

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 DI

OPT S.P.A.



EURONEXT GROWTH ADVISOR E *GLOBAL COORDINATOR*

ADVISOR FINANZIARIO

INTEGRAE SIM

 **IRTOP CONSULTING**

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.

L'emittente Euronext Growth Milan deve avere incaricato, come definito dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, un Euronext Growth Advisor. L'Euronext Growth Advisor deve rilasciare una dichiarazione a Borsa Italiana S.p.A. ("**Borsa Italiana**") all'atto dell'ammissione nella forma specificata nella Scheda Due del Regolamento Euronext Growth Advisor.

Si precisa che, per le finalità connesse all'ammissione alle negoziazioni delle Azioni Ordinarie ("**Azioni**") di OPT S.p.A. ("**Società**" o "**Emittente**") su Euronext Growth Milan, Integrae SIM S.p.A. ("**Integrae SIM**") ha agito unicamente nella propria veste di Euronext Growth Advisor ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan e del Regolamento Euronext Growth Advisor.

Ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan e del Regolamento Euronext Growth Advisor, Integrae SIM è responsabile unicamente nei confronti di Borsa Italiana. Integrae SIM,

pertanto, non si assume alcuna responsabilità nei confronti di qualsiasi soggetto che, sulla base del presente documento di ammissione ("**Documento di Ammissione**"), decida, in qualsiasi momento di investire in Azioni dell'Emittente.

Si rammenta che responsabile nei confronti degli investitori in merito alla conformità dei fatti e circa l'assenza di omissioni tali da alterare il senso del Documento di Ammissione è unicamente il soggetto indicato Sezione Prima, Capitolo 1, e Sezione Seconda, Capitolo 1 del Documento di Ammissione.

Il Documento di Ammissione è un documento di ammissione su Euronext Growth Milan ed è stato redatto in conformità al Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan. Il Documento di Ammissione non costituisce un'offerta al pubblico di strumenti finanziari così come definita dal Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 ("**TUF**") e, pertanto, non si rende necessaria la redazione di un prospetto secondo gli schemi previsti dal Regolamento Comunitario (UE) 2017/1129 e successive modifiche ed integrazioni. La pubblicazione del Documento di Ammissione non deve essere autorizzata dalla Consob ai sensi del Regolamento Comunitario (UE) 2017/1129 o di qualsiasi altra norma o regolamento disciplinante la redazione e la pubblicazione dei prospetti informativi ai sensi degli articoli 94 e 113 del TUF, ivi incluso il regolamento emittenti adottato dalla Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999 ("**Regolamento Emittenti Consob**").

Le Azioni Ordinarie dell'Emittente non sono negoziate in alcun mercato regolamentato o non regolamentato italiano o estero e l'Emittente non ha presentato domanda di ammissione in altri mercati.

L'offerta delle Azioni rinvenienti dall'Aumento di Capitale costituisce un collocamento riservato, rientrando nei casi di inapplicabilità delle disposizioni in materia di offerta al pubblico di strumenti finanziari e quindi senza offerta al pubblico delle Azioni.

Il 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 dei titoli citati nel presente Documento di Ammissione non sia consentita in assenza di specifiche autorizzazioni da parte delle autorità competenti né comunicato ad investitori residenti in tali paesi, fatte salve eventuali esenzioni previste dalle leggi applicabili. La pubblicazione e la distribuzione del Documento di Ammissione in altre giurisdizioni potrebbero essere soggette a restrizioni di legge o regolamentari. Ogni soggetto che entri in possesso del Documento di Ammissione dovrà preventivamente verificare l'esistenza di tali normative e restrizioni ed osservare tali restrizioni.

Le Azioni non sono state e non saranno registrate ai sensi dello United States Securities Act of 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 non potranno essere offerte, vendute o comunque trasferite, direttamente o indirettamente, in Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti d'America né potranno essere offerte, vendute o comunque trasferite, direttamente o indirettamente, per conto o a beneficio di cittadini o soggetti residenti in Australia, Canada, Giappone o Stati Uniti d'America, fatto salvo il caso in cui l'Emittente 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 trattamento fiscale dipende dalla situazione individuale di ciascun investitore e può essere soggetto a modifiche in futuro; conseguentemente, il Documento di Ammissione non può, pertanto, in alcun caso, intendersi redatto al fine di rendere un parere, una consulenza legale o una *tax opinion* in relazione al trattamento fiscale.

Ciascun potenziale investitore è invitato, pertanto, a valutare l'eventuale investimento sulla base di autonome consulenze contabili, fiscali e legali e dovrebbe, altresì, ottenere dai propri consulenti finanziari un'analisi circa l'adeguatezza dell'operazione, i rischi, le coperture e i flussi di cassa associati all'operazione, nella misura in cui tale analisi è appropriata per valutare i benefici e rischi dell'operazione stessa.

Ciascun potenziale investitore è ritenuto personalmente responsabile della verifica che l'eventuale investimento nell'operazione qui descritta non contrasti con le leggi e con i regolamenti del Paese di residenza dell'investitore ed è ritenuto, altresì, responsabile dell'ottenimento delle preventive autorizzazioni eventualmente necessarie per effettuare l'investimento.

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

Si segnala che per la diffusione delle informazioni regolamentate l'Emittente si avvarrà del circuito SDIR "1Info SDIR" gestito da Computershare S.p.A. con sede legale in Milano, Via Lorenzo Mascheroni, n. 19.

L'Emittente dichiara che utilizzerà la lingua italiana per tutti i documenti messi a disposizione degli azionisti e per qualsiasi altra informazione prevista dal Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

Il presente Documento di Ammissione è disponibile sul sito *internet* dell'Emittente www.optsalute.it.

INDICE

DEFINIZIONI	9
DOCUMENTI ACCESSIBILI AL PUBBLICO	17
SEZIONE PRIMA	18
1 INFORMAZIONI RELATIVE ALLE PERSONE RESPONSABILI DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE.....	19
1.1 SOGGETTI RESPONSABILI DELLE INFORMAZIONI FORNITE NEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE.....	19
1.2 DICHIARAZIONE DEI SOGGETTI RESPONSABILI DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE	19
1.3 RELAZIONI E PARERI DI ESPERTI	19
1.4 INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI	19
2 REVISORI LEGALI DEI CONTI	20
2.1 REVISORI LEGALI DEI CONTI DELL'EMITTENTE	20
2.2 INFORMAZIONI SUI RAPPORTI CON LA SOCIETÀ DI REVISIONE	20
3 INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE	21
3.1 INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE DELL'EMITTENTE RELATIVE AL BILANCIO D'ESERCIZIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2025 CONFRONTATE CON IL PERIODO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2024.....	21
3.1.1 CONTO ECONOMICO	21
3.1.1.1 VALORE DELLA PRODUZIONE.....	22
3.1.1.1.1 RICAVI DELLE VENDITE E DELLE PRESTAZIONI	23
3.1.1.1.2 ALTRI RICAVI E PROVENTI.....	23
3.1.1.2 VALORE AGGIUNTO	23
3.1.1.2.1 COSTI DELLA PRODUZIONE	24
3.1.1.2.1.1 CONSUMI DI MATERIE PRIME.....	24
3.1.1.2.1.2 COSTI PER SERVIZI	24
3.1.1.2.1.3 COSTI PER GODIMENTO DI BENI DI TERZI.....	25
3.1.1.2.1.4 ONERI DIVERSI DI GESTIONE	26
3.1.1.3 COSTI PER IL PERSONALE	26
3.1.1.4 AMMORTAMENTI	26
3.1.1.5 PROVENTI ED ONERI FINANZIARI.....	27
3.1.1.6 IMPOSTE CORRENTI, DIFFERITE E ANTICIPATE.....	27
3.1.1.7 RISULTATO DELL'ESERCIZIO	27
3.1.2 STATO PATRIMONIALE	27
3.1.2.1 CAPITALE CIRCOLANTE NETTO (CCN)	28
3.1.2.1.1 CREDITI COMMERCIALI	29
3.1.2.1.2 DEBITI COMMERCIALI	29
3.1.2.2 ALTRE ATTIVITA'	30
3.1.2.2.1 CREDITI VERSO ALTRI	30
3.1.2.2.2 CREDITI TRIBUTARI	30
3.1.2.2.3 RATEI E RISCONTI ATTIVI.....	30
3.1.2.3 ALTRE PASSIVITA'	31
3.1.2.3.1 DEBITI VERSO ALTRI.....	31
3.1.2.3.2 DEBITI TRIBUTARI	31
3.1.2.3.3 DEBITI PREVIDENZIALI.....	31
3.1.2.3.4 RATEI E RISCONTI PASSIVI	32
3.1.2.4 CAPITALE IMMOBILIZZATO.....	32
3.1.2.4.1 IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	32
3.1.2.4.2 IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	32
3.1.2.4.3 IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	33
3.1.2.5 CAPITALE INVESTITO NETTO.....	33
3.1.2.5.1 FONDI	33
3.1.2.6 INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO	34
3.1.2.6.1 DEBITI FINANZIARI	34
3.1.2.6.2 DISPONIBILITÀ LIQUIDE	35
3.1.2.7 PATRIMONIO NETTO	35
3.1.3 RENDICONTO FINANZIARIO	36
3.1.4 INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE	37
4 FATTORI DI RISCHIO	40
4.1 RISCHI RELATIVI ALL'EMITTENTE.....	40
4.1.1 RISCHI CONNESSI ALLA CONCENTRAZIONE DELLA CLIENTELA	40
4.1.2 RISCHI CONNESSI ALL'ATTUAZIONE DELLE STRATEGIE E DEI PROGRAMMI FUTURI	41

