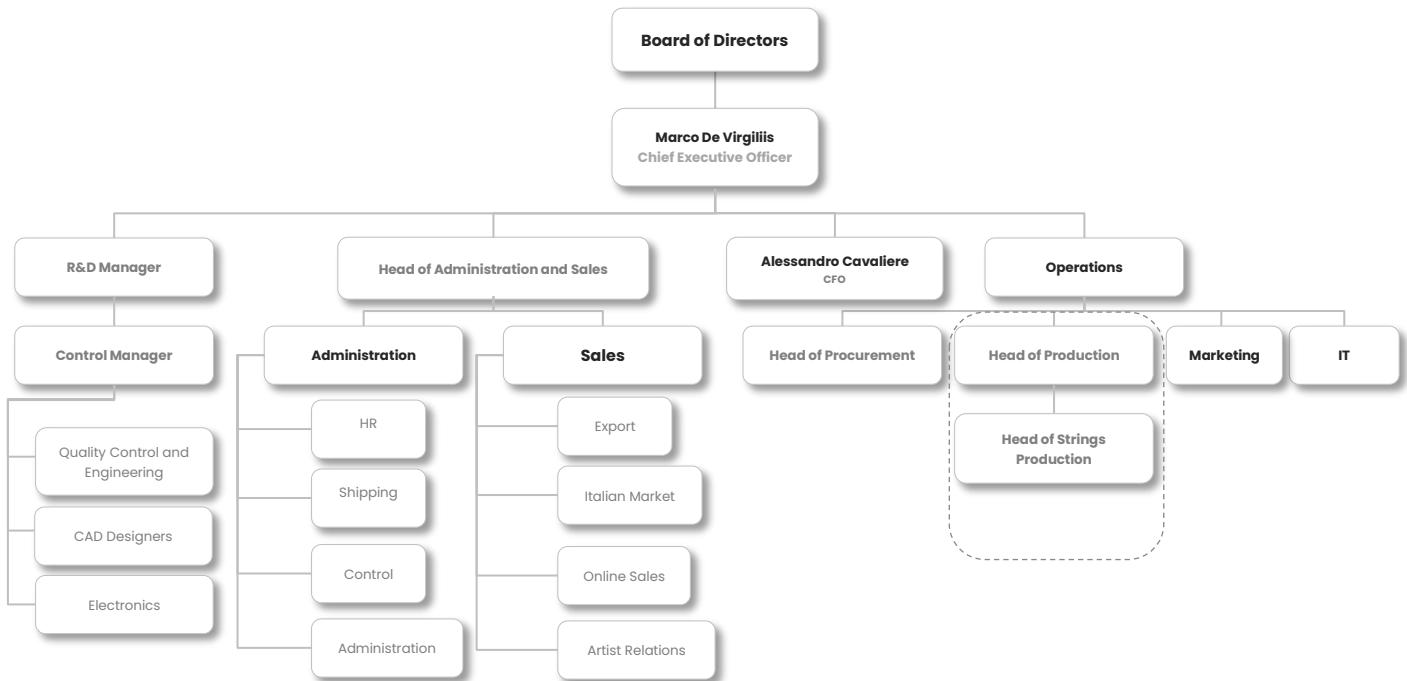
Categoria	31 dicembre 2023	31 dicembre 2024	Alla Data del Documento di Ammissione
Dirigenti	0	0	0
Quadri	8	8	8
Impiegati	8	8	8
Apprendisti	1	2	1
Operai	15	18	18
Altri soggetti	1	0	0
Totali(*)	33	36	35

Categoria	31 dicembre 2023	31 dicembre 2024	Alla Data del Documento di Ammissione
Dipendenti a tempo indeterminato	31	32	31
Dipendenti a tempo determinato	2	4	4
Totali	33	36	35

Si segnala che alla Data del Documento di Ammissione non si sono verificati cambiamenti significativi rispetto ai dati riportati nelle tabelle che precedono.

12.2 Organigramma dell'Emittente e numero dei dipendenti

Di seguito si riporta l'organigramma funzionale dell'Emittente.



12.3 Partecipazioni azionarie e stock option dei membri del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale o degli alti dirigenti

Alla Data del Documento di Ammissione, non sono stati deliberati piani di *stock option* rivolti, tra l'altro, ai sindaci o agli amministratori dell'Emittente, né sussistono accordi contrattuali che prevedono forme di partecipazione dei membri del Consiglio di Amministrazione o del Collegio Sindacale al capitale sociale della Società.

Con riferimento alle partecipazioni nell'Emittente, possedute direttamente o indirettamente dai membri del Consiglio di Amministrazione alla Data del Documento di Ammissione, si rimanda alla Sezione Prima, Capitolo 10, Paragrafo 10.2.1 del Documento di Ammissione.

12.4 Descrizione di eventuali accordi di partecipazione dei dipendenti al capitale dell'emittente. Accordi di partecipazione di dipendenti al capitale sociale

Alla Data del Documento di Ammissione, non vi sono accordi di partecipazione dei dipendenti al capitale dell'Emittente.

13. PRINCIPALI AZIONISTI

13.1 Azionisti che detengono partecipazioni nel capitale sociale dell'Emittente soggette a notificazione

La seguente tabella illustra la composizione dell'azionariato dell'Emittente con indicazione degli azionisti titolari di una partecipazione superiore al 5% del capitale sociale, alla data di seguito indicata, con indicazione del numero di Azioni detenute dagli azionisti, nonché della rispettiva incidenza percentuale sul totale del capitale sociale e sul totale dei diritti di voto.

Secondo le risultanze del libro soci, nonché sulla base delle altre informazioni a disposizione della Società, alla Data del Documento di Ammissione, il capitale sociale dell'Emittente risulta ripartito come indicato nella tabella segue.

Azionista	Numero azioni possedute	% dei diritti di voto	% sul capitale sociale
Marco De Virgiliis	5.000.000	100%	100%
Totale	5.000.000	100%	100%

13.2 Diritti di voto diversi in capo ai principali azionisti dell'Emittente

Per maggiori informazioni circa i diritti di voto attribuiti agli azionisti, si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 4, Paragrafo 4.5 del Documento di Ammissione.

13.3 Soggetto controllante l'Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente è controllato da Marco De Virgiliis, il quale detiene, direttamente, il 100% del capitale sociale dell'Emittente.

13.4 Accordi che possono determinare una variazione dell'assetto di controllo dell'Emittente

Fatto salvo quanto previsto dallo Statuto in caso di offerta pubblica di acquisto e di esercizio del diritto di recesso dei soci, non esistono accordi che possono determinare una variazione dell'assetto di controllo dell'Emittente.

13.5 Eventuali patti parasociali aventi ad oggetto l'Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione non sono stati stipulati patti parasociali aventi ad oggetto l'Emittente.

14. OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE

Il presente Capitolo ha la finalità di illustrare le Operazioni con Parti Correlate dell'Emittente, individuate come previsto dal Regolamento Parti Correlate, sulla base dei criteri definiti dallo IAS 24 – Informativa di bilancio sulle operazioni con parti correlate (le “**Parti Correlate**”), realizzate nel corso degli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

L'Emittente intrattiene con le proprie Parti Correlate rapporti di varia natura. Secondo il giudizio del management dell'Emittente, tali operazioni rientrano nell'ambito di un'attività di gestione ordinaria e, tenuto conto delle caratteristiche dei beni e servizi prestati, sono concluse a normali condizioni di mercato. Non vi è tuttavia garanzia che ove le stesse fossero state concluse fra o con terze parti, queste ultime avrebbero negoziato e stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni stesse, alle medesime condizioni e con le stesse modalità.

A tal proposito, in data 23 settembre 2025, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha approvato la procedura per Operazioni con Parti Correlate (la “**Procedura OPC**”), con efficacia a decorrere dalla Data di Inizio delle Negoziazioni. La Procedura OPC disciplina le regole relative all'identificazione, all'approvazione e all'esecuzione delle Operazioni con Parti Correlate poste in essere dall'Emittente al fine di assicurare la trasparenza e la correttezza sostanziale e procedurale delle stesse. L'Emittente ha adottato la Procedura OPC al fine di individuare e formalizzare i presupposti, gli obiettivi e i contenuti delle soluzioni adottate e ne valuta l'efficacia e l'efficienza in modo da perseguire obiettivi di integrità e imparzialità del processo decisionale rispetto agli interessi della generalità degli azionisti e dei creditori, di efficiente funzionamento degli organi societari e della sua operatività.

La Procedura OPC è disponibile sul sito internet dell'Emittente www.markbass.it.

14.1 Descrizione delle principali operazioni con Parti Correlate dell'Emittente

Nelle tabelle che seguono sono dettagliati i valori economici e patrimoniali derivanti dalle Operazioni con Parti Correlate realizzate dall'Emittente, per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 ed al 31 dicembre 2023.

Esercizio chiuso al 31 dicembre 2024

31.12.2024 €'000	Natura correlazione	Ricavi	Costi	Crediti	Debiti
Marco de Virgiliis	Socio e Amministratore	-	-	15	-
Music International Company S.r.l.	Società controllata al 100%	-	-	4	-
Totale		-	-	19	-

Esercizio chiuso al 31 dicembre 2023

31.12.2023 €'000	Natura correlazione	Ricavi	Costi	Crediti	Debiti
Marco de Virgiliis	Socio e Amministratore	-	-	15	-
Music International Company S.r.l.	Società controllata al 100%	-	-	8	-
Totale		-	-	23	-

Marco De Virgiliis

Con riferimento al credito verso il socio ed amministratore, si precisa che lo stesso è sorto in periodi precedenti a quelli oggetto di analisi e che, alla Data del Documento di Ammissione, è stato interamente incassato.

Music International Company S.r.l.

Il credito, sorto negli anni precedenti a quelli oggetto di analisi, è riferito alla ri-fatturazione da parte dell'Emittente di costi per servizi e personale sostenuti dalla stessa al fine di gestire pratiche burocratiche ed amministrative a favore della controllata, ormai cessata. Alla Data del Documento di Ammissione, il credito è stato interamente incassato.

Immobili di Proprietà

In data 11 settembre 2025, la Società – in qualità di promittente venditore – e Marco De Virgiliis – in qualità di parte promissaria – hanno stipulato un contratto di opzione (il **“Contratto di Opzione”**), in forza del quale al primo è attribuito il diritto di acquistare dalla Società gli Immobili di Proprietà (come meglio individuati all'interno del Capitolo 6) entro e non oltre 30 (trenta) giorni solari dalla data della comunicazione di esercizio dell'opzione, da effettuarsi entro la data di approvazione del bilancio relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2030 da parte dell'assemblea dei soci della Società. Ai sensi del Contratto di Opzione, il prezzo di esercizio dell'opzione di acquisto sarà determinato sulla base di un prezzo proposto dall'acquirente che dovrà essere ritenuto congruo secondo una perizia di stima all'uopo effettuata relativamente agli Immobili di Proprietà, fermo restando che lo stesso non potrà, in ogni caso, essere inferiore al valore contabile degli stessi Immobili di Proprietà, quale risultante dal bilancio della Società alla data di sottoscrizione del Contratto di Opzione medesimo, incrementato dell'ammontare complessivo degli eventuali costi sostenuti dalla Società per interventi di manutenzione straordinaria nel periodo intercorrente tra la data di sottoscrizione del Contratto di Opzione e la data di effettivo esercizio dell'opzione di acquisto da parte di Marco De Virgiliis, oltre ad IVA ed imposte di legge.

Distribuzione di un dividendo straordinario

In data 23 settembre 2025, l'Assemblea ha deliberato di approvare la proposta di distribuzione a dividendo straordinario pari a complessivi Euro 500.000,00 da trarre dalla Riserva Straordinaria a valere sul bilancio relativo all'esercizio al 31 dicembre 2024, stabilendo che il pagamento del dividendo avverrà entro il 90imo giorno successivo alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni e degli altri strumenti finanziari su Euronext Growth Milan in data da individuarsi a cura del consiglio di amministrazione, e per esso del Presidente del Consiglio di amministrazione.

15. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI SULLA STRUTTURA E SUL FUNZIONAMENTO DELLA SOCIETÀ

15.1 Capitale sociale

15.1.1 Capitale sociale sottoscritto e versato

Alla Data del Documento di Ammissione il capitale sociale dell'Emittente sottoscritto e versato è pari ad Euro 100.000,00 (centomila/00), suddiviso in n. 5.000.000 Azioni Ordinarie, prive di indicazione del valore nominale.

15.1.2 Esistenza di azioni non rappresentative del capitale, precisazione del loro numero e delle loro caratteristiche principali

Alla Data del Documento di Ammissione, non sussistono azioni non rappresentative del capitale dell'Emittente.

15.1.3 Numero, valore contabile e valore nominale delle azioni detenute dall'emittente stesso o per suo conto o da imprese figlie dell'Emittente

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non detiene, direttamente o indirettamente, azioni proprie né l'assemblea dell'Emittente ha concesso l'autorizzazione ai sensi dell'articolo 2357 Codice Civile all'acquisto di azioni proprie.

15.1.4 Ammontare dei titoli convertibili, scambiabili o con warrant

Alla Data di Ammissione l'Emittente non ha emesso titoli convertibili, scambiabili o *cum warrant*.

15.1.5 Esistenza di diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o di un impegno all'aumento del capitale

Ad eccezione dell'Aumento di Capitale, alla Data del Documento di Ammissione non sussistono diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato ma non emesso, né impegni ad aumenti di capitale.

15.1.6 Esistenza di offerte in opzione aventi ad oggetto il capitale di eventuali membri dell'Emittente

Non applicabile.

15.1.7 Evoluzione del capitale sociale dalla data di costituzione

Alla Data del Documento di Ammissione, il capitale sociale dell'Emittente, sottoscritto e versato, è pari a Euro 100.000,00, suddiviso in n. 5.000.000 Azioni Ordinarie.

La Società è stata costituita in data 20 giugno 1996 con la denominazione Parsek S.r.l. e un capitale sociale pari a Lire 35.000.000,00.

In data 11 luglio 2006, l'Assemblea straordinaria ha deliberato di aumentare il capitale sociale da Euro 10.320 a Euro 100.000, diviso in quote multiple di Euro 1 ciascuna.