4.1.3	RISCHI CONNESSI AL GRADO DI COMPETITIVITÀ NEI SETTORI IN CUI OPERA L'EMITTENTE	42
4.1.4	RISCHI CONNESSI ALLA DIPENDENZA DA AZIENDE FARMACEUTICHE	43
4.1.5	RISCHI CONNESSI ALLA CAPACITÀ DI MANTENERE E/O ATTRARRE PERSONALE QUALIFICATO	44
4.1.6	RISCHI CONNESSI AL MANTENIMENTO DELL'ACCREDITAMENTO ECM DELL'EMITTENTE E ALL'EVOLUZIONE DELLA NORMATIVA ECM	44
4.1.7	RISCHI CONNESSI ALL'EVOLUZIONE DELLA NORMATIVA E DELLE REGOLE DEONTOLOGICHE DEL SETTORE <i>HEALTHCARE</i>	45
4.1.8	RISCHI CONNESSI ALLA STAGIONALITÀ DEI RICAVI E AL CICLO DI FATTURAZIONE	46
4.1.9	RISCHI CONNESSI ALL'ESECUZIONE E ALLA GESTIONE DEI PROGETTI	47
4.1.10	RISCHI CONNESSI ALLA GESTIONE DELLA LIQUIDITÀ E ALLA CAPACITÀ DI FAR FRONTE AGLI IMPEGNI FINANZIARI	48
4.1.11	RISCHI CONNESSI ALLA CONCENTRAZIONE DEL FATTURATO SU ALCUNE <i>SERVICE LINE</i>	49
4.1.12	RISCHI CONNESSI ALLA SALUTE E ALLA SICUREZZA SUL LUOGO DI LAVORO	49
4.1.13	RISCHI CONNESSI ALL'ADEGUATEZZA E AL MANTENIMENTO DELLE COPERTURE ASSICURATIVE	50
4.1.14	RISCHI CONNESSI ALL'OTTENIMENTO E MANTENIMENTO DELLE CERTIFICAZIONI	51
4.1.15	RISCHI CONNESSI ALLA PRESENZA DI COMPONENTI VARIABILI NELLA REMUNERAZIONE DELL'AMMINISTRATORE DELEGATO	52
4.1.16	RISCHI CONNESSI AI RAPPORTI CON LA COMUNITÀ MEDICO-SCIENTIFICA	53
4.1.17	RISCHI CONNESSI ALL'UTILIZZO DI INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE (<i>IAP</i>).....	53
4.1.18	RISCHI CONNESSI ALLE DICHIARAZIONI DI PREMINENZA, STIME, ELABORAZIONI INTERNE ED INFORMAZIONI SUI MERCATI DI RIFERIMENTO E SUL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO	54
4.1.19	RISCHI CONNESSI ALLA NORMATIVA FISCALE.....	54
4.1.20	RISCHI CONNESSI ALLA PERDITA DELLA QUALIFICA DI <i>PMI INNOVATIVA</i>	55
4.1.21	RISCHI CONNESSI AL FUNZIONAMENTO DEI SISTEMI INFORMATIVI E DELLE INFRASTRUTTURE DIGITALI	56
4.2	RISCHI RELATIVI AL QUADRO NORMATIVO	56
4.2.1	RISCHI CONNESSI AL CONTESTO NORMATIVO APPLICABILE ALL'EMITTENTE.....	56
4.2.2	RISCHI CONNESSI ALLA RACCOLTA, CONSERVAZIONE E TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI	57
4.3	RISCHI RELATIVI A FATTORI DI <i>GOVERNANCE</i>	58
4.3.1	RISCHI CONNESSI ALLA DIPENDENZA DA FIGURE MANAGERIALI CHIAVE	58
4.3.2	RISCHI CONNESSI A POSSIBILI CONFLITTI DI INTERESSE DI ALCUNI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	59
4.3.3	RISCHI CONNESSI AL SISTEMA DI GOVERNO SOCIETARIO E ALL'APPLICAZIONE DIFFERITA DI DETERMINATE PREVISIONI STATUTARIE	59
4.4	RISCHI RELATIVI AL SISTEMA DI CONTROLLO INTERNO DEI RISCHI	59
4.4.1	RISCHI CONNESSI ALLA RESPONSABILITÀ AMMINISTRATIVA DELLE PERSONE GIURIDICHE E ALL'EVENTUALE INADEGUATEZZA DEL MODELLO DI ORGANIZZAZIONE E GESTIONE DELL'EMITTENTE AI SENSI DEL DECRETO 231	59
4.4.2	RISCHI CONNESSI AL SISTEMA DI <i>REPORTING</i>	60
4.4.3	RISCHI CONNESSI AI RAPPORTI CON LE PARTI CORRELATE	61
4.5	RISCHI RELATIVI ALLA SITUAZIONE FINANZIARIA DELL'EMITTENTE	62
4.5.1	RISCHI CONNESSI ALL'INCERTEZZA CIRCA IL CONSEGUIMENTO DI UTILI E LA DISTRIBUZIONE DI DIVIDENDI	62
4.5.2	RISCHI CONNESSI AL LIVELLO DI INDEBITAMENTO FINANZIARIO DELL'EMITTENTE	62
4.6	RISCHI RELATIVI AI SETTORI IN CUI OPERA L'EMITTENTE.....	63
4.6.1	RISCHI CONNESSI ALL'ANDAMENTO DELL'ECONOMIA ITALIANA E DEL SISTEMA SANITARIO NAZIONALE	63
4.6.2	RISCHI CONNESSI ALL'EVOLUZIONE DEL CONTESTO GEOPOLITICO E MACROECONOMICO	64
4.6.3	RISCHI CONNESSI ALL'EVOLUZIONE DELLE POLITICHE REGOLATORIE, COMMERCIALI E TARIFFARIE STATUNITENSIS NEL SETTORE FARMACEUTICO	65
4.7	RISCHI RELATIVI AGLI STRUMENTI FINANZIARI OGGETTO DI AMMISSIONE ALLE NEGOZIAZIONI SU EURONEXT GROWTH MILAN...	66
4.7.1	RISCHI CONNESSI ALLE NEGOZIAZIONI SU EURONEXT GROWTH MILAN, ALLA LIQUIDITÀ DEI MERCATI E ALLA POSSIBILE VOLATILITÀ DEL PREZZO DELLE AZIONI DELL'EMITTENTE.....	66
4.7.2	RISCHI CONNESSI AGLI ASSETTI PROPRIETARI E ALLA NON CONTENDIBILITÀ DELL'EMITTENTE	67
4.7.3	RISCHI CONNESSI ALLA POSSIBILITÀ DI REVOCA DALLE NEGOZIAZIONI DEGLI STRUMENTI FINANZIARI DELL'EMITTENTE	68
4.7.4	RISCHI CONNESSI AGLI IMPEGNI DI <i>LOCK-UP</i>	68
4.7.5	RISCHI CONNESSI AL LIMITATO FLOTTANTE DELLE AZIONI E ALLA LIMITATA CAPITALIZZAZIONE DELL'EMITTENTE	69
4.7.6	RISCHI CONNESSI AL CONFLITTO DI INTERESSE DEI SOGGETTI PARTECIPANTI AL COLLOCAMENTO.....	69
4.7.7	RISCHI CONNESSI ALL'ATTIVITÀ DI STABILIZZAZIONE.....	70
5	INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE	71
5.1	DENOMINAZIONE SOCIALE DELL'EMITTENTE.....	71
5.2	LUOGO E NUMERO DI REGISTRAZIONE DELL'EMITTENTE E CODICE IDENTIFICATIVO DEL SOGGETTO GIURIDICO (<i>LEI</i>).....	71
5.3	DATA DI COSTITUZIONE E DURATA DELL'EMITTENTE	71
5.4	SEDE LEGALE E FORMA GIURIDICA DELL'EMITTENTE, LEGISLAZIONE IN BASE ALLA QUALE OPERA, PAESE DI COSTITUZIONE, INDIRIZZO, NUMERO TELEFONICO E SITO INTERNET DELL'EMITTENTE	71
6	PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ	72
6.1	PRINCIPALI ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE.....	72
6.1.1	INTRODUZIONE	72
6.1.2	IL RUOLO DEGLI <i>HHVAS</i> NELL'ECOSISTEMA SANITARIO	73
6.1.3	DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE	75
6.1.3.1	<i>CLINICAL GOVERNANCE MODELS</i>	75
6.1.3.2	<i>QUALITY CERTIFICATION</i>	77
6.1.3.3	<i>EVENTS & CONFERENCES</i>	78

6.1.3.4	DIGITAL & PSP	79
6.1.3.5	MEDICAL WRITING	80
6.1.4	IL MODELLO DI <i>BUSINESS</i> DELL'EMITTENTE	81
6.1.5	IL RUOLO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEL MODELLO DI <i>BUSINESS</i> DELL'EMITTENTE	83
6.1.6	STRUTTURA ORGANIZZATIVA	84
6.1.7	ELEMENTI DISTINTIVI.....	85
6.1.7.1	CERTIFICAZIONI	87
6.1.8	PRINCIPALI CLIENTI DELL'EMITTENTE.....	88
6.1.9	PRINCIPALI FORNITORI DELL'EMITTENTE	89
6.2	PRINCIPALI MERCATI.....	90
6.2.1	PROSPETTIVE FUTURE GLOBALI DEL MERCATO FARMACEUTICO	90
6.2.2	PROSPETTIVE FUTURE GLOBALI DEGLI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO DELL'INDUSTRIA FARMACEUTICA	91
6.2.3	IL MERCATO FARMACEUTICO ITALIANO	93
6.2.3.1	LA CRESCITA DEL MERCATO DEGLI HHVAS IN RELAZIONE ALLA SPESA FARMACEUTICA IN ITALIA	95
6.2.4	IL CONTESTO COMPETITIVO DELL'EMITTENTE NEL MERCATO DEI SERVIZI <i>HEALTHCARE</i> AD ALTO VALORE AGGIUNTO	96
6.3	FATTI IMPORTANTI NELL'EVOLUZIONE DELL'ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE	100
6.4	STRATEGIE E OBIETTIVI.....	102
6.5	DIPENDENZA DELL'EMITTENTE DA BREVETTI E LICENZE, DA CONTRATTI INDUSTRIALI E FINANZIARI.....	103
6.6	DESCRIZIONE DEI PRINCIPALI INVESTIMENTI DELL'EMITTENTE.....	103
6.6.1	INVESTIMENTI EFFETTUATI DALLA SOCIETÀ PER IL BILANCIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2025 E PER IL BILANCIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2024.....	103
6.6.1.1	BILANCIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2025.....	103
6.6.1.2	BILANCIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2024.....	104
6.6.2	INVESTIMENTI IN CORSO DI REALIZZAZIONE	105
6.6.3	INVESTIMENTI FUTURI	105
6.7	PROBLEMATICHE AMBIENTALI	105
7	STRUTTURA ORGANIZZATIVA	106
7.1	DESCRIZIONE DELL'EMITTENTE	106
8	CONTESTO NORMATIVO.....	107
8.1	NORMATIVA ECM.....	107
8.2	CODICE DEONTOLOGICO DI FARMINDUSTRIA	108
8.3	NORMATIVA IN MATERIA DI SICUREZZA SUL LAVORO	109
8.4	NORMATIVA SULLA TUTELA DEI DATI PERSONALI.....	110
8.5	NORMATIVA IN MATERIA DI RESPONSABILITÀ AMMINISTRATIVA DEGLI ENTI.....	110
8.6	NORMATIVA IN MATERIA DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE	111
8.6.1	MARCHI REGISTRATI, NON REGISTRATI E ALTRI SEGNI DISTINTIVI	111
8.6.2	BREVETTI	112
8.6.3	SEGRETI COMMERCIALI E <i>KNOW-HOW</i>	113
8.6.4	OPERE DELL'INGEGNO, <i>SOFTWARE</i> E <i>DATABASE</i>	113
9	INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE.....	115
9.1	TENDENZE RECENTI SULL'ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE DELLE VENDITE E DELLE SCORTE E NELL'EVOLUZIONE DEI COSTI E DEI PREZZI DI VENDITA.....	115
9.2	TENDENZE, INCERTEZZE, RICHIESTE, IMPEGNI O FATTI NOTI CHE POTREBBERO RAGIONEVOLMENTE AVERE RIPERCUSSIONI SIGNIFICATIVE SULLE PROSPETTIVE DELL'EMITTENTE ALMENO PER L'ESERCIZIO IN CORSO	115
10	ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA E ALTI DIRIGENTI	116
10.1	ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DIREZIONE O DI VIGILANZA DELL'EMITTENTE E PRINCIPALI DIRIGENTI	116
10.1.1	CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	116
10.1.2	COLLEGIO SINDACALE.....	125
10.1.3	PRINCIPALI DIRIGENTI	133
10.1.4	RAPPORTI DI PARENTELA ESISTENTI TRA I SOGGETTI INDICATI NEI PRECEDENTI PARAGRAFI 10.1.1 E 10.1.2.	133
10.2	CONFLITTI DI INTERESSE DEI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE, DEL COLLEGIO SINDACALE E DEI PRINCIPALI DIRIGENTI DELL'EMITTENTE.....	134
10.3	ACCORDI O INTESE CON I PRINCIPALI AZIONISTI, CLIENTI, FORNITORI O ALTRI SOGGETTI, A SEGUITO DEI QUALI SONO STATI SCELTI I COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE, DEL COLLEGIO SINDACALE E I PRINCIPALI DIRIGENTI DELL'EMITTENTE....	134
10.4	EVENTUALI RESTRIZIONI CONCORDATE DAI MEMBRI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E/O DEL COLLEGIO SINDACALE E/O DAI PRINCIPALI DIRIGENTI PER QUANTO RIGUARDA LA CESSIONE DELLE AZIONI DELL'EMITTENTE	134
11	PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	135
11.1	DURATA DELLA CARICA DEI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E DEI COMPONENTI DEL COLLEGIO SINDACALE.	135
11.2	CONTRATTI DI LAVORO STIPULATI DAI COMPONENTI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA CON L'EMITTENTE O CON LE SOCIETÀ CONTROLLATE CHE PREVEDONO UN'INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO.....	135

11.3	DICHIARAZIONE CHE ATTESTA L'OSSERVANZA DA PARTE DELL'EMITTENTE DELLE NORME VIGENTI IN MATERIA DI GOVERNO SOCIETARIO	136
11.4	IMPATTI SIGNIFICATIVI NEL GOVERNO SOCIETARIO	137
12	DIPENDENTI	138
12.1	DIPENDENTI.....	138
12.1.1	NUMERO DEI DIPENDENTI DELL'EMITTENTE	138
12.2	PARTECIPAZIONI AZIONARIE E <i>STOCK OPTION</i>	138
12.2.1	CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	138
12.2.2	COLLEGIO SINDACALE.....	138
12.2.3	PRINCIPALI DIRIGENTI	139
12.3	DESCRIZIONE DI EVENTUALI ACCORDI DI PARTECIPAZIONE DEI DIPENDENTI AL CAPITALE SOCIALE.....	139
13	PRINCIPALI AZIONISTI	140
13.1	PRINCIPALI AZIONISTI DELL'EMITTENTE.....	140
13.2	PARTICOLARI DIRITTI DI VOTO DI CUI SONO TITOLARI I PRINCIPALI AZIONISTI	142
13.3	SOGGETTO CHE ESERCITA IL CONTROLLO SULL'EMITTENTE.....	142
13.4	ACCORDI CHE POSSONO DETERMINARE UNA VARIAZIONE DELL'ASSETTO DI CONTROLLO DELL'EMITTENTE	142
14	OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE	143
14.1	PREMESSA.....	143
14.2	COMPENSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	143
15	INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI	145
15.1	CAPITALE SOCIALE	145
15.1.1	CAPITALE SOTTOSCRITTO E VERSATO	145
15.1.2	ESISTENZA DI AZIONI NON RAPPRESENTATIVE DEL CAPITALE SOCIALE, PRECISAZIONE DEL LORO NUMERO E DESCRIZIONE DELLE LORO CARATTERISTICHE PRINCIPALI.....	145
15.1.3	AZIONI PROPRIE	145
15.1.4	AMMONTARE DEI TITOLI CONVERTIBILI, SCAMBIABILI O CON WARRANT	145
15.1.5	ESISTENZA DI EVENTUALI DIRITTI E/O OBBLIGAZIONI DI ACQUISTO SU CAPITALE AUTORIZZATO MA NON EMESSE O IMPEGNI DI AUMENTO DEL CAPITALE E RELATIVE CONDIZIONI	145
15.1.6	ESISTENZA DI OFFERTE IN OPZIONE AVENTI AD OGGETTO IL CAPITALE DELL'EMITTENTE A EVENTUALI MEMBRI DELL'EMITTENTE	145
15.1.7	EVOLUZIONE DEL CAPITALE SOCIALE DELL'EMITTENTE	145
15.2	ATTO COSTITUTIVO E STATUTO SOCIALE	149
15.2.1	OGGETTO SOCIALE E SCOPI DELL'EMITTENTE.....	149
15.2.2	ESISTENZA DI CLASSI DI AZIONI, DESCRIZIONE DEI DIRITTI, DEI PRIVILEGI E DELLE RESTRIZIONI CONNESSI A CIASCUNA CLASSE.....	151
15.2.3	DISPOSIZIONI DELLO STATUTO DELL'EMITTENTE CHE POTREBBERO AVERE L'EFFETTO DI RITARDARE, RINVIARE O IMPEDIRE UNA MODIFICA DELL'ASSETTO DI CONTROLLO DELL'EMITTENTE.....	152
16	CONTRATTI IMPORTANTI.....	153
16.1	CONTRATTI DI FINANZIAMENTO	153
16.1.1	CONTRATTO DI MUTUO CONCLUSO CON MEDIOCREDITO TRENINO-ALTO ADIGE S.p.A.	153
16.1.2	PRESTITO OBBLIGAZIONARIO	154

SECONDA SEZIONE 156

1	INFORMAZIONI RELATIVE ALLE PERSONE RESPONSABILI DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE.....	157
1.1	PERSONE RESPONSABILI, INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, RELAZIONI DI ESPERTI E APPROVAZIONE DA PARTE DELLE AUTORITÀ COMPETENTI.....	157
1.2	DICHIARAZIONE DI RESPONSABILITÀ.....	157
1.3	RELAZIONI E PARERI DI ESPERTI	157
1.4	INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI	157
1.5	AUTORITÀ COMPETENTE	157
2	FATTORI DI RISCHIO	158
3	INFORMAZIONI ESSENZIALI RIGUARDANTI GLI STRUMENTI FINANZIARI DA OFFRIRE/AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE.....	159
3.1	DICHIARAZIONE RELATIVA AL CAPITALE CIRCOLANTE.....	159
3.2	RAGIONI DELL'OFFERTA E IMPIEGO DEI PROVENTI	159
4	INFORMAZIONI RIGUARDANTI GLI STRUMENTI FINANZIARI DA OFFRIRE E AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE	160
4.1	DESCRIZIONE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI PER I QUALI È STATA RICHIESTA L'AMMISSIONE ALLA NEGOZIAZIONE	160
4.2	LEGISLAZIONE IN BASE ALLA QUALE LE AZIONI SONO EMESSE	160
4.3	CARATTERISTICHE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI	160
4.4	VALUTA DI EMISSIONE DELLE AZIONI.....	160
4.5	DESCRIZIONE DEI DIRITTI CONNESSI ALLE AZIONI.....	160

4.6	INDICAZIONE DELLE DELIBERE, AUTORIZZAZIONI E APPROVAZIONI IN VIRTÙ DELLE QUALI LE AZIONI SONO STATE EMESSE.....	160
4.7	DATA PREVISTA PER L'EMISSIONE DELLE AZIONI	160
4.8	DESCRIZIONE DI EVENTUALI RESTRIZIONI ALLA TRASFERIBILITÀ DELLE AZIONI	161
4.9	INDICAZIONE DELL'ESISTENZA DI EVENTUALI NORME IN MATERIA DI OBBLIGO DI OFFERTA PUBBLICA DI ACQUISTO E/O DI OFFERTA DI ACQUISTO RESIDUALI IN RELAZIONE ALLE AZIONI	161
4.10	PRECEDENTI OFFERTE PUBBLICHE DI ACQUISTO SULLE AZIONI.....	161
4.11	AVVERTENZA IN RELAZIONE ALLA NORMATIVA FISCALE E TRATTAMENTO FISCALE DELLE AZIONI	161
4.12	IDENTITÀ E DATI DI CONTATTO DELL'OFFERENTE LE AZIONI, SE DIVERSO DALL'EMITTENTE	161
5	POSSESSORI DI STRUMENTI FINANZIARI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA.....	162
5.1	POSSESSORI DI TITOLI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA.....	162
5.2	IMPEGNI DI <i>LOCK-UP</i>	162
6	SPESE RELATIVE ALL'AMMISSIONE DELLE AZIONI DELL'EMITTENTE SU EGM	164
6.1	PROVENTI NETTI TOTALI E STIMA DELLE SPESE TOTALI LEGATE ALL'AMMISSIONE DELLE AZIONI ALLA NEGOZIAZIONE SU EGM..	164
7	DILUIZIONE	165
7.1	VALORE DELLA DILUIZIONE.....	165
7.1.1	AMMONTARE E PERCENTUALE DELLA DILUIZIONE IMMEDIATA DERIVANTE DALL'OFFERTA.....	165
7.1.2	CONFRONTO TRA IL VALORE DEL PATRIMONIO NETTO E IL PREZZO DI OFFERTA A SEGUITO DELL'OFFERTA	165
8	INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI.....	166
8.1	SOGGETTI CHE PARTECIPANO ALL'OPERAZIONE	166
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.....	166
8.3	LUOGHI OVE È DISPONIBILE IL DOCUMENTO DI AMMISSIONE	166
8.4	DOCUMENTAZIONE INCORPORATA MEDIANTE RIFERIMENTO	166
8.5	APPENDICE.....	166
GLOSSARIO		167

DEFINIZIONI

Si riporta di seguito un elenco delle principali definizioni utilizzate all'interno del Documento di Ammissione. Tali definizioni hanno il significato di seguito indicato, salvo ove diversamente specificato. Si precisa, altresì, che le definizioni al singolare si intendono anche al plurale e viceversa, ove il contesto lo richieda.