In data 12 settembre 2025, l'Assemblea della Società, nel contesto della trasformazione da società a responsabilità limitata a società per azioni ha deliberato, *inter alia*, di:

- (a) aumentare, subordinatamente all'iscrizione della trasformazione sopra deliberata della Società nel Registro delle Imprese, il capitale sociale a pagamento fino a massimi euro 6.000.000,00 (sei milioni), da ripartire tra capitale e sovrapprezzo secondo quanto sarà stabilito dall'organo amministrativo, mediante emissione di azioni ordinarie, prive di indicazione del valore nominale espresso e con godimento regolare, da liberare in denaro integralmente al momento della sottoscrizione, in una o più tranches ed in via scindibile e progressiva, con esclusione del diritto di opzione;
- (b) emettere, senza alcun esborso da parte dei beneficiari, massime n. 2.553.191 azioni ordinarie a servizio di un meccanismo di attribuzione di Bonus Shares, stabilendo che dette azioni siano assegnate nel rapporto che sarà stabilito dal Consiglio di Amministrazione in misura comunque non superiore a n. 1 (una) Bonus Share ogni n. 5 (cinque) azioni sottoscritte o acquistate nel contesto del Collocamento, a

condizione che i beneficiari medesimi abbiano mantenuto ininterrottamente la piena proprietà delle azioni sottoscritte per il periodo che sarà parimenti fissato dal Consiglio di Amministrazione e comunque non inferiore allo scadere del 12° (dodicesimo) mese di calendario successivo alla Data di Inizio delle Negoziazioni su Euronext Growth Milan;

- (c) emettere, subordinatamente all'iscrizione della trasformazione della Società nel Registro delle Imprese, massimi n. 10.159.574 Warrant, il cui contenuto e la cui disciplina sono previsti nel Regolamento Warrant;
- (d) aumentare il capitale sociale in denaro, in via scindibile, progressiva e a pagamento, per massimi nominali Euro 4.775.000,00 (oltre eventuale sovrapprezzo da determinarsi a cura dell'organo amministrativo), a servizio dell'esercizio dei sopra menzionati Warrant, mediante emissione di azioni ordinarie, prive di indicazione del valore nominale espresso, godimento regolare, nel rispetto della parità contabile, da riservare in sottoscrizione esclusivamente ai titolari dei Warrant, in ragione del rapporto di una azione di compendio per ogni Warrant esercitato;
- (e) di attribuire al Consiglio di Amministrazione, subordinatamente all'iscrizione della trasformazione della Società nel Registro delle Imprese e con efficacia subordinata alla data di inizio delle Strumenti Finanziari della Società su Euronext Growth Milan, delega ad aumentare il capitale sociale per un importo massimo complessivo pari al 10% (dieci percento) del capitale preesistente alla data del primo esercizio della delega, in una o più volte ed in via scindibile, a pagamento, anche con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, comma 4, comma 5 e/o comma 8, c.c., e/o, gratuitamente, ai sensi dell'articolo 2349 c.c., mediante emissioni di azioni ordinarie, entro il limite massimo di 5 (cinque) anni dalla data della efficacia della relativa delibera.

In data 12 settembre 2025, il Consiglio di Amministrazione, nell'esercizio della delega ad esso conferita dall'Assemblea del 12 settembre 2025, ha stabilito, quale intervallo del prezzo di emissione indicativo delle Azioni, il *range* compreso tra un minimo di Euro 1,60 e un massimo di Euro 2,00 per ciascuna Azione.

Il 26 settembre 2025, il Consiglio di Amministrazione, nell'esercizio della delega ad esso conferita dall'Assemblea del 12 settembre 2025, ha (i) ratificato l'operato del Presidente del Consiglio di Amministrazione in merito alla decisione di emettere massime n. 3.740.000 Azioni da offrire in sottoscrizione in relazione all'Aumento di Capitale e di stabilire in Euro 1,60 per Azione il prezzo definitivo di emissione delle predette Azioni di cui Euro 0,47 a capitale sociale e la restante parte a titolo di sovrapprezzo; il Consiglio di Amministrazione ha ratificato l'operato del Presidente del Consiglio di Amministrazione in merito alla decisione di fissare in complessivi Euro 5.984.000,00 l'ammontare dell'Aumento di Capitale, da imputarsi per Euro 1.757.800,00 a capitale sociale e per Euro 4.226.200,00 a sovrapprezzo e (ii) il rapporto di assegnazione delle Bonus Shares nella misura di n. 1 (una) ogni n. 5 (cinque) azioni sottoscritte nel contesto della Offerta, e (b) un periodo di detenzione continuativa delle azioni sottoscritte nel contesto della Offerta pari a 12 mesi dalla Data di Inizio Negoziazioni.

15.2 Atto costitutivo e Statuto sociale

La Società è iscritta nella sezione ordinaria, presso il Registro delle Imprese di Chieti Pescara al numero 01445460684 con R.E.A. n. CH - 133708 codice fiscale n. 01445460684 e partita IVA n. 01927720696.

15.2.1 Oggetto sociale e scopi dell'Emittente

L'attività che costituisce l'oggetto sociale dell'Emittente è:

- (i) progettazione, produzione e la commercializzazione, sia all'ingrosso sia al dettaglio, anche attraverso canali elettronici, di apparecchiature, impianti e accessori di natura elettrica, elettronica, elettromeccanica e meccanica, nonché di strumenti musicali, elettronici e non, e dei relativi componenti ed accessori;
- (ii) la produzione e commercializzazione di:

- cuoio e materiali similari;
- articoli di pelletteria in genere, quali borse, borsette, bauli, valigie, portafogli, portamonete, ombrelli, ombrelloni, sacchi da viaggio, da campeggio, zaini, bastoni da passeggio, fruste, articoli di selleria;
- articoli di abbigliamento, calzature e cappelleria.

(iii) lo svolgimento di servizi ed attività connessi o strumentali a quanto precede, ivi incluse, a titolo esemplificativo, le attività pubblicitarie, informatiche, telematiche e multimediali ed in genere le attività di formazione e consulenza.

La Società può compiere tutte le attività costituenti l’oggetto sociale in proprio o per mezzo di società controllate, così come può altresì compiere qualsiasi operazione commerciale, industriale, mobiliare e immobiliare ritenuta necessaria o utile per il conseguimento dell’oggetto sociale nonché, compiere operazioni finanziarie (sia attive che passive), compresa l’assunzione di mutui ipotecari e non, sotto qualsiasi forma con privati, società ed istituti di credito e prestare fideiussioni, avvalli ed ogni altra garanzia in genere, sia personale che reale, anche a favore di terzi nonché partecipare a consorzi o ad associazioni temporanee di imprese, il tutto con esclusione dell’esercizio di attività riservata. In ogni caso sono espressamente e tassativamente escluse dall’oggetto sociale le attività riservate agli intermediari finanziari nonché quelle riservate alle società di intermediazione immobiliare come disciplinato da norme vigenti o di futura emanazione.

15.2.2 Diritti, privilegi e restrizioni connessi a ciascuna classe di azioni esistenti

Non applicabile.

15.2.3 Disposizioni statutarie che potrebbero avere l’effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell’assetto di controllo dell’Emittente

Lo Statuto non contiene previsioni volte a ritardare, rinviare o impedire una modifica del controllo sull’Emittente.

Si precisa tuttavia lo Statuto prevede che:

- (a) ai sensi dell’articolo 19 dello Statuto, quando le Azioni della Società sono ammesse alle negoziazioni su un sistema multilaterale di negoziazione e salvo ove diversamente previsto dal Regolamento Emittenti EGM e/o da un provvedimento di Borsa Italiana, è necessaria la preventiva autorizzazione dell’Assemblea ordinaria, ai sensi dell’articolo 2364, comma 1, n. 5, del Codice Civile, oltre che nei casi disposti dalla legge e dallo Statuto, nelle seguenti ipotesi: (i) acquisizioni di partecipazioni od imprese od altri cespiti che realizzino un “*reverse take over*” ai sensi del Regolamento Emittenti EGM; (ii) cessioni di partecipazioni od imprese od altri cespiti che realizzino un “*cambiamento sostanziale del business*” ai sensi del Regolamento Emittenti EGM; (iii) richiesta della revoca dalle negoziazioni sull’Euronext Growth Milan delle Azioni della Società;
- (b) a partire dal momento in cui le Azioni della Società siano quotate su Euronext Growth Milan, nel caso in cui la Società richieda a Borsa Italiana la revoca dall’ammissione dei propri strumenti finanziari su Euronext Growth Milan deve comunicare tale intenzione di revoca informando anche l’Euronext Growth Advisor e deve informare separatamente Borsa Italiana della data preferita per la revoca almeno venti giorni di mercato aperto prima di tale data. Fatte salve le deroghe previste dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, la richiesta dovrà essere approvata dall’Assemblea della Società con la maggioranza del 90% dei partecipanti. Tale quorum deliberativo si applicherà a qualunque delibera della Società suscettibile di comportare, anche indirettamente, l’esclusione dalle negoziazioni degli strumenti finanziari Euronext Growth Milan, così come a qualsiasi deliberazione di modifica della relativa disposizione statutaria. Tale previsione non si applica in caso di revoca dalla negoziazione sull’Euronext Growth Milan per l’ammissione alle negoziazioni delle Azioni della Società su mercato regolamentato dell’Unione Europea o su di un sistema multilaterale di negoziazione registrato come “*Mercato di crescita delle PMI*” ai sensi dell’art. 33 della direttiva 2014/65 MIFID (e sue successive modifiche o

integrazioni) che abbia previsto tutele equivalenti per gli investitori ovvero – ricorrendone particolari condizioni – salvo che Borsa Italiana decida diversamente;

(c) ai sensi dell'articolo 15 dello Statuto qualora le azioni siano negoziate su Euronext Growth Milan, è altresì riconosciuto il diritto di recesso ai soci che non abbiano concorso all'approvazione delle deliberazioni che comportino, anche indirettamente, l'esclusione o la revoca dalle negoziazioni, salvo l'ipotesi in cui, per effetto dell'esecuzione della delibera, gli azionisti della Società si trovino a detenere, o gli siano assegnate, esclusivamente azioni ordinarie ammesse alle negoziazioni su Euronext Growth Milan o su un mercato regolamentato dell'Unione Europea o su di un sistema multilaterale di negoziazione registrato come *"Mercato di crescita delle PMI"* ai sensi dell'art. 33 della direttiva 2014/65 MIFID (e sue successive modifiche o integrazioni) che abbia previsto tutele equivalenti per gli investitori.

Si precisa, altresì, che l'articolo 13 dello Statuto contiene, in ossequio alle disposizioni di cui all'articolo 6-bis del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, la clausola in materia di offerta pubblica di acquisto di cui alla Scheda Sei del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan. Inoltre, l'articolo 12 dello Statuto prevede che si rendano applicabili, per richiamo volontario e in quanto compatibili, le disposizioni relative alle società quotate di cui al TUF ed ai regolamenti Consob di attuazione in materia di offerta pubblica di acquisto e di scambio obbligatoria (limitatamente alla disciplina prevista dagli articoli 108 e 111 del TUF).

16. PRINCIPALI CONTRATTI

Alla Data del Documento di Ammissione l’Emissore ha sottoscritto i seguenti contratti principali, che sono diversi da quelli conclusi nel normale svolgimento dell’attività.

16.1 Contratti di mutuo e finanziamento

Contratto di finanziamento n. 01C1076969362 stipulato con Intesa Sanpaolo S.p.A.

In data 25 febbraio 2022, Markbass (già Parsek S.r.l.) ha stipulato con la banca Intesa Sanpaolo S.p.A. un contratto di mutuo per un importo di Euro 650.000,00.

Il contratto ha una durata complessiva di 96 mesi, decorrenti dalla data di erogazione del finanziamento sino al 28 febbraio 2030.

Il tasso di interesse è variabile, determinato dalla somma di: (i) una componente fissa (spread) pari all’1,86% annuo e (ii) una componente variabile pari al tasso Euribor a 1 mese (base 360), rilevato all’inizio di ciascun periodo di interessi. Il tasso annuo effettivo globale è pari al 1,54%.

Il presente finanziamento è stato richiesto dalla Società per l’estinzione anticipata del finanziamento n.8/IC1/0/10240029 ed ottenere maggiore liquidità al fine di acquisire scorte e procedere al pagamento dei fornitori.

Il contratto è assistito da garanzia prestata dal Fondo di Garanzia per le PMI (Legge 662/1996, art. 2 comma 100, lettera A).

Si informa che, ai sensi del contratto Markbass si obbliga, a pena di risoluzione del contratto a comunicare, *inter alia*, ad Intesa Sanpaolo S.p.A. ogni cambiamento a carattere tecnico, amministrativo, giuridico o contenzioso, che possa modificare sostanzialmente in senso negativo la situazione patrimoniale, economica o finanziaria o possa comunque pregiudicare la capacità operativa della Società.

Inoltre, Intesa Sanpaolo S.p.A. potrà far decadere la Società dal beneficio del termine, *inter alia*, al verificarsi di una qualsiasi delle ipotesi previste dall’articolo 1186 c.c. tra cui insolvenza o diminuzione della garanzia, nonché al realizzarsi di /una operazione straordinaria non preventivamente autorizzata.

In aggiunta a quanto sopra, si segnalano inoltre le seguenti clausole di “*cross default*” per le quali Intesa Sanpaolo S.p.A. può recedere dal contratto nei seguenti casi:

- (i) inadempimento da parte della Società di obbligazioni di natura creditizia, finanziaria e/o di garanzia assunte nei confronti di qualsiasi soggetto;
- (ii) nel caso in cui la Società sia soggetta a decadenza del beneficio del termine risoluzione e recesso per fatto imputabile a parte finanziata rispetto a qualsiasi terzo finanziatore e relativamente a qualsiasi contratto stipulato.

Contratto di finanziamento n. 709688 stipulato con Confidisistema! S.c.

In data 9 agosto 2023, Markbass (già Parsek S.r.l.) ha stipulato con Confidisistema! S.c. un contratto di finanziamento per un importo di Euro 200.000,00.

Il contratto ha una durata di complessivi 60 mesi, compreso il periodo di preammortamento di 12 mesi, e prevede il rimborso tramite n. 60 rate trimestrali, l’ultima delle quali prevista per il 5 settembre 2028.

Il tasso d’interesse è fisso per tutta la durata del contratto ed è pari all’Eurirs a 6 mesi, maggiorato di 5,500 punti percentuali. Il TAEG è pari al 9.120%.

Il contratto di finanziamento in oggetto risulta assistito da garanzia rilasciata dal Fondo Centrale di Garanzia per le PMI (Legge 662/1996, art. 2 comma 100, lettera A), deliberato nel Comitato di Mediocredito Centrale S.p.A. del 1° luglio 2020, per un importo di Euro 120.000,00.

Si segnala che il contratto di finanziamento prevede l’obbligo in capo alla Società, a pena di decadenza dal

beneficio del termine e risoluzione del contratto a comunicare a Confidisistema! *inter alia*:

- (i) ogni variazione della situazione societaria, finanziaria ed economica della Società;
- (ii) ogni evento idoneo a modificare sostanzialmente la consistenza patrimoniale della Società.