Alcemani S.r.l.	Indica la società Alcemani S.r.l., con sede legale in Milano, Corso Venezia n. 21, costituita in Italia e di nazionalità italiana, codice fiscale e partita IVA e numero 12068580963, iscritta al Registro Imprese di Milano, Monza, Brianza e Lodi e al n. MI-2638167 del R.E.A., il cui capitale sociale pari ad Euro 10.000,00 è detenuto per il 50% da Giuliano Rizzi e per il residuo 50% da Chiara Ciotti.
Ammissione	Indica l'ammissione delle Azioni Ordinarie dell'Emittente alle negoziazioni su EGM.
Assemblea	Indica l'assemblea dei soci dell'Emittente.
Aumento di Capitale	<p>Indica l'aumento di capitale sociale a pagamento, scindibile, da eseguirsi anche in più <i>tranches</i>, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, comma 5, del Codice Civile, deliberato dall'Assemblea straordinaria del 29 maggio 2026, per un ammontare massimo di Euro 5.000.000,00, incluso l'importo massimo a servizio dell'Opzione <i>Greenshoe</i> pari a circa il 15% dei proventi relativi all'emissione delle Azioni Ordinarie rinvenienti dall'aumento di capitale, comprensivo di sovrapprezzo, mediante emissione di Azioni Ordinarie, da offrirsi in sottoscrizione nell'ambito del Collocamento Privato (come infra definito).</p> <p>In esecuzione della suddetta delibera assembleare il Consiglio di Amministrazione, in data 23 giugno 2026, ha deliberato di fissare il prezzo puntuale di sottoscrizione delle Azioni Ordinarie destinate al Collocamento Privato in Euro 0,70 cadauna, di cui Euro 0,11 a capitale sociale ed Euro 0,59 a titolo di sovrapprezzo, con conseguente emissione di massime numero 2.857.500 Azioni Ordinarie a valere sul predetto Aumento di Capitale (ivi incluse le Azioni Ordinarie oggetto dell'Opzione <i>Greenshoe</i>, come <i>infra</i> definita).</p>

Azioni/ Azioni Ordinarie	Indica tutte le azioni ordinarie dell'Emittente, prive del valore nominale e aventi godimento regolare.
Azionisti dell'Emittente	Indica, alla Data del Documento di Ammissione, complessivamente i Soci Storici ed i Soci di Minoranza dell'Emittente.
Borsa Italiana	Indica Borsa Italiana S.p.A., con sede in Milano, Piazza degli Affari, n. 6.
Codice Civile/cod. civ./C.C./c.c.	Indica il Regio Decreto 16 marzo 1942 n. 262 e successive modificazioni ed integrazioni.
Codice della Privacy	Indica il Decreto Legislativo 30 giugno 2003 n. 196 recante il "Codice in materia di protezione dei dati personali" e successive modificazioni ed integrazioni.
Codice penale/Codice Civile/cod. pen./C.P./c.p.	Indica il Regio Decreto 19 ottobre 1930 n. 1398 e successive modificazioni ed integrazioni.
Collegio Sindacale	Indica il collegio sindacale dell'Emittente.
Collocamento Privato/Collocamento/Offerta	Indica il collocamento 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 EGM, avente ad oggetto numero 2.857.500 Azioni Ordinarie rivenienti dall'Aumento di Capitale, (includere le numero 287.500 Azioni Ordinarie a servizio dell'Opzione <i>Greenshoe</i>), da effettuarsi in prossimità dell'Ammissione rivolto a (i) investitori qualificati, come definiti dall'art. 2, paragrafo 1, lettera e), del Regolamento (UE) 2017/1129, nell'Unione Europea e negli altri paesi dello Spazio Economico Europeo; (ii) investitori qualificati nel Regno Unito ai sensi dell'Articolo 2 del Regolamento (UE) 2017/1129, in quanto normativa nazionale ai sensi dello European Union (Withdrawal) Act del 2018; (iii) investitori istituzionali all'estero, ai sensi della Regulation S dello United States Securities Act del 1933, come successivamente modificato, con esclusione pertanto degli investitori istituzionali di Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti e ogni altro paese estero nel quale il collocamento non sia possibile in assenza di

	un'autorizzazione delle competenti autorità (gli "Investitori Qualificati"); (iv) investitori diversi dagli Investitori Qualificati, purché il collocamento sia effettuato con modalità tali, per qualità e/o quantità, da consentire alla Società di beneficiare dell'esenzione dall'obbligo di pubblicazione di un prospetto informativo (gli "Investitori Retail").
Consiglio di Amministrazione/CdA/C.d.A.	Indica il consiglio di amministrazione dell'Emittente.
Consob	Indica la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa, con sede in Roma, Via G. B. Martini, n. 3.
Data del Documento di Ammissione	Indica la data di pubblicazione del Documento di Ammissione sul sito <i>internet</i> dell'Emittente.
Data di Ammissione	Indica la data del provvedimento di Ammissione delle Azioni Ordinarie dell'Emittente, disposta con apposito avviso pubblicato da Borsa Italiana.
Data di Inizio delle Negoziazioni	Indica la data di inizio delle negoziazioni delle Azioni Ordinarie dell'Emittente su EGM.
Decreto 231	Indica il decreto legislativo 8 giugno 2001 n. 231 come successivamente modificato e integrato.
DDS S.r.l.	Indica la società DDS S.r.l., con sede legale in Milano, Via Melchiorre Gioia n. 53, costituita in Italia e di nazionalità italiana, codice fiscale e partita IVA 12087420969, iscritta al Registro Imprese di Milano, Monza, Brianza e Lodi n. MI-2639411 del R.E.A., il cui capitale sociale di Euro 10.000,00 è detenuto interamente dal socio Valeria Leoni.
Documento di Ammissione	Indica il presente documento di ammissione predisposto ai sensi dell'art. 3 del Regolamento Emittenti EGM.
Emittente/Società/OPT S.p.A./OPT	Indica la società OPT S.p.A., con sede legale in Milano, Via Macchi Mauro n. 38, costituita in Italia e di nazionalità italiana, codice fiscale e partita IVA 12888470155, iscritta al Registro delle Imprese di

	Milano, Monza, Brianza e Lodi al n. MI-1594080 del R.E.A.
Euronext Growth Advisor/EGA/Global Coordinator/Specialista/Integrae SIM	Indica Integrae SIM S.p.A., con sede legale in Milano, Piazza Castello n. 24, costituita in Italia e di nazionalità italiana, codice fiscale e partita IVA 02931180364.
Euronext Growth Milan/EGM	Indica il sistema multilaterale di negoziazione Euronext Growth Milan, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A..
Ikigai S.r.l.	Indica la società Ikigai S.r.l., con sede legale in Venezia, Sestriere Castello n. 2941/A, costituita in Italia e di nazionalità italiana, codice fiscale e partita IVA 04692060272, iscritta al Registro Imprese di Venezia, Rovigo e al n. VE-441403 del R.E.A. il cui capitale sociale di Euro 10.000,00 è interamente detenuto dal socio Davide Lucano.
Impegno di lock-up/Impegni di lock-up	Indica (i) gli impegni di <i>lock-up</i> , aventi durata di 18 mesi, assunti in data 10 giugno 2026 dai Soci Storici nei confronti del <i>Global Coordinator</i> aventi a oggetto tutte le Azioni Ordinarie da questi detenute alla Data del Documento di Ammissione (ii) gli impegni di <i>lock-up</i> , aventi durata di 12 mesi, assunti in data 10 giugno 2026 dai Soci di Minoranza nei confronti del <i>Global Coordinator</i> aventi a oggetto tutte le Azioni Ordinarie da questi detenute alla Data del Documento di Ammissione.
ISIN Code/ISIN	Indica l'acronimo di " <i>International Security Identification Number</i> ", ossia il codice internazionale usato per identificare univocamente gli strumenti finanziari dematerializzati.
Monte Titoli	Indica Monte Titoli S.p.A., con sede legale in Milano, Piazza degli Affari n. 6.
Nestore Immobiliare S.r.l.	Indica la società Nestore Immobiliare S.r.l., con sede legale in Milano, Piazza Tito Minniti n. 6, costituita in Italia e di nazionalità italiana, codice fiscale e partita IVA 12125970967, iscritta al Registro Imprese di Milano, Monza, Brianza e Lodi al n. MI-2642561 del R.E.A., il cui

capitale sociale di Euro 10.000,00 è interamente detenuto dal socio Oreste Pitocchi.

Opzione *Greenshoe*

Indica l'opzione di acquisto di un numero massimo di Azioni Ordinarie, pari a circa il 15% del numero complessivo di Azioni Ordinarie a servizio del Collocamento, a valere sull'Aumento di Capitale, concessa dall'Emittente al *Global Coordinator*, da esercitarsi al Prezzo di Offerta fino al trentesimo giorno successivo alla Data di Inizio delle Negoziazioni.

Opzione di *Over Allotment*

Indica l'opzione di prestito di un numero massimo di Azioni Ordinarie, pari a circa il 15% del numero complessivo di Azioni Ordinarie a servizio del Collocamento rinvenienti sull'Aumento di Capitale, concessa dal socio Sovereign S.r.l. dell'Emittente al *Global Coordinator*, ai fini di un'eventuale sovra allocazione e/o stabilizzazione del titolo nell'ambito del Collocamento.

PMI

Indica le imprese che, secondo i limiti dimensionali definiti dalla Commissione Europea (Raccomandazione 2003/361/CE), occupano meno di 250 occupati e hanno un fatturato annuo non superiore a Euro 50 milioni.

Parti Correlate

Indica le parti correlate così come definite dal Principio Contabile Internazionale IAS 24.

Portfolio Consulting S.r.l.

Indica la società Portfolio Consulting S.r.l., con sede legale in Milano, Via Durini n. 9, costituita in Italia e di nazionalità italiana, codice fiscale e partita IVA 09434590965, iscritta al Registro Imprese di Milano, Monza, Brianza e Lodi al n. MI-2089852 del R.E.A., il cui capitale sociale di Euro 10.000,00 è detenuto in misura paritaria dai soci Antonio Barreca, Fabio DE Carli, Alessandro Gardella e SER-FID Italiana Fiduciaria e di Revisione S.p.A..

Prezzo di Offerta

Indica il prezzo definitivo unitario pari ad Euro 0,70 per Azione Ordinaria, di cui Euro 0,11 a capitale sociale ed Euro 0,59 a riserva sovrapprezzo, determinato dal Consiglio di Amministrazione in data 23 giugno 2026, a cui vengono collocate le Azioni Ordinarie a servizio del Collocamento.

Principi Contabili Internazionali ovvero IAS ovvero IFRS	Indica tutti gli <i>International Financial Reporting Standards</i> (IFRS), gli <i>International Accounting Standards</i> (IAS), e le relative interpretazioni, emanati dall' <i>International Accounting Standards Board</i> (IASB) e adottati dalla Commissione Europea ai sensi del Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 19 luglio 2002.
Principi Contabili Nazionali ovvero Italian GAAP ovvero OIC	Indica i principi contabili vigenti in Italia alla Data del Documento di Ammissione, che disciplinano i criteri di redazione dei bilanci per le società non quotate, emanati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e Ragionieri e dall'Organismo Italiano di Contabilità.
Regolamento Emittenti EGM	Indica il regolamento emittenti Euronext Growth Milan approvato e pubblicato da Borsa Italiana e successive modifiche e integrazioni.
Regolamento Emittenti Consob	Indica il regolamento di attuazione del TUF (come <i>infra</i> definito), concernente la disciplina degli emittenti, adottato dalla Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999 e successive modifiche e integrazioni.
Regolamento Intermediari	Indica il regolamento di attuazione del TUF, concernente la disciplina degli intermediari, adottato dalla Consob con delibera n. 20307 del 15 febbraio 2018 e successive modifiche e integrazioni.
Regolamento Euronext Growth Advisor/Regolamento EGA	Indica il regolamento dell'EGA approvato e pubblicato da Borsa Italiana e successive modifiche e integrazioni.
Regolamento Parti Correlate	Indica il regolamento adottato dalla Consob con delibera n. 17221 del 12 marzo 2010 e successive modifiche e integrazioni.
Regolamento Prospetto	Indica il regolamento UE 2017/1129 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 14 giugno 2017, relativo al prospetto da pubblicare per l'offerta o l'ammissione alla negoziazione di titoli in un mercato regolamentato, come successivamente modificato e integrato.
Soci di Minoranza	Indica i soci dell'Emittente: Danilo Aristide Arzuffi, Mauro Baiguini, Umberto Brignoli, Viviana Niny Carena, Alberto Carpani, Arianna Consuelo Comalli, Sergio

Comalli, Gianemilio Crola, Fabio De Carli, Alessandro Gardella, Carlo Gnechi, Pietro Meni, Luca Enrico Alberto Paloschi, Paolo Pelizzari, Giacinta Pini, Portfolio Consulting S.r.l., Walter Rao, Katharina Stephanie Saracino, Valeria Savaris e Davide Gabriele Savian.

Società di Revisione

Indica la società di revisione Audirevi S.p.A., con sede legale in Milano, Via Paolo da Cannobio n. 33, codice fiscale 05953410585, e partita IVA 12034710157, iscritta al Registro delle Imprese di Milano Monza Brianza e Lodi al n. 05953410585 e iscritta del Registro dei Revisori Contabili al n. 1523066 della Gazzetta Ufficiale 60/2000.

Soci Storici

Indica i soci dell'Emittente: Sovereign S.r.l., Ikigai S.r.l., Alcemani S.r.l., Nestore Immobiliare S.r.l. e DDS S.r.l.

Sovereign S.r.l.

Indica la società Sovereign S.r.l., con sede legale in Milano, Via Lario n. 17/C, costituita in Italia e di nazionalità italiana, codice fiscale e partita IVA 09953830966, iscritta presso il Registro delle Imprese di Milano, Monza, Brianza e Lodi al n. MI-2124028 del R.E.A., il cui capitale sociale di Euro 10.000,00 è interamente detenuto dal socio Giacomo Andreoli.

Statuto

Indica lo statuto sociale dell'Emittente approvato dall'Assemblea straordinaria in data 29 maggio 2026, efficace alla Data di Ammissione.

TUF/Testo Unico della Finanza

Indica il Decreto Legislativo del 24 febbraio 1998 n. 58 e successive modifiche.

CALENDARIO PREVISTO DELL'OPERAZIONE

Calendario dell'operazione:

Data di presentazione della comunicazione di pre-Ammissione	10 giugno 2026
Data di presentazione della domanda di Ammissione	19 giugno 2026
Data di pubblicazione del Documento di Ammissione	24 giugno 2026
Data di ammissione delle Azioni alle negoziazioni	24 giugno 2026
Data di inizio delle negoziazioni	26 giugno 2026

DOCUMENTI ACCESSIBILI AL PUBBLICO

I seguenti documenti sono a disposizione del pubblico presso la sede legale dell'Emittente, in Milano, Via Macchi Mauro n. 38, nonché sul sito *internet* della medesima all'indirizzo www.optsalute.it:

- il Documento di Ammissione;
- lo Statuto dell'Emittente;
- il fascicolo di bilancio dell'Emittente al 31 dicembre 2025 redatto secondo i Principi Contabili Italiani, approvato in data 30 aprile 2026 dall'Assemblea dell'Emittente, unitamente alla relazione della Società di Revisione emessa in data 14 aprile 2026.

SEZIONE PRIMA

1 INFORMAZIONI RELATIVE ALLE PERSONE RESPONSABILI DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE

1.1 SOGGETTI RESPONSABILI DELLE INFORMAZIONI FORNITE NEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE

OPT S.p.A., con sede legale in Milano, Via Macchi Mauro n. 38, codice fiscale, partita IVA e numero di iscrizione a Registro delle Imprese di Milano, Monza, Brianza e Lodi 12888470155, in qualità di Emittente, assume la responsabilità della completezza e della veridicità dei dati e delle informazioni contenuti 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, le informazioni contenute nel Documento di Ammissione sono, per quanto di propria conoscenza, conformi ai fatti e non presentano omissioni tali da alterarne il senso.

1.3 RELAZIONI E PARERI DI ESPERTI

Ai fini del Documento di Ammissione, non sono state rilasciate dichiarazioni o relazioni da parte di esperti.

1.4 INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI

L'Emittente dichiara che le informazioni contenute nel presente Documento di Ammissione, ove eventualmente provenienti da terzi, sono state riprodotte fedelmente e che, per quanto a conoscenza dell'Emittente o per quanto la medesima sia in grado di accertare, sulla base delle informazioni pubblicate dai terzi citati, non sono stati omessi fatti che potrebbero rendere le informazioni riprodotte inesatte o ingannevoli. Le fonti delle informazioni sono specificate nei singoli Capitoli del Documento di Ammissione nei quali le medesime sono eventualmente riportate.

2 REVISORI LEGALI DEI CONTI

2.1 REVISORI LEGALI DEI CONTI DELL'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Ammissione la società incaricata della revisione legale dell'Emittente è Audirevi S.p.A., con sede in Milano, Via Paolo da Cannobio n. 33, iscritta al Registro delle Imprese tenuto dalla Camera di Commercio di Milano Monza Brianza Lodi al numero di iscrizione e codice fiscale 05953410585 (la "**Società di Revisione**").

In data 29 aprile 2024, l'Assemblea dell'Emittente ha conferito alla Società di Revisione l'incarico per la revisione legale dei conti alla società, per la durata di 3 (tre) esercizi fino alla data dell'Assemblea convocata per l'approvazione del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2026.

Successivamente, in data 29 maggio 2026, l'Assemblea ha integrato l'incarico conferito alla Società di Revisione estendendolo alla revisione della relazione semestrale al 30 giugno 2026.

Il bilancio d'esercizio dell'Emittente è stato redatto in conformità ai Principi Contabili Italiani.

2.2 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, si è rifiutata di emettere un giudizio o ha espresso un giudizio con rilievi sul bilancio di esercizio dell'Emittente.

3 INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE

Premessa

Nel presente capitolo, vengono fornite le informazioni finanziarie selezionate dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Le informazioni finanziarie selezionate sono state elaborate sulla base del bilancio d'esercizio dell'Emittente per il periodo chiuso al 31 dicembre 2025 redatto in conformità ai Principi Contabili Italiani (OIC), il quale è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 31 marzo 2026 e con delibera dell'Assemblea in data 30 aprile 2026. Il bilancio dell'Emittente al 31 dicembre 2025 è stato sottoposto a revisione legale da parte della Società di Revisione, che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 14 aprile 2026.

Di seguito si fornirà un dettaglio delle informazioni finanziarie selezionate per gli ultimi due bilanci approvati dall'Emittente:

- Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2025;
- Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2024.

Si precisa che per ogni voce di bilancio al 31 dicembre 2025 sono stati inseriti per comparazione, i dati relativi all'ultimo bilancio approvato al 31 dicembre 2024.

Le informazioni finanziarie selezionate riportate di seguito devono essere lette congiuntamente al fascicolo di bilancio per il periodo chiuso al 31 dicembre 2025, allegato al presente Documento di Ammissione e a disposizione del pubblico per la consultazione, presso la sede legale dell'Emittente in Milano, Via Macchi Mauro 38, 20124 nonché sul sito *internet* dell'Emittente www.optsalute.it.

3.1 INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE DELL'EMITTENTE RELATIVE AL BILANCIO D'ESERCIZIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2025 CONFRONTATE CON IL PERIODO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2024

3.1.1 CONTO ECONOMICO

Di seguito sono forniti i principali dati economici riclassificati dell'Emittente relativi al bilancio di chiusura al 31 dicembre 2025 confrontati con il periodo chiuso al 31 dicembre 2024.