In aggiunta a quanto sopra, si segnala che il contratto di finanziamento prevede una clausola di *“cross default”*, ai sensi della quale la banca avrà la facoltà di recedere dal contratto nel caso in cui la Società si rendesse inadempiente nei confronti di Confidisistema! rispetto ad obbligazioni sorte in dipendenza di altri contratti di finanziamento stipulati con altri istituti di credito.

Contratto di finanziamento stipulato con ICCREA BANCAIMPRESA S.p.A. e BCC ABRUZZESE – CAPPELLE SUL TAVO SCRL

In data 18 dicembre 2018 Markbass (già Parsek S.r.l.) ha stipulato con ICCREA BANCAIMPRESA S.p.a. e BCC ABRUZZESE – CAPPELLE SUL TAVO SCRL. un contratto di finanziamento per un importo di complessivi Euro 600.000,00.

Il contratto ha una durata di complessivi 71 mesi, compreso il periodo di preammortamento, e prevede il rimborso tramite 71 rate mensili, l'ultima delle quali prevista per il 30 novembre 2024, tuttavia si segnala che il presente contratto è stato prorogato a causa dell'emergenza sanitaria COVID-19; l'ultima rata è dunque prevista per il 30 settembre 2026.

Il tasso d'interesse è variabile, con rilevazione su base trimestrale posticipata. Il tasso annuo nominale sarà pari alla somma del parametro Euribor a 3 mesi (base 365), rilevato all'inizio di ciascun periodo di interessi, e di un margine (spread) pari a 2,50 punti percentuali annui. Il tasso annuo effettivo globale è del 3,016%

Il contratto di finanziamento in oggetto risulta assistito da i) fidejussione di Marco De Virgiliis fino ad Euro 84.000,00 e ii) garanzia Fondo Centrale di Garanzia per le PMI (Legge 662/1996, art. 2 comma 100, lettera A), deliberato nel Comitato di Mediocredito Centrale S.p.A. il 5 dicembre 2018 per un importo pari all'80% della somma finanziata.

La Società ha richiesto alla banca tale finanziamento al fine di sostenere investimenti materiali ed immateriali (ricerca e sviluppo) da essa effettuati.

Si segnala inoltre che il contratto di finanziamento prevede l'obbligo da parte della Società, a pena di risoluzione del contratto e/o decadenza dal beneficio del termine ex. articolo 1456 e 1186 Codice civile, a non compiere, senza il preventivo assenso della banca, *inter alia*:

- (i) operazioni straordinarie come operazioni di trasformazione o riorganizzazione societaria;
- (ii) operazioni straordinarie sul proprio capitale sociale (ad eccezione di aumenti di capitale a pagamento e/o emissioni di prestiti obbligazionari post erogati al contratto di finanziamento);
- (iii) modifiche del proprio Statuto (salvo le modifiche non abbiano solo un carattere formale e quelle necessarie in applicazione a leggi dello stato o di regolamenti);
- (iv) concedere garanzie reali sui propri beni e sui propri crediti, presenti e futuri, per finanziamenti ed affidamenti in genere effettuati da banche o altri enti finanziari;
- (v) far sì che il socio della Società non modifichi la propria partecipazione al capitale della Società.

Inoltre, ai sensi del contratto, la Società si obbliga:

- (i) a notificare immediatamente ogni cambiamento o evento a carattere tecnico, amministrativo, giuridico o contenzioso che possa modificare sostanzialmente, in senso negativo la propria situazione economico finanziaria;
- (ii) non realizzare, senza preventiva autorizzazione di ICCREA BANCAIMPRESA, operazioni di finanza straordinaria ed ogni tipo di riorganizzazione societaria;
- (iii) a non apportare modifiche alla compagine sociale della società che comporti una variazione nell'assetto azionario (salvo comunicazione per iscritto almeno 30 giorni precedenti alla girata delle

quote e assenso della banca);

- (iv) a non realizzare condotte che portino alla revoca dalla garanzia MCC.

In aggiunta a quanto sopra, si segnala inoltre che il contratto di finanziamento prevede diverse clausole di *“cross default”*, ai sensi delle quali la banca avrà la facoltà di recedere dal contratto e fare decadere la Società dal beneficio del termine nel caso in cui:

- (i) la Società non rispetti l’obbligo di pagamento di qualsiasi somma a fronte di debiti finanziari dalla stessa contratti o si verifichi un inadempimento che comporti la decadenza dal beneficio del termine per inadempimento;
- (ii) la Società riceva una richiesta di rimborso anticipato di un debito in conseguenza di qualsiasi altro inadempimento che legittimi il terzo finanziatore a risolvere il contratto o richiedere il beneficio del termine;
- (iii) venga escussa una garanzia reale o personale costituita dalla Società a garanzia di un proprio debito o di un debito altrui.

Contratto di finanziamento stipulato con ICCREA BANCAIMPRESA S.p.A. e BCC ABRUZZESE – CAPPELLE SUL TAVO SCRL

In data 18 gennaio 2019 Markbass (già Parsek S.r.l.) ha stipulato con ICCREA BANCAIMPRESA S.p.a. e BCC ABRUZZESE – CAPPELLE SUL TAVO SCRL. un contratto di finanziamento per un importo di Euro 1.000.000,00.

Il contratto ha una durata di complessivi 59 mesi, compreso il periodo di preammortamento, e prevede il rimborso tramite 59 rate mensili, l’ultima delle quali prevista per il 31 dicembre 2023, tuttavia si segnala che il presente contratto è stato prorogato a causa dell’emergenza sanitaria COVID-19; l’ultima rata è dunque prevista per il 31 ottobre 2025.

Il tasso d’interesse è variabile, con rilevazione su base trimestrale posticipata. Il tasso annuo nominale sarà pari alla somma del parametro Euribor a 3 mesi (base 365), rilevato all’inizio di ciascun periodo di interessi, e di un margine (spread) pari a 2,50 punti percentuali annui. Il tasso annuo effettivo globale è del 3,045%.

Il contratto di finanziamento in oggetto risulta assistito da i) fidejussione Marco de Virgiliis fino ad Euro 140.000,00 e ii) garanzia Fondo Centrale di Garanzia per le PMI (Legge 662/1996, art. 2 comma 100, lettera A), deliberato nel Comitato di Mediocredito Centrale S.p.A. il 9 gennaio 2019 per un importo pari all’80% della somma finanziata.

Tale finanziamento è stato richiesto dalla Società al fine di ricostituire la propria liquidità di cassa e per il pagamento dei fornitori.

Si segnala inoltre che il contratto di finanziamento prevede l’obbligo da parte della Società, a pena di risoluzione del contratto e/o decadenza dal beneficio del termine ex. articolo 1456 e 1186 Codice civile, a non compiere, senza il preventivo assenso della banca, *inter alia*:

- (i) operazioni straordinarie come operazioni di trasformazione o riorganizzazione societaria;
- (ii) operazioni straordinarie sul proprio capitale sociale (ad eccezione di aumenti di capitale a pagamento e/o emissioni di prestiti obbligazionari postergati al contratto di finanziamento);
- (iii) modifiche del proprio Statuto (salvo le modifiche non abbiano solo un carattere formale e quelle necessarie in applicazione a leggi dello stato o di regolamenti);
- (iv) concedere garanzie reali sui propri beni o sui propri crediti, presenti e futuri, per finanziamenti ed affidamenti in genere effettuati da banche o altri enti finanziari;
- (v) far sì che il socio della Società non modifichi la propria partecipazione al capitale della Società.

Inoltre, la Società si obbliga:

- (i) a notificare immediatamente ogni cambiamento o evento a carattere tecnico, amministrativo, giuridico o contenzioso che possa modificare sostanzialmente, in senso negativo la situazione

economico finanziaria della Società;

- (ii) a non porre in essere, senza preventiva autorizzazione di ICCREA BANCAIMPRESA, operazioni di finanza straordinaria ed ogni tipo di riorganizzazione societaria;
- (iii) a non apportare modifiche alla compagine sociale della società che comporti una variazione nell'assetto azionario (salvo comunicazione per iscritto almeno 30 giorni precedenti alla girata delle quote e assenso della banca);
- (iv) a non realizzare condotte che portino alla revoca dalla garanzia MCC.

In aggiunta a quanto sopra, si segnala inoltre che il contratto di finanziamento prevede diverse clausole di *“cross default”*, ai sensi della quale la banca avrà la facoltà di recedere dal contratto e fare decadere la Società dal beneficio del termine nel caso in cui:

- (i) la Società non rispetti l'obbligo di pagamento di qualsiasi somma a fronte di debiti finanziari dalla stessa contratti o si verifichi un inadempimento che comporti la decadenza dal beneficio del termine per inadempimento;
- (ii) la Società riceva una richiesta di rimborso anticipato di un debito in conseguenza di qualsiasi altro inadempimento che legittimi il terzo finanziatore a risolvere il contratto o richiedere il beneficio del termine;
- (iii) venga escussa una garanzia reale o personale costituita da Markbass (già Parsek S.r.l.) a garanzia di un proprio debito o di un debito altrui.

Contratto di finanziamento stipulato con ICCREA BANCAIMPRESA S.p.A.

In data 30 luglio 2020 Markbass (già Parsek S.r.l.) ha stipulato con ICCREA BANCAIMPRESA S.p.A. un contratto di finanziamento per un importo di Euro 800.000,00.

Il contratto ha una durata di complessivi 48 mesi, compreso il periodo di preammortamento, e prevede il rimborso tramite 48 rate mensili, l'ultima delle quali prevista per il 30 giugno 2026.

Il tasso d'interesse è variabile, con rilevazione su base trimestrale posticipata. Il tasso annuo nominale sarà pari alla somma del parametro Euribor a 3 mesi (base 360), rilevato all'inizio di ciascun periodo di interessi, e di un margine (spread) pari a 2,00 punti percentuali annui. Il tasso annuo effettivo globale è del 2,204%.

Il contratto di finanziamento in oggetto risulta assistito da i) fidejussione rilasciata da Marco De Virgiliis fino ad Euro 80.000,00 e ii) garanzia rilasciata dal Fondo Centrale di Garanzia per le PMI (Legge 662/1996, art. 2 comma 100, lettera A), deliberato nel Comitato di Mediocredito Centrale S.p.A. il 10 luglio 2020 per un importo pari al 90% della somma finanziata.

Tale finanziamento è stato richiesto dalla Società al fine di sostenere il capitale circolante aziendale.

Si segnala, inoltre, che il contratto di finanziamento prevede l'obbligo da parte della Società, a pena di risoluzione del contratto e/o decadenza dal beneficio del termine ex. articolo 1456 e 1186 Codice civile, *inter alia*, a:

- (i) non modificare, senza preventivo assenso della banca, il proprio Statuto (salvo le modifiche che non abbiano solo un carattere formale e quelle necessarie in applicazione a leggi dello stato o di regolamenti);
- (ii) non compiere, senza preventivo assenso della banca, operazioni straordinarie, come a) riorganizzazione societaria (es. trasformazione), b) operazioni straordinarie sul proprio capitale;
- (iii) non concedere garanzie reali sui propri beni o sui propri crediti, presenti o futuri, per finanziamenti ed affidamenti effettuati da banche o altri enti finanziari.
- (iv) far sì che Marco De Virgiliis non riduca, senza previa approvazione scritta della banca, la propria partecipazione nel capitale della Società ad una quota inferiore al 50,01%;
- (v) notificare immediatamente a ICCREA BANCAIMPRESA ogni cambiamento o evento a carattere tecnico, amministrativo, giuridico o contenzioso che possa modificare sostanzialmente, in senso negativo la

situazione economico finanziaria della Società;

(vi) non porre in essere, senza preventiva autorizzazione di ICCREA BANCAIMPRESA, operazioni di finanza straordinaria ed ogni tipo di riorganizzazione societaria;

(vii) non porre in essere condotte che portino alla revoca della garanzia MCC.

In aggiunta a quanto sopra, si segnala inoltre che il contratto di finanziamento prevede diverse clausole di "cross default", ai sensi della quale la banca avrà la facoltà di recedere dal contratto e fare decadere la Società dal beneficio del termine nel caso in cui:

- (i) la Società non rispetti l'obbligo di pagamento di qualsiasi somma a fronte di debiti finanziari dalla stessa contratti o si verifichi un inadempimento che comporti la decadenza dal beneficio del termine per inadempimento;
- (ii) la Società riceva una richiesta di rimborso anticipato di un debito in conseguenza di qualsiasi altro inadempimento che legittimi il terzo finanziatore a risolvere il contratto o richiedere il beneficio del termine.
- (iii) venga escussa una garanzia reale o personale costituita dalla Società a garanzia di un proprio debito o di un debito altrui.

Contratto di finanziamento n.17153989 stipulato con Igea Digital Bank S.p.A.

In data 29 settembre 2023 Markbass ha stipulato con Igea Digital Bank S.p.A. un contratto di finanziamento per un importo di Euro 300.000,00.

Il contratto ha una durata di complessivi 60 mesi, e prevede il rimborso tramite 60 rate mensili, l'ultima delle quali prevista per il 29 settembre 2028.

Il tasso d'interesse nominale annuo pari all'indice Euribor a 6 mesi maggiorato del 3,750%. Il tasso annuo effettivo globale è pari al 10,060%.

Il contratto di finanziamento in oggetto risulta assistito da garanzia di Creditconfidi Società Cooperativa A Responsabilità Limitata, per una copertura massima pari all'80% della perdita definitiva. Si segnala che Creditconfidi Società Cooperativa A Responsabilità Limitata ha, a sua volta, attivato la copertura del Fondo centrale di Garanzia nella misura massima del 100% della perdita definitiva.

Igea Digital Bank S.p.A. si riserva di risolvere il contratto e richiedere l'immediato rimborso di ogni suo credito, senza necessità di preavviso, inter alia:

- (i) qualora Markbass manchi all'esecuzione di anche una sola obbligazione assunta con il contratto;
- (ii) qualora vi sia, a giudizio della banca, un pericolo di pregiudizio di qualsiasi genere alle garanzie che assistono il finanziamento;
- (iii) nell'ipotesi in cui al medesimo cliente siano stati concessi più finanziamenti, la decadenza del beneficio del termine relativa ad uno dei finanziamenti comporterà effetti analoghi per tutti i finanziamenti concessi (clausola di cross default).

Contratto di finanziamento n. 30351/PA stipulato con Simest S.p.A.

In data 22 maggio 2020 Markbass (già Parsek S.r.l.) ha stipulato con Simest S.p.A. ("Simest") un contratto di finanziamento per un importo di Euro 300.000,00.

Il tasso d'interesse è pari al 0,69%. Gli interessi di mora sono pari al tasso di riferimento, maggiorato di 4 punti. Il rimborso è previsto in 8 rate semestrali a quote costanti di capitale, l'ultima delle quali avente scadenza il 31 dicembre 2026.