Conto Economico	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var. %
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	2.468.333	100%	1.904.818	100%	563.515	30%
Altri ricavi e proventi	98.956	4%	16.156	1%	82.801	>100%
Valore della produzione	2.567.289	>100%	1.920.974	>100%	646.316	34%
Costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	(9.418)	0%	(18.093)	-1%	8.675	-48%
Costi per servizi	(1.012.187)	-41%	(799.655)	-42%	(212.531)	27%
Costi per godimento beni di terzi	(144.876)	-6%	(127.793)	-7%	(17.083)	13%
Oneri diversi di gestione	(98.674)	-4%	(21.616)	-1%	(77.058)	>100%
Totale Costi della Produzione	(1.265.155)	-51%	(967.157)	-51%	(297.998)	31%
Valore aggiunto aziendale**	1.302.134	53%	953.816	50%	348.318	37%
Costi per il personale	(738.334)	-30%	(578.445)	-30%	(159.889)	28%
EBITDA (***)	563.800	23%	375.371	20%	188.429	50%
Ammortamenti Imm. Immateriali	(401.297)	-16%	(450.557)	-24%	49.259	-11%
Ammortamenti Imm. Materiali	(4.438)	0%	(1.694)	0%	(2.744)	>100%
EBIT (****)	158.065	6%	(76.879)	-4%	234.944	>100%
Proventi e (oneri) finanziari	(26.850)	-1%	(40.643)	-2%	13.793	-34%
Risultato (prima delle imposte) (*****)	131.215	5%	(117.522)	-6%	248.737	>100%
Imposte sul reddito dell'esercizio	(150.729)	-6%	(54.876)	-3%	(95.853)	>100%
Risultato dell'esercizio	(19.514)	-1%	(172.398)	-9%	152.884	-89%

(*) Incidenza percentuale rispetto alla voce "Ricavi vendite e prestazioni".

(**) Il valore aggiunto è la differenza tra il valore della produzione e il costo dei beni e servizi acquistati da terzi (consumi intermedi), e rappresenta la ricchezza generata dall'impresa destinata alla remunerazione dei fattori produttivi interni.

(***) EBITDA indica il risultato della gestione operativa prima delle imposte sul reddito, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni, della svalutazione dei crediti e degli accantonamenti a fondi rischi e oneri. L'EBITDA non è identificato come misura contabile nell'ambito dei Principi Contabili Italiani e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa 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 quindi non risultare con esse comparabile.

(****) 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 Italiani e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa 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 quindi non risultare con esse comparabile.

(*****) EBT indica il risultato prima delle imposte sul reddito e della fiscalità anticipata.

3.1.1.1 VALORE DELLA PRODUZIONE

Si riporta di seguito il dettaglio del Valore della Produzione relativi al bilancio di chiusura al 31 dicembre 2025 e al bilancio di chiusura al 31 dicembre 2024.

Valore della Produzione	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var. %
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	2.468.333	96%	1.904.818	99%	563.515	30%
Altri ricavi e proventi	98.956	4%	16.156	1%	82.801	>100%
Totale	2.567.289	100%	1.920.974	100%	646.316	34%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 il Valore della Produzione segna un incremento pari al 34% rispetto allo scorso esercizio, passando da Euro 1.921 migliaia ad Euro 2.567 migliaia.

Si riporta di seguito la suddivisione dei ricavi delle vendite e delle prestazioni per *service line*:

Ricavi delle vendite e delle prestazioni	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var. %
Clinical Governance Models & Quality Certification	1.815.489	74%	1.194.184	63%	621.305	52%
Events & Conferences	272.726	11%	229.663	12%	43.063	19%
Digital & PSP	273.168	11%	284.309	15%	(11.141)	-4%
Medical Writing	106.950	4%	120.194	6%	(13.244)	-11%
Altro	-	0%	76.468	4%	(76.468)	-100%
Totale	2.468.333	100%	1.904.818	100%	563.515	30%

(*) Incidenza % rispetto al totale

I ricavi delle vendite e delle prestazioni al 31 dicembre 2025 ammonta ad Euro 2.468 migliaia ed è suddivisibile in 4 *service line* principali:

Clinical Governance Models & Quality Certification: fa riferimento all'attività dell'Emittente relativa al supporto delle Strutture Sanitarie pubbliche e private nella formalizzazione dei modelli di Governance clinico – organizzativi in grado di garantire gestione dei rischi efficace e dimostrabile, ottimizzazione delle risorse e miglioramento dei risultati. Al 31 dicembre 2025 ammonta ad Euro 1.815 migliaia in aumento di Euro 621 migliaia rispetto al 31 dicembre 2024 (Euro 1.194 migliaia).

Events & Conferences: trattasi di ricavi derivanti da erogazione dei corsi Educazione Continua in Medicina («ECM»). Al 31 dicembre 2025 ammonta ad Euro 273 migliaia, in aumento di Euro 43 migliaia rispetto al 31 dicembre 2024 (Euro 230 migliaia).

Digital & PSP: trattasi di ricavi derivanti dallo sviluppo di soluzioni digitali proprietarie a supporto dei percorsi di cura: Patient Support Programs («PSP»). *Software web-based* per la gestione dei pazienti con psoriasi, tools per screening oncologici, e piattaforma web per il monitoraggio e la gestione dello stato nutrizionale di pazienti oncologici. Al 31 dicembre 2025 ammonta ad Euro 273 migliaia, in diminuzione di Euro 11 migliaia rispetto al 31 dicembre 2024 (Euro 284 migliaia).

Medical Writing: Tale service line fa riferimento al supporto ad aziende e comunità scientifica nella produzione di contenuti editoriali. Al 31 dicembre 2025 ammonta ad Euro 107 migliaia, in diminuzione di Euro 13 migliaia rispetto al 31 dicembre 2024 (Euro 120 migliaia).

3.1.1.1.1 RICAVI DELLE VENDITE E DELLE PRESTAZIONI

Al 31 dicembre 2025 i ricavi delle vendite e delle prestazioni sono per la maggior parte generati in Italia e ammontano ad Euro 2.455 migliaia mentre i ricavi generati all'estero ammontano ad Euro 13 migliaia.

3.1.1.1.2 ALTRI RICAVI E PROVENTI

Si riporta di seguito il dettaglio del valore degli altri ricavi per i periodi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Altri Ricavi e proventi	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var. %
Sopravvenienze attive	82.314	83%	13.135	82%	69.179	>100%
Proventi vari	553	1%	-	0%	553	N.A.
Arrotondamenti attivi	32	0%	130	1%	(98)	-75%
Altri ricavi e proventi	1.863	2%	-	0%	1.863	N.A.
Contributi in conto esercizio	14.194	14%	2.666	17%	11.528	>100%
Totale	98.956	100%	15.931	100%	83.025	>100%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 sono presenti ricavi derivanti da sopravvenienze attive pari ad Euro 82 migliaia, in aumento rispetto al periodo precedente in cui si sono registrati ricavi derivanti da sopravvenienze attive pari ad Euro 13 migliaia. Tali sopravvenienze fanno riferimento alla corretta imputazione del costo del personale degli esercizi precedenti.

I contributi in conto esercizio al 31 dicembre 2025 sono pari ad Euro 14 migliaia e comprendono il contributo per il credito imprese innovative.

3.1.1.2 VALORE AGGIUNTO

Si riporta di seguito il dettaglio del Valore aggiunto per i periodi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Valore aggiunto	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var. %
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	2.468.333	96%	1.904.818	99%	563.515	30%
Altri ricavi e proventi	98.956	4%	16.156	1%	82.801	>100%
Valore della produzione	2.567.289	100%	1.920.974	100%	646.316	34%
Costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	(9.418)	0%	(18.093)	-1%	8.675	-48%
Costi per servizi	(1.012.187)	-39%	(799.655)	-42%	(212.531)	27%
Costi per godimento beni di terzi	(144.876)	-6%	(127.793)	-7%	(17.083)	13%
Oneri diversi di gestione	(98.674)	-4%	(21.616)	-1%	(77.058)	>100%
Totale Costi della Produzione	(1.265.155)	-49%	(967.157)	-50%	(297.998)	31%
Valore aggiunto aziendale	1.302.134	51%	953.816	50%	348.318	37%

(*) Incidenza % rispetto ai ricavi delle vendite e delle prestazioni

Il valore aggiunto al 31 dicembre 2025 ammonta ad Euro 1.302 migliaia, in aumento rispetto all'esercizio 2024 (Euro 954 migliaia) del 37%. Il valore aggiunto aziendale è aumentato grazie a una crescita dei ricavi superiore a quella dei costi, in particolare dei servizi core del business della Società,

evidenziando un miglioramento dei margini e una maggiore efficienza operativa della Società, nonché un effetto leva positivo derivante dal fatto che i costi fissi sono stati diluiti su un fatturato più ampio.

3.1.1.2.1 COSTI DELLA PRODUZIONE

Costi della produzione	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Costi per consumi di materie prime e merci	(9.418)	1%	(18.093)	2%	8.675	>100%
Costi per servizi	(1.012.187)	80%	(799.655)	83%	(212.531)	27%
Costi per godimento beni di terzi	(144.876)	11%	(127.793)	13%	(17.083)	13%
Oneri diversi di gestione	(98.674)	8%	(21.616)	2%	(77.058)	>100%
Totale	(1.265.155)	100%	(967.157)	100%	(297.998)	31%

(*) Incidenza % rispetto al totale

I costi della produzione al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 1.265 migliaia, in aumento rispetto all'esercizio 2024 (Euro 967 migliaia) del 31%.

Tale effetto è dovuto principalmente all'incremento in termini assoluti dei costi per servizi per Euro 213 migliaia, passando da Euro 800 migliaia nell'esercizio 2024 ad Euro 1.012 migliaia nell'esercizio 2025.

3.1.1.2.1.1 CONSUMI DI MATERIE PRIME

Si riporta di seguito il dettaglio della voce costi per consumo di materie prime e merci per i periodi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Consumi di materie prime	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Materie prime	(1.200)	13%	(2.938)	16%	1.739	-59%
Materie di consumo	(4.389)	47%	(3.760)	21%	(628)	17%
Carburanti e lubrificanti	(750)	8%	(394)	2%	(356)	90%
Cancelleria	(419)	4%	(7.843)	43%	7.424	-95%
Altro	(2.661)	28%	(3.157)	17%	496	-16%
Totale	(9.418)	100%	(18.093)	100%	8.675	-48%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Tale voce di costo risulta essere pari ad Euro 9 migliaia nell'esercizio 2025 in diminuzione del 48% rispetto al precedente esercizio (Euro 18 migliaia).

I costi per materie di consumo costituiscono la parte preponderante dei costi per materie prime, soprattutto nel 2025, dove la loro incidenza arriva al 47%. Le altre voci di costo risultano poco significative.

3.1.1.2.1.2 COSTI PER SERVIZI

Si riporta di seguito il dettaglio della voce Costi per servizi per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Costi per servizi	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Compensi amministratori	(220.391)	22%	(279.999)	35%	59.608	-21%
Compensi professionisti	(278.530)	28%	(227.638)	28%	(50.892)	22%
Spese di consulenza	(40.612)	4%	(54.911)	7%	14.299	-26%
Compensi sindaci	(23.520)	2%	(11.433)	1%	(12.087)	>100%
Spese di software	(63.614)	6%	(39.823)	5%	(23.791)	60%
Certificazioni	(31.130)	3%	(26.885)	3%	(4.245)	16%
Costi per corsi di formazione	(164.976)	16%	(26.418)	3%	(138.558)	>100%
Spese di ricerca	(21.718)	2%	(23.955)	3%	2.237	-9%
Rimborsi spese	(49.284)	5%	(23.020)	3%	(26.265)	>100%

Buoni pasto	(26.354)	3%	(17.851)	2%	(8.503)	48%
Utenze	(12.666)	1%	(16.744)	2%	4.078	-24%
Assicurazioni	(10.198)	1%	(14.777)	2%	4.579	-31%
Oneri bancari	(11.759)	1%	(9.936)	1%	(1.823)	18%
Spese trasferte	(24.475)	2%	(9.914)	1%	(14.560)	>100%
Spese pulizia	(7.800)	1%	(5.780)	1%	(2.020)	35%
Compensi collaboratori	(15.865)	2%	(5.214)	1%	(10.652)	>100%
Altri	(9.296)	1%	(5.358)	1%	(3.938)	74%
Totale	(1.012.187)	100%	(799.655)	100%	(212.531)	27%

(*) Incidenza % rispetto al totale

I “Costi per servizi”, nel loro complesso, registrano un incremento del 27% pari a Euro 213 migliaia, passando da Euro 800 migliaia al 31 dicembre 2024 ad Euro 1.012 migliaia al 31 dicembre 2025.

L’incremento è imputabile, principalmente, alla variazione della voce “Costi per corsi di formazione”, la quale risulta essere pari a Euro 165 migliaia nell’esercizio 2025 rispetto ad Euro 26 migliaia al 31 dicembre 2024.

Tale voce rappresenta i costi sostenuti dall’Emittente per corsi di formazione e ha registrato un incremento di Euro 138 migliaia (da Euro 26 migliaia al 31 dicembre 2024 ad Euro 165 migliaia al 31 dicembre 2025). L’incremento rispetto al 31 dicembre 2024 è riconducibile principalmente alla sottoscrizione di un contratto con un fornitore per la gestione della Segreteria Organizzativa di un evento di formazione che si è tenuto nel corso del 2025.

Variazioni più contenute in termini assoluti sono invece relative a:

1. Compensi professionisti: registrato un incremento di Euro 51 migliaia (da Euro 228 migliaia al 31 dicembre 2024 ad Euro 279 migliaia al 31 dicembre 2025).
2. Compensi amministratori: registrato un decremento di Euro 60 migliaia (da Euro 280 migliaia al 31 dicembre 2024 ad Euro 220 migliaia al 31 dicembre 2025).

3.1.1.2.1.3 COSTI PER GODIMENTO DI BENI DI TERZI

Si riporta di seguito il dettaglio della voce Costi per godimento beni di terzi per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Costi per godimento beni di terzi	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Affitti passivi	(61.192)	42%	(45.833)	36%	(15.358)	34%
Canoni noleggio attrezzature	(51.426)	35%	(47.341)	37%	(4.085)	9%
Canoni licenze software	(29.358)	20%	(26.827)	21%	(2.531)	9%
Altro	(2.901)	2%	(7.792)	6%	4.891	-63%
Totale	(144.876)	100%	(127.793)	100%	(17.083)	13%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Tale voce di costo al 31 dicembre 2025 ammonta ad Euro 145 migliaia, in incremento del 13% rispetto al precedente periodo di riferimento.

Per l’esercizio 2024 la maggior parte del costo sostenuto si riferisce ai canoni di noleggio delle attrezzature dei progetti, pari ad Euro 47 migliaia. Per l’esercizio 2025 la maggior parte del costo sostenuto si riferisce agli affitti passivi, pari ad Euro 61 migliaia, riferiti alla sede principale dell’Emittente in Via Mauro Macchi 38, Milano, Il contratto prevede un canone annuo di Euro 50 migliaia da corrispondersi in rate trimestrali anticipate di Euro 13 migliaia. Il contratto di locazione scadrà in data 31 gennaio 2031.

3.1.1.2.1.4 ONERI DIVERSI DI GESTIONE

Si riporta di seguito il dettaglio della voce Oneri diversi di gestione per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Oneri diversi di gestione	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Sopravvenienze passive e rettifiche	(80.230)	81%	(11.207)	52%	(69.023)	>100%
Spese generali amministrative	(2.800)	3%	(3.429)	16%	629	-18%
Imposte e tasse	(2.934)	3%	(2.290)	11%	(644)	28%
Altri costi	(12.710)	13%	(4.690)	22%	(8.020)	>100%
Totale	(98.674)	100%	(21.616)	100%	(77.058)	>100%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Gli *Oneri diversi di gestione* segnano un incremento di Euro 77 migliaia (da Euro 22 migliaia al 31 dicembre 2024 a Euro 99 migliaia al 31 dicembre 2025).

La componente principale nell'esercizio 2025 è rappresentata dalle *sopravvenienze passive* (Euro 80 migliaia) con un'incidenza sul totale della voce dell'81%.

3.1.1.3 COSTI PER IL PERSONALE

I Costi per il personale, comprensivo di salari e stipendi, oneri sociali e TFR, risultano incrementati per Euro 160 migliaia, passando da Euro 578 migliaia al 31 dicembre 2024 a Euro 738 migliaia al 31 dicembre 2025.

Costi per il personale	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Salari e stipendi	(492.588)	67%	(432.108)	75%	(60.481)	14%
Oneri sociali	(148.715)	20%	(116.042)	20%	(32.673)	28%
Accantonamento TFR	(38.857)	5%	(30.296)	5%	(8.561)	28%
Altri costi	(58.174)	8%	0	0%	(58.174)	N.A.
Totale	(738.334)	100%	(578.445)	100%	(159.889)	28%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Tale incremento è in linea con il processo di crescita del business e alla maggiore attività svolta dai dipendenti. Al 31 dicembre 2025 il numero di risorse era pari a n. 17, composto da n. 13 dipendenti, n. 2 tirocinanti e n. 2 collaboratori. Nel corso del 2025 sono state assunte 7 risorse rispetto al 31 dicembre 2024.

3.1.1.4 AMMORTAMENTI

Si riporta di seguito il dettaglio della voce Ammortamenti per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Ammortamenti	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Ammortamento Immobilizzazioni Immateriali	(401.297)	99%	(450.557)	100%	49.259	-11%
Ammortamento Immobilizzazioni Materiali	(4.438)	1%	(1.694)	0%	(2.744)	>100%
Totale	(405.735)	100%	(452.251)	100%	46.516	-10%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 gli ammortamenti ammontano a Euro 406 migliaia e si compongono quasi interamente da ammortamento delle immobilizzazioni immateriali per Euro 401 migliaia. La voce ricomprende principalmente l'ammortamento dell'avviamento ammortizzato in 10 esercizi in quote

costanti pari ad Euro 276 migliaia. L'ammortamento delle immobilizzazioni materiali è pari ad Euro 4 migliaia.

Gli ammortamenti risultano pressoché in linea con l'esercizio precedente.

3.1.1.5 PROVENTI ED ONERI FINANZIARI

Si riporta di seguito il dettaglio della voce *Proventi e Oneri finanziari* per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2024 e al 31 dicembre 2025.

Proventi e Oneri finanziari	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Interessi passivi su finanziamenti	(22.031)	82%	(33.866)	83%	11.834	-35%
Altri interessi passivi	(4.751)	18%	(6.912)	17%	2.161	-31%
Interessi attivi	0	0%	5	0%	(5)	-100%
Utile/(perdita) su cambi	(66)	0%	130	0%	(196)	-151%
Totale	(26.848)	100%	(40.643)	100%	13.794	-34%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 i Proventi e Oneri Finanziari ammontano ad Euro 27 migliaia, in calo rispetto all'esercizio precedente di riferimento in cui la voce risulta essere pari a Euro 41 migliaia. La voce accoglie principalmente gli interessi sul finanziamento bancario in essere con Mediocredito Trentino Alto Adige S.p.A. e a interessi passivi per l'utilizzo delle linee di anticipo fatture.

3.1.1.6 IMPOSTE CORRENTI, DIFFERITE E ANTICIPATE

Si riporta di seguito il dettaglio della voce *Imposte dell'esercizio* per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Imposte	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Imposte dirette - Ires	118.006	78%	44.887	82%	73.119	>100%
Imposte dirette - Irapp	30.036	20%	9.989	18%	20.047	>100%
Totale imposte dirette	148.042	98%	54.876	100%	93.166	>100%
Imposte differite	2.687	2%	-	0%	2.687	N.A.
Imposte anticipate	-	0%	-	0%	-	N.A.
Totale	150.729	100%	54.876	100%	95.853	>100%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 le Imposte correnti differite e anticipate ammontano ad Euro 151 migliaia, con un incremento di Euro 96 migliaia rispetto al 31 dicembre 2024. La voce fa riferimento allo stanziamento delle imposte IRES e IRAP dell'esercizio 2025.

3.1.1.7 RISULTATO DELL'ESERCIZIO

A seguito di quanto indicato nei paragrafi relative alle singole macro-voci di Conto Economico, il bilancio dell'esercizio al 31 dicembre 2025 chiude con un risultato economico negativo per Euro 20 migliaia.

3.1.2 STATO PATRIMONIALE

Di seguito si riporta lo schema riclassificato dello Stato Patrimoniale per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Stato Patrimoniale	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Immobilizzazioni immateriali	1.795.676	84%	2.141.825	80%	(346.149)	-16%
Immobilizzazioni materiali	16.305	1%	20.511	1%	(4.206)	-21%

Immobilizzazioni finanziarie	161	0%	5	0%	156	>100%
Capitale Immobilizzato	1.812.142	85%	2.162.341	81%	(350.199)	-16%
Crediti Commerciali	1.178.394	55%	1.054.138	39%	124.256	12%
Debiti Commerciali	(375.762)	-18%	(229.362)	-9%	(146.400)	64%
Capitale Circolante Commerciale	802.632	38%	824.776	31%	(22.145)	-3%
Altre attività correnti	101.030	5%	82.140	3%	18.891	23%
Altre passività correnti	(457.410)	-21%	(246.176)	-9%	(211.234)	86%
Capitale Circolante Netto***	446.252	21%	660.740	25%	(214.488)	-32%
Fondi per rischi ed oneri	0	0%	0	0%	0	N.A.
Fondo TFR	(126.558)	-6%	(145.601)	-5%	19.043	-13%
Capitale Investito Netto (Impieghi)****	2.131.836	100%	2.677.480	100%	(545.644)	-20%
Debito finanziario corrente	541.010	25%	447.200	17%	93.810	21%
Parte corrente del debito finanziario non corrente	0	0%	305.700	11%	(305.700)	-100%
Debito finanziario non corrente	0	0%	318.050	12%	(318.050)	-100%
Debiti finanziari	541.010	25%	1.070.951	40%	(529.940)	-49%
Disponibilità Liquide e mezzi equivalenti	(80.238)	-4%	(84.819)	-3%	4.581	-5%
Altre attività finanziarie e crediti finanziari	(4.802)	0%	(4.030)	0%	(771)	19%
Indebitamento finanziario Netto*****	455.971	21%	982.102	37%	(526.131)	-54%
Capitale sociale	551.000	26%	551.000	21%	0	0%
Riserve e utili a nuovo	1.144.378	54%	1.316.777	49%	(172.399)	-13%
Risultato d'esercizio	(19.513)	-1%	(172.399)	-6%	152.886	-89%
Patrimonio Netto (Mezzi propri)	1.675.865	79%	1.695.378	63%	(19.513)	-1%
Totale Fonti (e patrimonio Netto)	2.131.836	100%	2.677.480	100%	(545.644)	-20%

(*) Incidenza percentuale sulla voce "Capitale Investito Netto".