La Società ha richiesto a Simest tale finanziamento al fine di mantenere o superare il livello di solidità patrimoniale d'ingresso che in base al bilancio chiuso al 31 dicembre 2018 risulta pari al 0,70.

Si segnala che, a garanzia della restituzione del 40% del finanziamento, la Società ha stipulato in data 15 giugno

2020 un contratto di pegno irregolare con Simest, ai sensi dell'articolo 1851 del Codice Civile, su un deposito di denaro infruttifero pari a Euro 121.605,36, vincolato in favore di Simest. La liberazione del pegno è subordinata alla restituzione da parte della Società della quota di finanziamento corrispondente al 40% dell'importo finanziato.

Ai sensi delle condizioni generali del contratto la Società si obbliga, a pena di risoluzione del contratto ai sensi e per gli effetti di cui all'articolo 1456 del Codice civile, *inter alia*, (i) a comunicare immediatamente a Simest la modifica della propria forma societaria, della propria ragione o denominazione sociale, nonché eventi quali lo scioglimento, la liquidazione, la fusione, l'incorporazione, lo scorporo, la cessione o l'acquisto d'azienda o di ramo d'azienda; e (ii) a non cessare o variare senza il consenso scritto di Simest della propria attività principale. Inoltre, si segnala che Simest avrà diritto di recedere dal contratto in caso di inadempienza da parte della Società di uno qualsiasi degli obblighi da questa assunti con riferimento al codice etico adottato da Simest (modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D.lgs dell'8 giugno 2001, n. 231, **"Modello 231"**), nonché in caso di inadempimento a uno qualsiasi dei principi di cui al Modello 231.

In caso di risoluzione Simest avrà il diritto di esigere l'immediato rimborso del credito per interessi, accessori e capitale e agire, senza necessità di alcuna formalità preventiva nei confronti della Società.

Contratto di finanziamento n.97651547 stipulato con Banca Profilo S.p.A.

In data 27 giugno 2023 Markbass (già Parsek S.r.l.) ha stipulato con Banca Profilo S.p.A. un contratto di finanziamento per un importo di Euro 1.000.000,00.

Il contratto ha una durata di complessivi 58 mesi, compreso il periodo di preammortamento, e prevede il rimborso tramite 16 rate trimestrali, l'ultima delle quali prevista per il 31 marzo 2028.

Il tasso d'interesse è variabile, con rilevazione e applicazione su base trimestrale posticipata. Il tasso annuo nominale sarà pari alla somma del parametro Euribor a 3 mesi (base 360), rilevato all'inizio di ciascun periodo di interessi, maggiorato di un margine (spread) pari a 6,00 punti percentuali annui. Il tasso annuo effettivo globale pari al 7,9100%.

Il contratto di finanziamento in oggetto risulta assistito da garanzia rilasciata da SACE S.p.A..

La Società ha richiesto alla banca tale finanziamento al fine di incrementare il proprio capitale circolante.

Si segnala che la Società si obbliga, *inter alia*, a comunicare immediatamente a Banca Profilo S.p.A. qualunque variazione materiale o giuridica sopravvenuta pregiudizievole alla propria situazione patrimoniale, economica o finanziaria a pena di risoluzione del contratto e decadenza del beneficio del temine.

Inoltre, si segnala che la banca può recedere in caso di eventi che incidono negativamente sulla situazione finanziaria della Società (ossia si verifichino le ipotesi di cui all'articolo 1186 del Codice Civile).

Contratto di finanziamento n.182700994 stipulato con Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A.

In data 3 novembre 2020 Markbass (già Parsek S.r.l.) ha stipulato con Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. un contratto di finanziamento per un importo di Euro 1.550.000,00.

Il contratto ha una durata di complessivi 71 mesi compreso il periodo di preammortamento di 24 mesi, e prevede il rimborso tramite il pagamento di 72 rate mensili, l'ultima delle quali prevista per il 31 ottobre 2026.

Il tasso d'interesse è fisso per tutta la durata del mutuo in misura pari a 1,8%, il tasso annuo effettivo globale è pari al 2,3413%.

Il contratto di finanziamento in oggetto risulta assistito da garanzia Fondo Centrale di Garanzia per le PMI (Legge 662/1996, art. 2 comma 100, lettera A), per un importo pari all'80% della somma finanziata.

La Società, *inter alia*, si è impegnata ad informare Monte dei Paschi di Siena S.p.A. in merito a qualunque variazione materiale o giuridica comunque sopravvenuta e pregiudizievole al proprio stato patrimoniale, finanziario ed economico.

Monte dei Paschi di Siena S.p.A. potrà, altresì, fare decadere Markbass (già Parsek S.r.l.) dal beneficio del termine al verificarsi di una delle ipotesi di cui all'articolo 1186 c.c. (eventi pregiudizievoli alla situazione patrimoniale).

In caso di decadenza dal beneficio del termine e risoluzione del contratto, Monte dei Paschi di Siena potrà esigere l'immediato rimborso del credito comprensivo di interessi e accessori.

Contratto di mutuo n. 000/8784071/000 stipulato con Unicredit S.p.A.

In data 25 marzo 2021 Markbass (già Parsek S.r.l.) ha stipulato con Unicredit S.p.A. un contratto di Mutuo per un importo di Euro 1.052.000,00.

Il contratto ha una durata di complessivi 72 mesi, compreso il periodo di preammortamento, e prevede il rimborso tramite 24 rate trimestrali, l'ultima delle quali prevista per il 31 marzo 2027.

Il tasso d'interesse è variabile ed è determinato sulla base dell'Euribor a 3 mesi con una maggiorazione dell'1,5%. Il tasso annuo effettivo globale è pari all'1,04%

Il contratto di finanziamento in oggetto risulta assistito da garanzia Fondo Centrale di Garanzia per le PMI (Legge 662/1996, art. 2 comma 100, lettera A), per un importo pari all'80% della somma finanziata.

La Società ha richiesto alla banca tale finanziamento al fine di: i) consolidare le proprie passività; ii) apportare nuova finanza e iii) ristrutturare il proprio immobile.

Inoltre, si segnala che la Società si è obbligata, a pena di risoluzione del contratto e decadenza dal beneficio del termine, *inter alia*, a segnalare alla banca ogni mutamento dell'assetto giuridico o societario (ad es. forma, capitale sociale, persone degli amministratori, dei sindaci e dei soci), amministrativo, patrimoniale e finanziario, nonché di ogni dato che possa comunque modificare l'attuale struttura ed organizzazione della Società.

In aggiunta a quanto sopra, si informa che nel contratto sono presenti alcune clausole di *cross default*, per cui qualora:

- (i) si verifichi il mancato pagamento a scadenza da parte dell'Emittente di un debito finanziario;
- (ii) intervenga una causa di decadenza dal beneficio del termine verso terzi finanziatori;
- (iii) un terzo finanziatore richieda il rimborso anticipato di un qualsiasi indebitamento finanziario;
- (iv) una garanzia rilasciata all'Emittente venga escussa;

e a giudizio della Banca, tali eventi, siano tali da pregiudicare la capacità della Società di rimborsare il finanziamento ovvero il valore delle garanzie essa può procedere alla risoluzione del contratto.

Contratto di Mutuo Fondiario con Banca Popolare di Ancona S.p.A. – Repertorio n. 80802, Raccolta n. 27067

In data 21 gennaio 2011 Markbass (già Parsek S.r.l.) ha stipulato un contratto di mutuo fondiario con Banca Popolare di Ancona S.p.A. per un importo complessivo pari a Euro 234.000,00.

Il contratto prevede una durata complessiva di 198 mesi, con rimborso articolato in: (i) 18 rate mensili di preammortamento, durante le quali il mutuatario corrisponde alla banca i soli interessi sulle somme erogate; e (ii) 180 rate mensili di ammortamento, comprensive di capitale e interessi, calcolate secondo il metodo "alla francese".

Il tasso di interesse applicato è variabile, inizialmente fissato al 2,60% annuo nominale, e viene successivamente rideterminato con cadenza trimestrale sulla base della media aritmetica dell'Euribor 3 mesi (360), maggiorata di 1,60 punti percentuali, con arrotondamento ai cinque centesimi superiori.

Il mutuo è finalizzato al finanziamento di lavori di costruzione/ristrutturazione su immobili di proprietà della Società siti in Loreto Aprutino (PE).

A garanzia delle obbligazioni assunte, il mutuo è assistito da ipoteca di primo grado fino a Euro 468.000,00 sugli immobili oggetto di finanziamento, con obbligo per il mutuatario di mantenerli assicurati contro i rischi

di incendio per il valore reale, con vincolo a favore della banca.

Il contratto prevede la facoltà per la banca di estinguere anticipatamente il finanziamento, in tutto o in parte, corrispondendo una penale pari all'1,50% del capitale rimborsato anticipatamente, salvo i casi di surrogazione o altre ipotesi di legge che prevedano esenzione. In caso di inadempimento degli obblighi contrattuali, inclusi il mancato pagamento delle rate o degli interessi, la banca potrà risolvere il contratto ai sensi dell'art. 1456 c.c., con conseguente obbligo per la Società di rimborsare immediatamente l'intero debito residuo, comprensivo di eventuali interessi di mora e spese accessorie.

Ai sensi delle "norme generali" applicabili al contratto di mutuo fondiario:

- (i) la Società è tenuta a comunicare immediatamente alla Banca ogni evento dal quale possano derivare variazioni della consistenza patrimoniale propria o dei garanti;
- (ii) la Società è tenuta a comunicare immediatamente alla Banca eventuali modifiche della propria forma sociale ed eventuali variazioni del capitale sociale, nonché ogni cambiamento o evento di carattere tecnico, amministrativo o giuridico, ancorché notorio, che possa modificare sostanzialmente in senso negativo o pregiudicare l'attuale propria struttura, la propria situazione e consistenza patrimoniale, finanziaria, economica e giuridica;
- (iii) la Società decadrà dal beneficio del termine ai sensi dell'art. 1186 c.c., e il contratto di mutuo fondiario verrà risolto di diritto, al verificarsi di un deterioramento della situazione giuridica, patrimoniale, economica e finanziaria tale da mettere in pericolo il soddisfacimento delle ragioni di credito della banca, anche a seguito di operazioni societarie di fusione o incorporazione o di mutamenti nella compagine sociale.

Accordo quadro per la regolamentazione di contratti derivati OTC con UniCredit S.p.A.

In data 19 marzo 2021, UniCredit S.p.A., in qualità di banca autorizzata alla prestazione di servizi di investimento, e Markbass (già Parsek S.r.l.), in qualità di cliente al dettaglio, hanno stipulato un accordo quadro avente ad oggetto la regolamentazione delle condizioni generali applicabili a tutte le operazioni in strumenti finanziari derivati negoziati fuori dai mercati regolamentati (OTC), riferiti a tassi di interesse e tassi di cambio, che le parti potranno di volta in volta concludere.

L'accordo ha durata indeterminata, e disciplina sia i rapporti futuri sia quelli eventualmente già in essere tra le parti, prevedendo che ogni singola operazione sia regolata da un contratto specifico che va ad integrarsi con l'accordo quadro.

Ai sensi dell'accordo, UniCredit S.p.A. ha il potere di modificare unilateralmente, con preavviso di almeno trenta giorni, le modalità applicative e le condizioni contrattuali.

UniCredit S.p.A. ha altresì la facoltà di recedere dai contratti nei seguenti casi:

- (i) presenza di eventi che incidano negativamente sulla situazione patrimoniale, finanziaria o economica del cliente;
- (ii) mutamento degli assetti proprietari, dei soci di riferimento della Società o comunque della maggioranza di essi;
- (iii) cessione d'azienda o di un "ramo" rilevante della stessa;
- (iv) riduzione significativa delle posizioni di debito o credito;
- (v) avvio di procedure esecutive o di insolvenza;
- (vi) contestazione di inadempimenti da parte di terzi rispetto all'obbligo di pagare un debito scaduto o una sua rata scaduta.

Markbass ha altresì l'obbligo di informare tempestivamente UniCredit S.p.A. circa l'eventuale cambiamento dei soci di riferimento o dei soggetti che comunque influiscono sulle scelte d'investimento della Società, nonché circa gli eventi di cui all'elenco che precede.

Ai sensi dell'art. 1456 del Codice Civile, tutti i contratti si risolvono di diritto, su semplice dichiarazione scritta

della parte non inadempiente, nei seguenti casi:

- (i) inadempimento di una delle parti agli obblighi di pagamento previsti dall'accordo quadro o dai singoli contratti;
- (ii) inadempimento della Società all'obbligo di informare prontamente la Banca del verificarsi di una delle circostanze di cui sopra.

La risoluzione si considera avvenuta dalla data di ricezione della comunicazione.

In caso di recesso o risoluzione, la parte inadempiente è tenuta a corrispondere all'altra gli importi eventualmente maturati e rimasti impagati, maggiorati degli interessi di mora, e il "valore di sostituzione", calcolato secondo i criteri previsti dall'accordo quadro.

Il prezzo di ciascun contratto derivato è determinato sulla base del *fair value* calcolato secondo i modelli di pricing di UniCredit S.p.A., cui si aggiungono componenti di copertura del rischio di mercato (*hedging cost*) e di remunerazione di UniCredit S.p.A., e i pagamenti sono regolati in via differenziale, con compensazione automatica degli importi dovuti. Tramite l'accordo, Markbass ha conferito mandato irrevocabile a UniCredit S.p.A. per regolare tutti i pagamenti dovuti in forza dei contratti, inclusi eventuali importi dovuti in caso di estinzione anticipata. I pagamenti periodici (ad esempio, interessi su Interest Rate Swap o premi su Opzioni Cap/Floor) seguono la periodicità e le scadenze indicate nei singoli contratti.

16.2 Contratti per l'utilizzo di beni immobili

Contratto di locazione finanziaria n. 00118092/001 con ING Lease (Italia) S.p.A.

In data 19 ottobre 2009, l'Emittente (l'"**Utilizzatore**") ha sottoscritto un contratto di locazione finanziaria per immobili con ING Lease (Italia) S.p.A. (il "**Concedente**") avente ad oggetto la concessione in godimento di un immobile a uso artigianale/industriale, sito in San Giovanni Teatino (CH), Via Po n. 54.

Il Concedente ha acquistato, con atto notarile, l'immobile, identificato catastalmente come da Allegato "A", e lo ha concesso in locazione finanziaria all'Utilizzatore, che ne ha assunto il godimento esclusivo per la durata contrattuale, con facoltà di acquisto finale a condizioni predeterminate.

La durata della locazione finanziaria è fissata in 216 mesi (18 anni), decorrenti dalla consegna dell'immobile. Il corrispettivo globale della locazione finanziaria è pari a Euro 1.589.190,60 oltre IVA, da corrispondersi come segue: (ii) Euro 210.000,00 oltre IVA alla stipula, a titolo di canone iniziale, e (ii) 215 canoni mensili posticipati di Euro 6.414,84 oltre IVA ciascuno, con decorrenza dal primo giorno del periodo successivo alla consegna dell'immobile. I canoni sono soggetti a indicizzazione sulla base dell'Euribor 1 mese lettera, secondo le modalità dettagliate nell'allegato di indicizzazione. Gli eventuali conguagli vengono fatturati trimestralmente e sono pagabili entro 30 giorni.

Al termine della locazione, l'Utilizzatore ha facoltà di acquistare l'immobile al prezzo convenuto di Euro 210.000,00 oltre IVA, previa comunicazione scritta almeno 60 giorni prima della scadenza.

Il contratto prevede clausole risolutive espresse in caso di inadempimento dell'Utilizzatore, tra cui il mancato pagamento dei canoni, la violazione di obblighi essenziali, o l'apertura di procedure concorsuali. In caso di risoluzione, l'Utilizzatore è tenuto a restituire l'immobile e a corrispondere al Concedente le somme dovute, inclusi i canoni residui attualizzati e il prezzo di opzione, salvo il diritto al risarcimento del maggior danno.

Il contratto contiene una clausola di "*change of control*": l'Utilizzatore deve comunicare al Concedente, a mezzo di lettera raccomandata, qualsiasi mutamento verificatosi nella propria ragione sociale o nelle persone o organi che hanno il potere di rappresentarla, pena risoluzione del rapporto da parte del Concedente ai sensi dell'art 1456 del Codice Civile.

Contratto di locazione finanziaria n. IF 998527 con Locat S.p.A.

In data 11 febbraio 2008 l'Emittente (l'"**Utilizzatore**") ha sottoscritto un contratto di locazione finanziaria per immobili con Locat S.p.A. (il "**Concedente**") avente ad oggetto la concessione in godimento di un immobile sito in San Giovanni Teatino (CH), zona industriale traversa Via Po.

Il Concedente si obbliga ad acquistare, con atto notarile, l'immobile, identificato catastalmente come da condizioni particolari, e a concederlo in locazione finanziaria all'Utilizzatore, che ne assume il godimento esclusivo per la durata contrattuale, con facoltà di acquisto finale a condizioni predeterminate.

La durata della locazione finanziaria è fissata in 216 mesi (18 anni), decorrenti dalla consegna dell'immobile. Il corrispettivo globale della locazione finanziaria è pari a Euro 1.997.760,00 oltre IVA, da corrispondersi come

segue: (i) Euro 135.000,00 oltre IVA alla firma, a titolo di canone iniziale; e (ii) 215 canoni mensili posticipati di Euro 8.664,00 oltre IVA ciascuno. I canoni sono soggetti a indicizzazione sulla base dell'Euribor 3 mesi. Gli eventuali conguagli vengono fatturati periodicamente e sono pagabili entro 30 giorni.

Al termine della locazione, l'Utilizzatore ha facoltà di acquistare l'immobile al prezzo convenuto di Euro 135.000,00 oltre IVA, previa comunicazione scritta almeno 6 mesi prima della scadenza.

Il contratto prevede clausole risolutive espresse in caso di inadempimento dell'Utilizzatore, tra cui il mancato pagamento dei canoni, la violazione di obblighi essenziali, o l'apertura di procedure concorsuali. In caso di risoluzione, l'Utilizzatore è tenuto a restituire l'immobile e a corrispondere al Concedente le somme dovute, inclusi i canoni residui attualizzati e il prezzo di opzione, salvo il diritto al risarcimento del maggior danno.

Il contratto contiene una clausola di *"change of control"*: l'Utilizzatore ha l'obbligo di dare al Concedente immediata comunicazione mediante raccomandata A/R di ogni rilevante variazione del suo assetto giuridico o patrimoniale o di qualsiasi cambiamento delle persone cui ne compete la rappresentanza, pena risoluzione del rapporto da parte del Concedente ai sensi dell'art 1456 del Codice Civile.

Scrittura privata di integrazione del Contratto di locazione finanziaria n. IF 998527 con Locat S.p.A.

Con scrittura privata stipulata tra l'Emittente e Locat S.p.A. è stato modificato e integrato il contratto di locazione finanziaria n. IF 998527, includendo il finanziamento di interventi di ristrutturazione sull'immobile oggetto del contratto, per un importo pari a Euro 537.052,43 oltre IVA.

A seguito di tale integrazione, il valore del contratto viene elevato a Euro 1.887.052,43 oltre IVA, e l'importo complessivo della locazione finanziaria viene ricalcolato in Euro 2.778.046,74 oltre IVA.

Vengono altresì previste nuove modalità di pagamento: (i) Euro 53.705,24 oltre IVA da corrispondere alla stipula della scrittura privata di integrazione; e (ii) 205 canoni mensili posticipati di Euro 12.208,30 oltre IVA ciascuno, a decorrere dal 1° gennaio 2009. I canoni ridefiniti sono indicizzati secondo le modalità previste dal contratto originario. L'opzione di acquisto finale viene altresì modificata in Euro 188.705,24 oltre IVA.

Il Concedente autorizza l'Utilizzatore ad affidare i lavori a imprese di propria scelta, con inoltro di regolare ordine di fornitura. L'Utilizzatore assume ogni responsabilità in materia di autorizzazioni e normativa vigente, con espressa manleva del Concedente. L'Utilizzatore è obbligato a stipulare, nell'interesse proprio e del Concedente, una polizza "CAR" a copertura dei rischi connessi ai lavori, con massimali e garanzie specificate all'interno del contratto.

16.3 Contratti sulla Proprietà Intellettuale

Accordo di Royalty e Endorsement tra Markbass ed Eric Gales

L'accordo stipulato tra Markbass e Eric Gales disciplina la corresponsione di *royalties* in favore di quest'ultimo per la commercializzazione di amplificatori della serie *"Signature"* associati al suo nome, immagine o design. L'accordo ha decorrenza da gennaio 2025 e si estende fino alla cessazione della produzione dei Prodotti *signature*, prevedendo un rinnovo automatico annuale salvo disdetta. Markbass si impegna a versare a Gales una *royalty* pari al 5% del prezzo netto percepito su tutte le vendite, sia sul mercato statunitense che internazionale, dei prodotti *signature*.

Il pagamento delle *royalties* avviene su base trimestrale, previa ricezione della fattura da parte di Eric Gales, e viene accompagnato da una rendicontazione dettagliata che consente la verifica della base di calcolo.

L'accordo prevede inoltre obblighi promozionali a carico dell'artista, che si impegna a utilizzare e promuovere i Prodotti commercializzati sotto il brand "DV MARK" nelle proprie esibizioni e attività mediatiche, mentre Markbass si impegna a fornire, ove ragionevole, i Prodotti necessari per eventi e promozioni, informando anche i distributori esteri delle attività dell'artista per favorire il supporto promozionale.

Accordo di Royalty tra Markbass e Alain Caron

L'accordo tra Markbass e Alain Caron regola la corresponsione di *royalties* per la vendita di Prodotti "Signature" associati all'artista. L'accordo decorre da febbraio 2025 e si estende fino alla cessazione della produzione dei Prodotti *signature*, con rinnovo automatico annuale salvo diversa volontà delle parti.

Ai sensi dell'accordo, Markbass riconosce a Alain Caron una *royalty* del 5% sul prezzo netto ricevuto da tutte le vendite, sia in ambito nazionale che internazionale, dei Prodotti *signature* che portano il suo nome o la sua immagine. Il pagamento delle *royalties* avviene trimestralmente, subordinatamente all'emissione della fattura da parte di Alain Caron, e viene accompagnato da una dettagliata rendicontazione delle vendite.

Accordo di Royalty e Endorsement tra Markbass e Andrew Gouche

L'accordo tra Markbass (già Parsek S.r.l.) e Andrew Gouche disciplina la corresponsione di *royalties* per la vendita di amplificatori e corde della serie "Signature AG" associati all'artista.

L'accordo, in vigore da settembre 2021 fino alla fine della vita dei Prodotti *signature*, prevede una *royalty* del 5% sul prezzo netto percepito da Markbass su tutte le vendite, sia negli Stati Uniti che all'estero, dei Prodotti che utilizzano il nome, l'immagine o il design di Andrew Gouche. Il pagamento delle *royalties* avviene trimestralmente, previa ricezione della fattura da parte di Andrew Gouche, e viene accompagnato da una rendicontazione dettagliata delle vendite.

L'accordo impone altresì all'artista l'obbligo di utilizzare e promuovere i Prodotti di Markbass nelle proprie esibizioni, mentre Markbass si impegna a fornire i Prodotti necessari per eventi e promozioni, informando i distributori esteri delle attività dell'artista per favorire il supporto promozionale.

Accordo di Royalty e Endorsement tra Markbass e Stuart Hamm

L'accordo tra Markbass e Stuart Hamm, valido da febbraio a novembre 2025, regola sia la corresponsione di un compenso fisso sia il pagamento di *royalties* per la vendita di amplificatori *signature* associati all'artista.

Markbass si impegna a versare a Stuart Hamm un compenso annuo di USD 4.500, suddiviso in rate mensili, in cambio di attività promozionali sui canali social e per la promozione dei Prodotti Markbass anche attraverso il suo corso *ArtistWorks Stu Bass College*.

In aggiunta, l'accordo prevede una *royalty* dell'8% sul prezzo netto ricevuto da Markbass per tutte le vendite di amplificatori *signature* "Stuart Hamm", sia negli Stati Uniti che all'estero. Il pagamento delle *royalties* avviene trimestralmente, previa ricezione della fattura, con rendicontazione dettagliata delle vendite.

L'artista si impegna a utilizzare e promuovere i Prodotti di Markbass nelle proprie esibizioni, mentre l'azienda si impegna a fornire i Prodotti necessari per eventi e promozioni, informando i distributori esteri delle attività dell'artista.

Accordo di Royalty e Endorsement tra Markbass e Greg Howe

L'accordo di *endorsement* tra Markbass (già Parsek S.r.l.) e Greg Howe, con decorrenza dall'8 luglio 2021 e durata iniziale di due anni, disciplina la corresponsione di *royalties* per la vendita di amplificatori e Prodotti *signature* "Greg Howe Signature Series by DV Mark".

Markbass si impegna a versare all'artista una *royalty* dell'8% sul prezzo netto delle vendite dei Prodotti *signature* e una *royalty* del 5% sulle vendite di un particolare modello di amplificatore (*Tub amp head*), anche se non commercializzato come *signature*. Le *royalties* sono pagate trimestralmente entro 30 giorni dalla fine di ciascun trimestre.

L'artista si impegna a rispettare specifici obblighi promozionali, tra cui l'utilizzo dei Prodotti *signature* durante le proprie esibizioni e la partecipazione a *clinics*, eventi promozionali e fiere. A fronte di tali attività, sono previsti i seguenti compensi: (i) USD 1.000 per ciascuna giornata di esibizione nell'ambito di fiere (*trade show*); (ii) USD 1.500 per ciascuna *clinic* individuale (*individual clinic*); (iii) USD 1.000 per ciascuna *clinic* svolta nell'ambito di un tour di *clinics*, inteso come un ciclo di almeno tre *clinics* organizzate nell'arco di una settimana.

Al termine del periodo iniziale, l'accordo può essere rinnovato o cessato senza vincoli, e l'artista non è soggetto a restrizioni future salvo che i nuovi prodotti non siano identici a quelli sviluppati durante la vigenza dell'accordo.

Contratto di Royalty e Endorsement tra Markbass e Jeff Berlin

L'accordo tra Markbass e Jeff Berlin, in vigore dal marzo 2007 e rinnovato automaticamente di anno in anno salvo disdetta, disciplina la corresponsione di *royalties* per la vendita di amplificatori *signature* associati all'artista.

Markbass si impegna a versare a Berlin una *royalty* del 5% sul prezzo netto percepito su tutte le vendite, sia negli Stati Uniti che all'estero, dei Prodotti che utilizzano il nome, l'immagine o il design dell'artista. Il pagamento delle *royalties* avviene trimestralmente, previa ricezione della fattura, e viene accompagnato da una rendicontazione dettagliata delle vendite e delle unità, con obbligo di fornire un foglio di calcolo esplicativo.

L'accordo prevede inoltre obblighi promozionali a carico dell'artista, che si impegna a utilizzare e promuovere i Prodotti di Markbass nelle proprie esibizioni, mentre l'azienda si impegna a fornire i Prodotti necessari per eventi e promozioni, informando i distributori esteri delle attività dell'artista.

Accordo di Royalty e Endorsement tra Markbass e Richard Bona

L'accordo tra Markbass e Richard Bona, con decorrenza dal 1° ottobre 2024 e rinnovo automatico annuale salvo disdetta, disciplina la corresponsione di *royalties* per la vendita di amplificatori *signature* associati all'artista. Markbass si impegna a versare a Bona una *royalty* dell'8% sul prezzo netto percepito su tutte le vendite, sia negli Stati Uniti che all'estero, dei Prodotti *signature*.

L'accordo prevede una garanzia minima di USD 30.000 annui, suddivisa in rate trimestrali da USD 7.500 ciascuna: se le *royalties* maturate sono inferiori a tale importo, Markbass corrisponde comunque la somma minima garantita; se superiori, viene corrisposto l'importo effettivo delle *royalties*. Il pagamento avviene trimestralmente, previa ricezione della fattura, con rendicontazione dettagliata delle vendite.

L'accordo prevede inoltre obblighi promozionali a carico dell'artista, che si impegna a utilizzare e promuovere i Prodotti di Markbass nelle proprie esibizioni, mentre l'azienda si impegna a fornire i Prodotti necessari per eventi e promozioni, informando i distributori esteri delle attività dell'artista.

Accordo di Royalty e Endorsement tra Markbass e Marcus Miller

L'accordo di *royalty* e endorsement tra Markbass (già Parsek S.r.l.) e Marcus Miller, efficace dal 1° gennaio 2017 per una durata iniziale di cinque anni, disciplina sia la corresponsione di un compenso fisso annuale sia il riconoscimento di *royalties* sulle vendite dei Prodotti *signature* associati all'artista.

In particolare, Markbass si impegna a corrispondere a Marcus Miller un importo annuo garantito di USD 100.000, suddiviso in dodici rate mensili, quale corrispettivo per la concessione in esclusiva della licenza d'uso del nome, dell'immagine e delle caratteristiche identificative dell'artista, nonché per la prestazione di servizi di consulenza e attività promozionali a favore del brand Markbass.

In aggiunta, l'accordo prevede una *royalty* pari al 5% del prezzo netto percepito da Markbass per tutte le vendite, sia negli Stati Uniti che all'estero, di amplificatori e casse "Markbass *signature*" progettati con la collaborazione e/o recanti il nome o l'immagine di Marcus Miller. Il pagamento delle *royalties* avviene annualmente, con obbligo per la Società di fornire una rendicontazione dettagliata delle vendite e delle unità, nonché un foglio di calcolo esplicativo, e con diritto dell'artista di richiedere ulteriori informazioni o contestare i conteggi entro sei mesi dalla ricezione.

Le parti si impegnano a collaborare nella progettazione di una linea *signature* di amplificatori e casse per basso, che sarà prodotta, commercializzata e distribuita da Markbass. Tutti i prototipi devono essere approvati dall'artista. Markbass si obbliga a realizzare una campagna di marketing adeguata nei principali mercati, previa approvazione dell'artista su tutte le iniziative pubblicitarie e promozionali.

L'artista si impegna altresì a utilizzare e promuovere i Prodotti Markbass nelle proprie esibizioni e attività pubbliche, mentre la Società si obbliga a fornire i Prodotti necessari per eventi e promozioni, nonché a coinvolgere l'artista nelle attività di marketing e a sottoporre preventivamente alla sua approvazione ogni iniziativa pubblicitaria relativa ai Prodotti *signature*.

Ai sensi dell'accordo, inoltre, Markbass acquisisce la proprietà esclusiva e perpetua di tutti i diritti di proprietà intellettuale (marchi, nomi, copyright) relativi ai Prodotti *signature* sviluppati durante la vigenza dell'accordo, a condizione che rispetti tutte le clausole contrattuali, inclusi i requisiti di qualità e le approvazioni dell'artista. I Prodotti non possono essere associati o sponsorizzati da terzi senza consenso scritto dell'artista, né modificati senza sua autorizzazione. Markbass può comunque gestire liberamente la distribuzione e la promozione dei Prodotti *signature*, nel rispetto delle condizioni pattuite.

Le parti si obbligano a non divulgare a terzi, direttamente o indirettamente, i termini, le condizioni e le modalità di compenso previste dal contratto, salvo che a rappresentanti legali o commerciali.

Entrambe le parti possono sospendere o risolvere il contratto in caso di violazione materiale non sanata secondo le modalità previste. L'artista può inoltre recedere se ritiene, a sua esclusiva discrezione, che non sia più nel proprio interesse proseguire la collaborazione. In ogni caso, se Markbass continua a produrre e vendere i Prodotti *signature* dopo la risoluzione, è tenuta a corrispondere le *royalties* all'artista senza alcuna deduzione.

Addendum all'Accordo di Royalty e Endorsement tra Markbass e Marcus Miller

L'addendum modifica e integra l'accordo di *royalty* e endorsement sottoscritto il 1° gennaio 2017 tra Markbass (già Parsek S.r.l.), e Porkpie Productions/Marcus Miller, in qualità di artista. Tramite l'addendum, le parti ridefiniscono i termini economici della collaborazione, introducendo un piano dettagliato di pagamenti che comprende sia il saldo di compensi arretrati relativi agli anni 2020 e 2021, sia un nuovo corrispettivo mensile per il periodo compreso tra agosto 2022 e agosto 2027, a fronte della concessione della licenza d'uso, della prestazione di servizi di consulenza e dell'utilizzo dell'immagine e del nome dell'artista.

L'addendum stabilisce inoltre che la durata del rapporto, come modificato, si estende fino al mese di agosto 2027. È previsto che ogni ulteriore modifica, integrazione o deroga dovrà risultare da atto scritto e sottoscritto da entrambe le parti. Viene altresì sancito l'obbligo di riservatezza sui termini e sulle condizioni pattuite, con divieto di divulgazione a terzi non autorizzati, salvo che si tratti di rappresentanti legali o commerciali.

Contratto di cessione stipulato con Almateq

In data 7 marzo 2011, Markbass (già Parsek S.r.l.) ha sottoscritto un contratto di cessione con Almateq S.r.l., avente ad oggetto il trasferimento di "Mark Studio 1", software di emulazione di testate e casse Markbass, in versione plug-in e applicazione stand-alone per personal computer. Nell'ambito di tale contratto, Markbass ha trasferito tutti i diritti inerenti al progetto, con la conseguenza che "Mark Studio 1" è divenuto, da un punto di vista tecnico e di sviluppo, un prodotto Overloud. Tuttavia, resta fermo l'obbligo per la cessionaria di mantenere il marchio "MARKBASS" per tutti i Prodotti modellati nel software fino al momento della cessione, autorizzandola dunque ad utilizzare il marchio limitatamente a tale scopo. I moduli sviluppati in futuro possono invece essere anonimi o a marchio Overloud.

Per effetto della cessione, Markbass non sostiene più i costi di protezione della copia del software e i costi di supporto tecnico sono a carico della cessionaria. Markbass si è altresì impegnata a cessare di fornire "Mark Studio 1" e i relativi codici seriali, mettendo a disposizione della cessionaria l'elenco degli utenti registrati. A fronte dell'acquisizione del progetto, del libero accesso alla base utenti, nonché dello sfruttamento del marchio "MARKBASS", la cessionaria riconosce all'Emittente il 20% del ricavato netto delle vendite di "Mark Studio 1".

Accordo commerciale stipulato con Acusticaudio

In data 8 marzo 2022, Markbass (già Parsek S.r.l.) ha sottoscritto un accordo commerciale con Acusticaudio S.r.l. ("Acusticaudio") avente ad oggetto il coadiuvio nello sviluppo del software "MAIZE" e nella realizzazione

del duplicato/replica del mastering equalizer “BLEX - MODELLO PP10 - Proto 01”. Nell’ambito di tale contratto, Markbass ha dichiarato di rinunciare ad ogni e qualsivoglia danno/indennità e /o richiesta di danni/indennità (anche di immagine) nei confronti di Acusticaudio derivanti dalla commercializzazione del software “MAIZE”. Markbass ha altresì concesso una licenza d’uso esclusiva del marchio “MARKBASS” da apporre sulla rappresentazione grafica del software “MAIZE” affiancato al marchio “ACUSTICA”, nonché la possibilità di includere il prodotto recante il marchio “MARKBASS” sulle piattaforme di vendita di Acusticaudio e di pubblicizzarlo unitamente al marchio “ACUSTICA”. Al di fuori di quanto previsto dal contratto, Acusticaudio non potrà utilizzare né sublicenziare o far utilizzare a terzi il marchio “MARKBASS”.

A fronte del supporto nello sviluppo del software, nonché per lo sfruttamento del marchio “MARKBASS”, Acusticaudio riconosce a Markbass il 30% del prezzo (al netto di fees/IVA) di ciascun software venduto.

16.4 **Contratti con parti correlate**

Contratto di opzione con Marco De Virgiliis per l’acquisto degli Immobili di Proprietà

In data 11 settembre 2025, la Società – in qualità di potenziale venditore – e Marco De Virgiliis – in qualità di potenziale acquirente – hanno stipulato un contratto di opzione (il “**Contratto di Opzione**”), in forza del quale la Società ha concesso irrevocabilmente a Marco De Virgiliis, anche ai sensi e per gli effetti dell’Articolo 1331 del Codice Civile, il diritto irrevocabile di acquistare gli Immobili di Proprietà (come meglio individuati all’interno del Capitolo 6), entro e non oltre 30 (trenta) giorni solari dalla data della comunicazione di esercizio dell’opzione, da effettuarsi entro la data di approvazione del bilancio relativo all’esercizio chiuso al 31 dicembre 2030 da parte dell’assemblea dei soci della Società.

Ai sensi del Contratto di Opzione, il prezzo complessivo per l’acquisto degli Immobili di Proprietà non potrà essere inferiore al valore contabile degli stessi, quale risultante dal bilancio della Società alla data di sottoscrizione del Contratto di Opzione, incrementato dell’ammontare complessivo degli eventuali costi sostenuti dalla Società per interventi di manutenzione straordinaria sugli stessi Immobili di Proprietà nel periodo intercorrente tra la data di sottoscrizione del Contratto di Opzione e la data di effettivo esercizio dell’opzione di acquisto da parte del Acquirente, oltre ad IVA ed imposte di legge (il “**Prezzo Minimo**”).

Nella comunicazione di esercizio dell’opzione, Marco De Virgiliis dovrà indicare un prezzo di acquisto non inferiore al Prezzo Minimo. La congruità del prezzo proposto rispetto al valore di mercato degli Immobili di Proprietà sarà oggetto di verifica mediante apposita perizia estimativa, da redigersi a cura di un esperto indipendente nominato dal Consiglio di Amministrazione della Società con il voto favorevole di almeno un amministratore in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dall’articolo 148, comma 3, del TUF, come richiamato dall’articolo 147-ter, comma 4, del medesimo decreto (di seguito l’”**Esperto**”).

Contratto di consulenza con B&P

In data 1° gennaio 2021, Markbass (già Parsek S.r.l.) ha sottoscritto un contratto di consulenza professionale con B&P S.r.l. (“**B&P**”), avente ad oggetto l’assistenza e la consulenza nell’efficientamento della funzione di finanza aziendale, nonché il supporto nei rapporti con il sistema bancario e finanziario. B&P è una società di consulenza fondata dal Consigliere della Società Alessandro Cavaliere, e all’interno della quale il Dott. Cavaliere detiene la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione.

Il contratto prevede una serie articolata di attività di supporto al *corporate management*, tra cui il supporto nella pianificazione strategica, nell’analisi del capitale circolante, nella predisposizione di piani industriali e finanziari, nella valutazione d’azienda e nel supporto nella gestione di affidamenti, nonché nelle operazioni di nuova finanza.

La durata dell’accordo è annuale, con rinnovo tacito per ulteriori annualità salvo disdetta da comunicarsi almeno trenta giorni prima della scadenza. In caso di recesso anticipato, la Società è tenuta a corrispondere a B&P una somma pari all’importo di una rata mensile del compenso fisso annuale, oltre IVA, a titolo di

corrispettivo per il recesso, indipendentemente dal momento in cui lo stesso avvenga. Il pagamento della penale deve avvenire entro 15 giorni dalla formalizzazione del recesso.

Il corrispettivo pattuito è fisso, pari a Euro 18.000 annui oltre IVA, da corrispondersi in dodici rate mensili mediante bonifico bancario; sono inoltre previsti compensi aggiuntivi per eventuali attività straordinarie, da concordarsi separatamente.

Ai sensi del contratto, la Società è tenuta a manlevare B&P da ogni richiesta di danno o indennizzo proveniente da terzi, derivante da dati o informazioni non corretti forniti dalla Società.

17. PREVISIONI E STIME DEGLI UTILI

17.1 Previsioni o stime degli utili dell'Emittente

In data 12 settembre 2025, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha approvato, inter alia, i dati preconsuntivi per il semestre chiuso al 30 giugno 2025 (i "Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025"). I Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025 stimano il raggiungimento da parte dell'Emittente di un risultato a tale data:

- I. in termini di ricavi delle vendite, di un valore compreso tra circa 5,2 milioni di Euro e 5,6 milioni di Euro;
- II. in termini di EBITDA, di un valore compreso tra circa 0,6 milioni di Euro e 0,9 milioni di Euro; e
- III. in termini di Indebitamento Finanziario Netto, di un valore compreso tra circa 4,3 milioni di Euro e 4,5 milioni di Euro.

I Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025 sono stati predisposti sulla base della situazione economica e patrimoniale provvisoria al 30 giugno 2025 dell'Emittente. Tale situazione contabile, infatti, non è ancora stata sottoposta ad approvazione da parte degli organi amministrativi e di controllo, né tantomeno è stata ancora soggetta all'attività di revisione contabile da parte della Società di Revisione.

I Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025 derivano da:

- *assunzioni di carattere discrezionale*, relative ad eventi futuri e azioni che non necessariamente si verificheranno e che dipendono da variabili sulle quali i membri degli organi di amministrazione, di direzione o di sorveglianza dell'Emittente possono influire in tutto o in parte.
- *assunzioni di carattere generale*, relative ad eventi futuri e azioni che non necessariamente si verificheranno e che dipendono da variabili sulle quali i membri degli organi di amministrazione, di direzione o di sorveglianza dell'Emittente non possono influire quali, a titolo esemplificativo e non esaustivo: verificarsi di eventi che richiedano l'apposizione di fondi rischi ed oneri precedentemente non previsti (e.g. controversie legali), verificarsi di situazioni che portino a ritenere remota la possibilità di incasso di determinati crediti e quindi la necessità di registrare prudenzialmente un ulteriore fondo svalutazione;

Pertanto, i dati definitivi al 30 giugno 2025 potrebbero evidenziare risultati anche significativamente diversi rispetto a quanto riportato, in conseguenza dell'esito del completamento del processo di chiusura della relazione semestrale.

Con riferimento ai Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025, si segnala che, sebbene tali stime siano accompagnate dalla dichiarazione del Consiglio di Amministrazione attestante il fatto che le stesse sono state individuate dopo avere svolto le necessarie e approfondite indagini e preparate sulla base di dati contabili rilevati secondo principi contabili omogenei e comparabili con quelli utilizzati dall'Emittente per la predisposizione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2024 (i.e. Principi Contabili Nazionali), alla Data del Documento di Ammissione le procedure di revisione della relazione semestrale al 30 giugno 2025 non si sono ancora concluse. La Società di Revisione rilascerà la propria relazione in tempo utile per la pubblicazione della relazione finanziaria semestrale all'esito dell'approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione, che avverrà successivamente alla Data di Ammissione. Pertanto, si segnala che i Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025 potrebbero subire delle variazioni in sede di approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione della relazione semestrale per effetto di eventi successivi o di informazioni non disponibili alla Data del Documento di Ammissione. Sussiste dunque il rischio che i risultati consuntivi dell'Emittente per il periodo chiuso al 30 giugno 2025 si discostino, anche significativamente, dalle corrispondenti grandezze stimate costituenti i Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025 che sono riportate nel presente Documento di Ammissione.

Si segnala che l'EBITDA e l'Indebitamento Finanziario Netto preliminari dell'Emittente per l'esercizio chiuso al 30 giugno 2025 sono Indicatori Alternativi di Performance (IAP) e, pertanto, non devono essere considerate

misure alternative a quelle che verranno fornite dagli schemi di bilancio di esercizio dell’Emittente per la valutazione dell’andamento economico e finanziario della stessa. Gli stessi ancorché basati su dati che sono stati determinati in conformità ai principi contabili applicati dall’Emittente nella redazione del bilancio d’esercizio al 31 dicembre 2024, non sono da considerarsi misure contabili previste dai Principi Contabili Italiani e, pertanto, potrebbero non essere omogenei con quelli adottati da altre società e non comparabili con quelli eventualmente presentati da altri soggetti. Per la definizione di EBITDA ed Indebitamento Finanziario Netto si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 3, del Documento di Ammissione.

17.2 Dichiara^{zione} degli amministratori dell’Emittente

Tenuto conto di quanto esposto nel precedente Paragrafo 17.1, gli amministratori dell’Emittente dichiarano che i Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025 illustrati al precedente Paragrafo sono stati formulati dopo avere svolto le necessarie e approfondite indagini e tenuto conto di quanto rappresentato nel precedente Paragrafo. I Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025 sono stati calcolati e predisposti su una base comparabile con le informazioni finanziarie relative agli esercizi passati, coerentemente con le prassi contabili dell’Emittente e sulla base di dati contabili rilevati in accordo con i Principi Contabili Nazionali applicati dalla Società per la predisposizione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2024.

17.3 Dichiara^{zione} dell’Euronext Growth Advisor ai sensi del Regolamento Emittenti EGM (Scheda Due, lett. (e)) sui dati previsionali

Ai fini di quanto previsto nella scheda due, lett. e) punto iii) del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, l’Euronext Growth Advisor ha confermato, mediante dichiarazione inviata alla Società in data 17 settembre 2025, che è ragionevolmente convinto che i Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025 inclusi nel Paragrafo 17.1 siano stati formulati dopo attento e approfondito esame da parte del Consiglio di Amministrazione dell’Emittente stesso dei dati economici e finanziari a disposizione.

Fermo restando quanto sopra, in ogni caso, in considerazione dell’incertezza che per sua natura caratterizza qualunque stima e dato preconsuntivo, i potenziali investitori sono tenuti a non fare esclusivo affidamento sulle stesse nell’assumere le proprie decisioni di investimento.

Al riguardo, si rinvia inoltre alla Sezione Prima, Capitolo 4 del Documento di Ammissione per una descrizione dei principali rischi connessi, inter alia, alla situazione finanziaria, al settore di attività e al mercato in cui opera l’Emittente; il verificarsi anche di uno solo dei rischi ivi descritti potrebbe avere l’effetto di non consentire il raggiungimento dei risultati di cui ai Dati Preconsuntivi 30 giugno 2025 riportati nel presente Documento di Ammissione.

SEZIONE SECONDA

1. PERSONE RESPONSABILI

1.1. Persone responsabili, informazioni provenienti da terzi, relazioni di esperti e approvazione da parte delle autorità competenti

Per maggiori informazioni sulle persone responsabili del Documento di Ammissione si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 1, Paragrafo 1.1 del presente Documento di Ammissione.

1.2. Dichiarazioni di responsabilità

Per le informazioni relative alle dichiarazioni di responsabilità, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 1, Paragrafo 1.2 del Documento di Ammissione.

1.3. Relazioni e parere di esperti

Per le informazioni relative alle relazioni e ai pareri degli esperti, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 1, Paragrafo 1.3 del Documento di Ammissione.

1.4. Informazioni provenienti da terzi

Per le informazioni relative alle informazioni provenienti da terzi, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 1, Paragrafo 1.4 del Documento di Ammissione.

1.5. Autorità competente

Consob e Borsa Italiana non hanno esaminato né approvato il contenuto del presente Documento di Ammissione.

L'investitore deve essere consapevole dei rischi derivanti dall'investimento in questa tipologia di emittenti e deve decidere se investire soltanto dopo attenta valutazione.

2. FATTORI DI RISCHIO

Per una descrizione dei fattori di rischio relativi all'Emittente, nonché al mercato in cui tali soggetti operanti e alle Azioni offerte e ai Warrant, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 4 del Documento di Ammissione.

3. INFORMAZIONI ESSENZIALI

3.1. Dichiarazione relativa al capitale circolante

Gli Amministratori, dopo aver svolto tutte le necessarie ed approfondite indagini, ritengono, a loro giudizio, che il capitale circolante a disposizione dell'Emittente sarà sufficiente a soddisfare le esigenze dello stesso per almeno 12 mesi a decorrere dalla Data di Ammissione.

3.2. Ragioni dell'offerta e impiego dei proventi

L'Emittente ritiene che la quotazione delle Azioni e dei Warrant su Euronext Growth Milan gli consentirà di ottenere ulteriore visibilità sui mercati di riferimento. I proventi derivanti dall'Aumento di Capitale e dall'Aumento di Capitale Warrant saranno utilizzati al fine di dotare l'Emittente di ulteriori risorse finanziarie per il perseguitamento della propria strategia di crescita. Per maggiori informazioni in merito ai programmi futuri e alla strategia dell'Emittente, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.4 del Documento di Ammissione.

4. INFORMAZIONI RIGUARDANTI GLI STRUMENTI FINANZIARI DA OFFRIRE E AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE

4.1. Descrizione degli Strumenti Finanziari da offrire e/o da ammettere alla negoziazione

Gli strumenti finanziari per i quali è stata richiesta l'Ammissione sono le Azioni e i Warrant dell'Emittente.

Il codice ISIN (*International Security Identification Number*) assegnato alle Azioni negoziate su Euronext Growth Milan è IT0005670960.

Coloro che sottoscriveranno e/o acquisteranno le Azioni nell'ambito del Collocamento e deterranno tali Azioni per un periodo ininterrotto di 12 mesi dalla Data di Inizio Negoziazioni, avranno diritto all'assegnazione, senza ulteriori esborsi, di Azioni Ordinarie della Società a titolo di premio in misura di 1 Bonus Share ogni 5 Azioni sottoscritte nell'ambito del Collocamento.

Le Azioni sottoscritte in sede di Collocamento saranno identificate con il codice ISIN IT0005670978 in quanto incorporano il diritto a ricevere, a fronte del possesso ininterrotto di 12 mesi dalla Data di Inizio delle Negoziazioni, azioni a titolo di Bonus Share; qualora le Azioni siano oggetto di trasferimento prima del predetto termine, assumeranno codice ISIN IT0005670960 e, in tal caso, non daranno diritto alla Bonus Share.

I Warrant sono assegnati gratuitamente e in via automatica (i) in un primo momento, n. 374.000 Warrant, a tutti coloro che abbiano sottoscritto Azioni Ordinarie nell'ambito del Collocamento nel rapporto di n. 1 Warrant per ogni 10 Azioni Ordinarie sottoscritte, e (ii), in un secondo momento, per massimi n. 4.370.000 Warrant, a tutti i titolari delle Azioni Ordinarie della Società alla data definita congiuntamente con Borsa Italiana, e compatibile con il calendario negoziazioni di Borsa Italiana, individuata entro il 31 dicembre 2025, nel rapporto di n. 1 Warrant per ogni n. 2 Azioni Ordinarie detenute. I Warrant daranno il diritto di sottoscrivere Azioni Ordinarie in rapporto di n. 1 Azione Ordinaria di nuova emissione per ogni Warrant posseduto. I Warrant sono denominati "Warrant Markbass 2025-2027" ed hanno il codice ISIN IT0005670929.

4.2. Legislazione in base alla quale gli Strumenti Finanziari sono emessi

Le Azioni e i Warrant sono emessi in base alla legge italiana.

4.3. Caratteristiche degli Strumenti Finanziari

Le Azioni Ordinarie della Società, prive del valore nominale, hanno godimento regolare, sono liberamente trasferibili e assoggettate al regime di dematerializzazione ai sensi degli articoli 83-bis e seguenti del TUF e dei relativi regolamenti di attuazione e sono immesse nel sistema di gestione accentratata gestito da Monte Titoli.

I Warrant sono al portatore, circolano separatamente dalle Azioni Ordinarie alle quali sono abbinati e sono liberamente trasferibili. I Warrant sono ammessi al sistema di gestione accentratata di Monte Titoli in regime di dematerializzazione.

Le Azioni di Compendio avranno godimento regolare, pari a quello delle Azioni Ordinarie della Società negoziate sul Euronext Growth Milan a far data dalla relativa emissione ad esito dell'esercizio dei Warrant.

4.4. Valuta di emissione degli Strumenti Finanziari

La valuta di emissione delle Azioni Ordinarie e dei Warrant è l'Euro.

4.5. Descrizione dei diritti connessi agli Strumenti Finanziari

Le Azioni Ordinarie sono e saranno liberamente trasferibili ed indivisibili, hanno godimento regolare e conferiscono ai loro titolari uguali diritti. Ogni Azione Ordinaria attribuisce il diritto ad un voto nelle Assemblee ordinarie e straordinarie della Società, nonché gli altri diritti patrimoniali e amministrativi secondo le disposizioni di legge e di Statuto applicabili. Le Azioni Ordinarie attribuiscono pieno diritto ai dividendi deliberati dall'Assemblea, secondo le vigenti disposizioni di legge e statutarie.

I titolari dei Warrant hanno la facoltà di sottoscrivere le Azioni di Compendio, nel rapporto di n. 1 Azione di

Compendio ogni n. 1 Warrant posseduto, ad un prezzo di sottoscrizione determinato secondo i termini e le modalità del Regolamento Warrant (il “**Prezzo di Esercizio**”).

La sottoscrizione delle Azioni di Compendio da parte di ciascun titolare dei Warrant potrà avvenire in qualsiasi momento, nel corso dei Periodi di Esercizio (come definiti nel Regolamento Warrant), alle condizioni e secondo i termini e le modalità del Regolamento Warrant – in ragione di n. 1 Azione di Compendio ogni n. 1 Warrant presentato per l'esercizio.

Le richieste dovranno essere presentate all'intermediario aderente a Monte Titoli presso cui sono depositati i Warrant. Il Prezzo di Esercizio dovrà essere integralmente versato all'atto della presentazione delle richieste di esercizio, senza aggravio di commissioni e di spese a carico dei richiedenti.

Per informazioni sui Warrant si rinvia al Regolamento Warrant, in appendice al Documento di Ammissione.

4.6. Delibere, autorizzazioni e approvazioni in virtù delle quali gli Strumenti Finanziari sono stati o saranno emessi

Per informazioni in merito alle delibere dell'Assemblea del 12 settembre 2025 e del Consiglio di Amministrazione dell'Emissente relative all'emissione delle Azioni Ordinarie e dei Warrant si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 15, Paragrafo 15.1.7 del Documento di Ammissione.

4.7. Data prevista per l'emissione degli Strumenti Finanziari

Dietro pagamento del relativo prezzo di sottoscrizione, le Azioni di nuova emissione verranno messe a disposizione degli aventi diritto entro la Data di Inizio delle Negoziazioni su Euronext Growth Milan, in forma dematerializzata, mediante contabilizzazione sui conti di deposito intrattenuti presso Monte Titoli.

4.8. Descrizione di eventuali restrizioni alla trasferibilità dei titoli

Non sussistono limitazioni alla libera trasferibilità delle Azioni ai sensi di legge e di Statuto.

Per maggiori informazioni sugli Accordi di Lock-Up si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.4 del Documento di Ammissione.

4.9. Indicazione dell'esistenza di eventuali norme in materia di obbligo di offerta al pubblico di acquisto e/o di offerta di acquisto residuali in relazione alle Azioni

L'articolo 13 dello Statuto contiene, in ossequio alle disposizioni di cui all'articolo 6-bis del Regolamento Emissenti EGM, la clausola in materia di offerta pubblica di acquisto di cui alla Scheda Sei del Regolamento Emissenti EGM. Inoltre, l'articolo 12 dello Statuto prevede che si rendano applicabili, per richiamo volontario e in quanto compatibili, le disposizioni relative alle società quotate di cui al TUF ed ai regolamenti Consob di attuazione in materia di offerta pubblica di acquisto e di scambio obbligatoria (limitatamente alla disciplina prevista dagli articoli 108 e 111 del TUF). Per maggiori informazioni si rinvia agli articoli 12 e 13 dello Statuto.

4.10. Offerte pubbliche di acquisto effettuate da terzi sulle Azioni dell'Emissente nel corso dell'ultimo esercizio e nell'esercizio in corso

Nel corso dell'ultimo esercizio e dell'esercizio in corso, le Azioni dell'Emissente non sono state oggetto di alcuna offerta pubblica di acquisto e/o di scambio.

4.11. Profili fiscali

Si segnala che la normativa fiscale dello Stato dell'investitore e quella del paese di registrazione dell'Emissente possono avere un impatto sul reddito generato dalle Azioni e dai Warrant. Pertanto, gli investitori sono tenuti a consultare i propri consulenti al fine di valutare il regime fiscale proprio dell'acquisto, della detenzione e della cessione delle Azioni e dei Warrant, tenendo in considerazione anche la normativa fiscale dello Stato dell'investitore in presenza di soggetti non residenti in Italia. Alla Data del Documento di Ammissione, l'investimento proposto non è soggetto a un regime fiscale specifico.

4.12. Ulteriori impatti

Alla Data del Documento di Ammissione a giudizio dell'Emittente non vi sono impatti sull'investimento in caso di risoluzione a norma della Direttiva 2014/59/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio.

4.13. Offerente

Non applicabile.

5. POSSESSORI DI STRUMENTI FINANZIARI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA

5.1. Azionisti Venditori

Si segnala che Banca Profilo S.p.A., dalla Data di Inizio delle Negoziazioni e fino ai 30 giorni successivi a tale data, potrà effettuare attività di stabilizzazione sulle Azioni Ordinarie in ottemperanza alla normativa vigente. Tale attività potrà essere svolta restando inteso che: (a) non vi sono garanzie che l'attività di stabilizzazione sia effettivamente svolta; (b) se intrapresa, tale attività potrebbe essere interrotta in qualsiasi momento ad insindacabile giudizio di Banca Profilo S.p.A.; e (c) se intrapresa, tale attività potrebbe determinare un prezzo di mercato delle Azioni superiore a quello che verrebbe altrimenti a prodursi.

Salvo quanto precede, non vi sono ulteriori possessori di strumenti finanziari che procedono alla vendita.

5.2. Numero e classe degli strumenti finanziari offerti da ciascuno dei possessori degli strumenti finanziari che procedono alla vendita

Non applicabile. Per informazioni sull'evoluzione dell'azionariato dell'Emittente in caso di integrale collocamento delle Azioni oggetto del Collocamento si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 7, Paragrafo 7.1 del Documento di Ammissione.

5.3. Accordi di Lock-Up

Ferme restando le limitazioni di seguito indicate, non sussistono limiti alla trasferibilità e disponibilità delle Azioni.

Si segnala che in data 23 settembre 2025 è stato sottoscritto da Marco De Virgiliis (l'**"Azione Vincolato"**) e dall'Emittente un accordo di *lock-up* con il Global Coordinator e il Joint Global Coordinator (gli **"Accordi di Lock-Up"**), secondo i principali termini e condizioni di seguito descritte.

Ai sensi degli Accordi di Lock-Up, l'Azione Vincolato si è impegnato per un periodo di 18 mesi decorrenti dalla Data di Inizio delle Negoziazioni (il **"Periodo di Lock-Up"**) a:

- (i) non effettuare, direttamente o indirettamente, operazioni di vendita, trasferimento, atti di disposizione o comunque operazioni che abbiano per oggetto o per effetto, direttamente o indirettamente, l'attribuzione o il trasferimento a terzi, a qualunque titolo e sotto qualsiasi forma (ivi inclusa la concessione di diritti di opzione, o altri vincoli, prestito titoli) delle Azioni Vincolate (ovvero di altri strumenti finanziari, inclusi tra l'altro i Warrant, quelli partecipativi, che attribuiscono il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in, o scambiare con, Azioni Vincolate o altri strumenti finanziari, inclusi quelli partecipativi, che attribuiscono diritti inerenti o simili a tali azioni o strumenti finanziari);
- (ii) non promuovere e/o votare favorevolmente rispetto a operazioni di aumento di capitale della Società (anche cum warrant) o di emissione di prestiti obbligazionari convertibili in (o scambiabili con) Azioni Ordinarie (anche cum warrant) o in diritti di acquisto/sottoscrizione di Azioni Ordinarie della Società ovvero di altri strumenti finanziari, anche partecipativi, che attribuiscono diritti inerenti o simili a tali Azioni Ordinarie o diritti di acquisto o di sottoscrizione di Azioni Ordinarie, fatta eccezione per gli aumenti di capitale effettuati ai sensi degli articoli 2446 e 2447 c.c., sino alla soglia necessaria per il rispetto del limite legale anche per il tramite di conferimenti in natura;
- (iii) non concedere opzioni per l'acquisto o lo scambio delle Azioni Vincolate o dei Warrant, nonché non approvare e/o effettuare operazioni su strumenti derivati, che abbiano i medesimi effetti, anche solo economici, delle operazioni sopra richiamate.

Gli impegni di lock-up che precedono non si applicano all'Aumento di Capitale e all'Aumento di Capitale Warrant, e potranno essere derogati solamente con il preventivo consenso scritto del Global Coordinator e del Joint Global Coordinator (previa richiesta motivata), consenso che non potrà essere irragionevolmente negato o ritardato.

Restano in ogni caso escluse dagli impegni assunti dall'Azione Vincolato, e, quindi, consentiti anche senza il

preventivo consenso scritto del Global Coordinator e del Joint Global Coordinator:

- (i) eventuali operazioni di prestito in favore di Banca Profilo nella sua qualità di operatore specialista sulle Azioni Ordinarie e gli altri Strumenti Finanziari della Società, ai sensi del relativo mandato;
- (ii) le operazioni di disposizione eseguite in ottemperanza a obblighi di legge o regolamentari o a provvedimenti o richieste di Autorità competenti;
- (iii) i trasferimenti a seguito del lancio di un'offerta pubblica di acquisto o scambio promossa sugli strumenti finanziari della Società e rivolta a tutti i titolari di strumenti finanziari della Società, fermo restando che, qualora l'offerta pubblica di acquisto o scambio sugli strumenti finanziari della Società non vada a buon fine, i vincoli contenuti nel presente Accordo di Lock-Up riacquisteranno efficacia sino alla loro scadenza naturale;
- (iv) trasferimenti mortis causa;
- (v) trasferimenti e/o atti di disposizione delle Azioni che saranno acquistate dall'Azionista Vincolato successivamente alla Data di Inizio delle Negoziazioni delle Azioni su Euronext Growth Milan;
- (vi) eventuali trasferimenti da parte dell'Azionista Vincolato a favore di una o più società direttamente e/o indirettamente controllate dagli o controllanti gli stessi, ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, del Codice Civile a condizione che (i) i soggetti che divengono a qualunque titolo titolari di tali Azioni sottoscrivano, aderendovi per quanto di propria competenza e senza eccezioni, l'Accordo di Lock-Up; e (ii) nel caso di cessione ad una società controllata anche indirettamente dall'Azionista Vincolato, gli stessi mantengano il controllo ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, del Codice Civile della società cessionaria.

Ai sensi degli Accordi di Lock-Up, l'Emittente si è impegnato nei confronti del Global Coordinator e del Joint Global Coordinator per il Periodo di Lock-Up a:

- (i) non offrire, impegnarsi a effettuare né effettuare, direttamente o indirettamente, operazioni di vendita, trasferimento, atti di disposizione o comunque operazioni che abbiano per oggetto o per effetto, direttamente o indirettamente, l'attribuzione o il trasferimento a terzi a qualunque titolo e sotto qualsiasi forma (ivi inclusa, a titolo esemplificativo, la concessione di diritti di opzione, costituzione di pegni o altri vincoli o il prestito titoli), delle Azioni Ordinarie emesse dalla Società, dalla stessa detenute o che dovesse detenere (ovvero di altri strumenti finanziari, inclusi tra l'altro i Warrant, quelli partecipativi, che attribuiscano il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in, o scambiare con, Azioni Ordinarie o altri strumenti finanziari, inclusi quelli partecipativi, che attribuiscano diritti inerenti o simili a tali azioni o strumenti finanziari);
- (ii) non proporre o deliberare operazioni di aumento di capitale della Società, né emissioni di Azioni Ordinarie, né collocare (anche tramite terzi) sul mercato titoli azionari né direttamente né nel contesto dell'emissione di obbligazioni convertibili in Azioni Ordinarie da parte della Società o di terzi e/o nel contesto dell'emissione di warrant da parte della Società o di terzi, né in alcuna altra modalità, fatta eccezione per gli aumenti di capitale eventualmente effettuati ai sensi degli articoli 2446 e 2447 del Codice Civile, sino alla soglia necessaria per il rispetto del limite legale, anche per i tramite di conferimenti in natura, e fatta eccezione per l'Aumento di Capitale;
- (iii) non emettere e/o collocare sul mercato obbligazioni convertibili o scambiabili con, Azioni Ordinarie della Società o in buoni di acquisto o di sottoscrizione in Azioni Ordinarie della Società, Warrant, ovvero di altri strumenti finanziari, anche partecipativi, che attribuiscano diritti inerenti o simili a tali azioni o strumenti finanziari;
- (iv) non apportare, senza aver preventivamente informato il Global Coordinator e il Joint Global Coordinator, alcuna modifica alla dimensione e composizione del proprio capitale (ivi inclusi gli aumenti di capitale), nonché alla struttura societaria dell'Emittente;
- (v) non approvare e/o effettuare operazioni su strumenti derivati, che abbiano i medesimi effetti, anche solo economici, delle operazioni sopra richiamate.

I suddetti impegni assunti dall’Emissario non troveranno applicazione con riferimento all’Aumento di Capitale e all’Aumento di Capitale Warrant e ai Warrant, e potranno essere derogati solamente con il preventivo consenso scritto del Global Coordinator e del Joint Global Coordinator (previa richiesta motivata), consenso che non potrà essere irragionevolmente negato o ritardato. Restano in ogni caso esclusi dagli impegni assunti dall’Emissario e, quindi, consentiti anche senza il preventivo consenso scritto del Global Coordinator e del Joint Global Coordinator:

- (i) eventuali operazioni di prestito in favore di Banca Profilo nella sua qualità di operatore specialista sulle Azioni Ordinarie e gli altri Strumenti Finanziari della Società, ai sensi del relativo mandato;
- (ii) operazioni eseguite in ottemperanza a obblighi di legge o regolamentari o a provvedimenti o richieste di Autorità competenti;
- (iii) operazioni sul capitale sociale nei casi previsti dall’articolo 2446 o dall’articolo 2447 del codice civile;
- (iv) trasferimenti in adesione ad un’offerta pubblica di acquisto o scambio sulle Azioni Ordinarie della Società e rivolta a tutti i titolari di Azioni Ordinarie della Società;
- (v) operazioni di acquisto e disposizione di strumenti finanziari della Società nell’ambito di piani di buy-back e/o a servizio di piani di incentivazione degli esponenti aziendali e dipendenti della Società;
- (vi) trasferimenti e/o atti di disposizione delle Azioni Ordinarie che saranno acquistate dalla Società successivamente alla Data di Inizio delle Negoziazioni.

6. SPESE LEGATE ALL'AMMISSIONE DELLE AZIONI SU EURONEXT GROWTH MILAN

6.1. Proventi netti totali e stima delle spese totali legate all'ammissione delle Azioni alla negoziazione su Euronext Growth Milan

I proventi netti derivanti dal Collocamento spettanti all'Emittente, riferiti alla parte di Offerta risultante dall'Aumento di Capitale, al netto delle spese - pari a circa Euro 0,9 milioni - relative al processo di ammissione della Società su Euronext Growth Milan (comprese le commissioni connesse al Collocamento), sono pari a circa Euro 5,1 milioni.

Per informazioni sulla destinazione dei proventi dell'Offerta rivenienti dall'Aumento di Capitale, si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 3, Paragrafo 3.2, del presente Documento di Ammissione.

7. DILUIZIONE

7.1. Valore della diluizione

7.1.1. Confronto tra le partecipazioni e i diritti di voto prima e dopo l'Offerta

La seguente tabella illustra la composizione del capitale sociale dell'Emittente, alla Data di Inizio delle Negoziazioni, quale assumendo l'integrale sottoscrizione delle n. 3.740.000 Azioni rivenienti dall'Aumento di Capitale, oggetto dell'Offerta, con un confronto rispetto alle partecipazioni e ai diritti di voto prima dell'Offerta.

Azionista	Numero azioni pre Offerta	% sul capitale sociale pre Offerta	% di diritti di voto pre Offerta	Numero azioni post Offerta	% sul capitale sociale post Offerta	% di diritti di voto post Offerta
Marco De Virgiliis	5.000.000	100%	100%	5.000.000	57,21%	57,21%
Mercato	/	/	/	3.740.000	42,79%	42,79%
Totale	5.000.000	100%	100%	8.740.000	100%	100%

La seguente tabella illustra la composizione del capitale sociale dell'Emittente, alla Data di Inizio delle Negoziazioni, quale risultante a esito (a) dell'integrale sottoscrizione delle n. 3.740.000 Azioni rivenienti dall'Aumento di Capitale e (b) con indicazione del numero di Azioni detenute dagli azionisti, nonché della rispettiva incidenza percentuale sul totale del capitale sociale e sul totale dei diritti di voto.

Azionista	Numero azioni	% sul capitale sociale	% di diritti di voto
Marco De Virgiliis	5.000.000	57,21%	57,21%
Mercato	3.740.000	42,79%	42,79%
Totale	8.740.000	100%	100%

Nella tabella seguente è illustrata la composizione del capitale sociale dell'Emittente assumendo l'integrale sottoscrizione delle n. 3.740.000 Azioni rivenienti dall'Aumento di Capitale e l'assegnazione delle corrispondenti n. 748.000 Bonus Shares.

Azionista	Numero azioni	% sul capitale sociale	% di diritti di voto
Marco De Virgiliis	5.000.000	52,70%	52,70%
Mercato	4.488.000	47,30%	47,30%
Totale	9.488.000	100%	100%

La tabella che segue illustra la compagine sociale dell'Emittente (a) assumendo l'integrale sottoscrizione delle n. 3.740.000 Azioni rivenienti dall'Aumento di Capitale e (b) all'esito dell'Aumento di Capitale Warrant, assumendo (i) l'integrale esercizio dei Warrant, nonché (ii) la vendita sul mercato da parte di Marco De Virgiliis dei Warrant di cui risulterà proprietario, e la conseguente correlata integrale sottoscrizione e liberazione delle Azioni di Compendio rivenienti dall'Aumento di Capitale Warrant a servizio dell'esercizio dei Warrant (tali azioni sono state sommate a quelle indicate sotto la voce "Mercato").

Azionista	Numero azioni	% sul capitale sociale	% di diritti di voto
Marco De Virgiliis	5.000.000	37,08%	37,08%
Mercato	8.484.000	62,92%	62,92%
Totale	13.484.000	100%	100%

La tabella che segue illustra la compagine sociale dell’Emissente (a) assumendo l’integrale sottoscrizione delle n. 3.740.000 Azioni rivenienti dall’Aumento di Capitale e (b) all’esito dell’Aumento di Capitale Warrant, assumendo (i) l’integrale esercizio dei Warrant, nonché (ii) la vendita sul mercato da parte di Marco De Virgiliis dei Warrant di cui risulterà proprietario, e la conseguente correlata integrale sottoscrizione e liberazione delle Azioni di Compendio rivenienti dall’Aumento di Capitale Warrant a servizio dell’esercizio dei Warrant (tali azioni sono state sommate a quelle indicate sotto la voce “Mercato”); nonché (c) l’assegnazione di tutte le corrispondenti n. 748.000 Bonus Shares.

Azionista	Numero azioni	% sul capitale sociale	% di diritti di voto
Marco De Virgiliis	5.000.000	35,13%	35,13%
Mercato	9.232.000	64,87%	64,87%
Totale	14.232.000	100%	100%

7.1.2. [Confronto tra il valore del patrimonio netto e il prezzo di offerta a seguito dell’Offerta](#)

La seguente tabella illustra il confronto tra il valore del patrimonio netto per Azione alla data dell’ultimo stato patrimoniale precedente l’Aumento di Capitale e il prezzo di offerta per Azione nell’ambito del Collocamento.

Patrimonio netto per azione al 31 dicembre 2024	Prezzo per azione dell’Offerta
0,47	Euro 1,60

7.1.3. [Informazioni in caso di offerta di sottoscrizione destinata agli attuali azionisti](#)

Non applicabile.

8. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

8.1. Soggetti che partecipano all'operazione

Di seguito sono riportati i soggetti che partecipano all'operazione:

Soggetto	Ruolo
Markbass S.p.A.	Emittente
Banca Profilo S.p.A.	Euronext Growth Advisor, Joint Global Coordinator, Sole Bookrunner e Specialist
illimity Bank S.p.A. (appartenente al Gruppo Banca Ifis S.p.A.)	Joint Global Coordinator
B&P Advisor S.r.l.	Financial Advisor
RSM Società di Revisione e Organizzazione Contabile S.p.A.	Società di Revisione e Consulente fiscale
LCA Studio Legale	Consulente legale
Studio Tumini	Consulente payroll

A giudizio dell'Emittente, l'Euronext Growth Advisor opera in modo indipendente dall'Emittente e dai componenti del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente.

8.2. Indicazione di altre informazioni contenute nella nota informativa sugli strumenti finanziari sottoposte a revisione o a revisione limitata da parte di revisori legali dei conti

La Sezione Seconda del Documento di Ammissione non contiene informazioni che siano state sottoposte a revisione contabile (completa o limitata).

8.3. Appendice

La seguente documentazione è allegata al Documento di Ammissione:

- (a) il Regolamento Warrant;
- (b) il bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2023, redatto secondo i Principi Contabili Italiani, inclusivo della relazione di revisione legale da parte della Società di Revisione che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 10 luglio 2025.
- (c) il bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2024, redatto secondo i Principi Contabili Italiani, inclusivo della relazione di revisione legale da parte della Società di Revisione che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 15 luglio 2025.