(**) Il "Capitale Immobilizzato" è calcolato come la sommatoria delle immobilizzazioni materiali, immateriali, e delle altre attività non correnti.

(***) Il "Capitale Circolante Netto" è calcolato come la sommatoria 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 e al netto di qualsiasi posta di natura finanziaria. Il "Capitale Circolante Netto" non è identificato come misura contabile dai principi contabili di riferimento. Il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e, pertanto, il saldo ottenuto dalla Società potrebbe non essere comparabile con quello determinato da queste ultime.

(****) Il "Capitale investito netto" è calcolato come la sommatoria di "Capitale Immobilizzato", "Capitale Circolante Netto" e "Passività non correnti" (che includono Fondi rischi e oneri, al cui interno è presente anche la fiscalità differita e anticipata, e Fondo TFR). Il "Capitale investito netto" non è identificato come misura contabile dai principi contabili di riferimento. Il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e, pertanto, il saldo ottenuto dalla Società potrebbe non essere comparabile con quello determinato da queste ultime.

(*****) Si precisa che l'"Indebitamento Finanziario Netto" è calcolato come somma (i) delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, (ii) dei Crediti Finanziari e (iii) delle passività finanziarie, 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).

3.1.2.1 CAPITALE CIRCOLANTE NETTO (CCN)

Si riporta di seguito il dettaglio del Capitale Circolante Netto per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024, nella sua ripartizione: Capitale Circolante Commerciale, Altre attività e Altre passività.

Capitale Circolante Netto	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Crediti Commerciali	1.178.394	>100%	1.054.138	>100%	124.256	12%
Debiti Commerciali	(375.762)	-84%	(229.362)	-51%	(146.400)	64%
Capitale Circolante Commerciale	802.632	>100%	824.776	>100%	(22.145)	-3%
Crediti verso altri	-	0%	-	0%	-	N.A.
Crediti tributari	88.933	20%	54.835	12%	34.098	62%
Ratei e Risconti Attivi	12.098	3%	27.305	6%	(15.207)	-56%
Altre attività correnti	101.030	23%	82.140	18%	18.891	23%
Debiti verso altri	(211.716)	-47%	(89.107)	-20%	(122.609)	>100%
Debiti Tributari	(170.978)	-38%	(89.411)	-20%	(81.566)	91%
Debiti Previdenziali	(37.851)	-8%	(22.603)	-5%	(15.247)	67%
Ratei e Risconti Passivi	(36.866)	-8%	(45.055)	-10%	8.188	-18%

Altre passività correnti	(457.410)	-103%	(246.176)	-55%	(211.234)	86%
Capitale Circolante Netto	446.252	>100%	660.740	>100%	(214.488)	-32%

(*) Incidenza percentuale sulla voce "Capitale Circolante Netto".

Al 31 dicembre 2025 il Capitale Circolante Netto ammonta ad Euro 446 migliaia con una variazione negativa rispetto all'esercizio 2024 pari al 32% e pari a Euro 214 migliaia.

La variazione è imputabile all'andamento delle voci componenti:

- i) incremento delle Altre Passività correnti (incremento di Euro 211 migliaia) principalmente ascrivibile all'incremento dei debiti tributari e dei debiti verso altri;
- ii) decremento del Capitale Circolante Commerciale (variazione negativa per Euro 22 migliaia);
- iii) incremento delle Altre Attività correnti (variazione positiva per Euro 19 migliaia).

In relazione a quanto sinteticamente esposto si procede all'analisi più specifica delle singole componenti del Capitale Circolante Netto.

3.1.2.1.1 CREDITI COMMERCIALI

Si riporta di seguito il dettaglio dei "Crediti commerciali" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Crediti Commerciali (Dati in Euro/000)	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Crediti verso clienti	685.694	58%	814.037	77%	(128.343)	-16%
Fatture da emettere	520.504	44%	267.905	25%	252.599	94%
Fondo svalutazione crediti	(27.804)	-2%	(27.804)	-3%	0	0%
Totale	1.178.393	100%	1.054.138	100%	124.256	12%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 i crediti commerciali ammontano ad Euro 1.178 migliaia, in incremento del 12% rispetto al precedente esercizio. Si precisa che i crediti in oggetto sono riferibili a soggetti residenti in Italia. I crediti commerciali sono composti da Crediti verso Clienti per Euro 686 migliaia, Fatture da emettere per Euro 521 migliaia e Fondo svalutazione crediti per Euro 28 migliaia.

I crediti commerciali sono pari ad Euro 686 migliaia e i primi due clienti incidono rispettivamente per il 23% e per il 15%. Alla data del Documento di Ammissione i crediti commerciali risultano essere, per quasi la totalità, incassati dalla Società ad eccezione di Euro 29.384 coperti per Euro 27.804 dal fondo svalutazione crediti presente al 31 dicembre 2025.

3.1.2.1.2 DEBITI COMMERCIALI

Si riporta di seguito il dettaglio dei "Debiti commerciali" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Debiti Commerciali	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Debiti verso fornitori	(330.160)	88%	(164.403)	72%	(165.757)	>100%
Fatture da ricevere	(45.602)	12%	(64.959)	28%	19.357	-30%
Totale	(375.762)	100%	(229.362)	100%	(146.400)	64%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 i debiti di natura commerciale nei confronti di fornitori sono pari a Euro 376 migliaia (Euro 229 migliaia al 31 dicembre 2024). Tale voce al 31 dicembre 2025 è costituita per debiti verso fornitori per Euro 330 migliaia e fatture da ricevere per Euro 46 migliaia. Alla Data del Documento di Ammissione i debiti commerciali risultano essere interamente pagati.

3.1.2.2 ALTRE ATTIVITA'

3.1.2.2.1 CREDITI VERSO ALTRI

Si riporta di seguito il dettaglio dei Crediti verso altri per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Crediti verso altri	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Carte prepagate	3.386	71%	4.030	100%	(644)	-16%
Anticipi a Fornitori	1.416	29%	-	0%	1.416	N.A.
Totale	4.802	100%	4.030	100%	771	19%

(*) Incidenza % rispetto al totale

I Crediti verso altri al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 5 migliaia, in incremento di 1 migliaio rispetto al 31 dicembre 2024. Al 31 dicembre 2025 la voce dei Crediti verso altri si compone da Anticipi a Fornitori per Euro 1 migliaia e da carte prepagate per Euro 3 migliaia.

3.1.2.2.2 CREDITI TRIBUTARI

Si riporta di seguito il dettaglio Crediti tributari per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Crediti tributari	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Credito verso erario per IVA	33.194	37%	7.874	14%	25.320	>100%
Acconti IRAP	12.676	14%	23.076	42%	(10.400)	-45%
Acconti IRES	42.595	48%	27.993	51%	14.602	52%
Altri	468	1%	4.108	-7%	4.576	<-100%
Totale	88.933	100%	54.835	100%	34.098	62%

(*) Incidenza % rispetto al totale

I Crediti tributari al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 89 migliaia, con un incremento del 62% rispetto al 31 dicembre 2024. Al 31 dicembre 2025 i crediti tributari si compongono principalmente dal credito verso erario per IVA per Euro 33 migliaia e dal credito per il versamento degli acconti di imposta per Euro 56 migliaia.

3.1.2.2.3 RATEI E RISCONTI ATTIVI

Si riporta di seguito il dettaglio dei Ratei e Risconti attivi per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Ratei e Risconti attivi	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Ratei Attivi	-	0%	2	0%	(2)	-100%
Risconti Attivi	12.098	0%	27.303	100%	(15.205)	-56%
Totale	12.098	0%	27.305	100%	(15.207)	-56%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 i Ratei e Risconti attivi risultano essere pari a Euro 12 migliaia, mentre al 31 dicembre 2024 tale voce ammonta a Euro 27 migliaia.

3.1.2.3 ALTRE PASSIVITA'

3.1.2.3.1 DEBITI VERSO ALTRI

Si riporta di seguito il dettaglio Debiti verso Altri per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Debiti verso altri	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var. %
Debiti per retribuzioni	(75.629)	36%	(58.982)	66%	(16.647)	28%
Debiti per compensi Amministratore	(129.633)	61%	0	0%	(129.633)	N.A.
Debiti verso dipendenti per ferie non godute	(6.336)	3%	(30.208)	34%	23.872	-79%
Altri	(117)	0%	83	0%	(200)	<-100%
Totale	(211.715)	100%	(89.107)	100%	(122.608)	>100%

(*) Incidenza % rispetto al totale

I Debiti verso altri al 31 dicembre 2025 ammontano a Euro 212 migliaia, in incremento del 138% rispetto allo scorso esercizio, per effetto dei debiti verso dipendenti per retribuzioni. Al 31 dicembre 2025 tali debiti si compongono principalmente da debiti per retribuzioni per Euro 75 migliaia (Euro 59 migliaia al 31 dicembre 2024); debiti verso dipendenti per ferie non godute per Euro 6 migliaia (30 migliaia al 31 dicembre 2024); debiti verso amministratori per Euro 129 migliaia al 31 dicembre 2025, estinti all'inizio dell'anno 2026.

3.1.2.3.2 DEBITI TRIBUTARI

Si riporta di seguito il dettaglio Debiti tributari per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Debiti tributari	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var. %
Debito IRES	(118.006)	69%	(57.934)	65%	(60.072)	>100%
Debito IRAP	(30.036)	18%	(19.472)	22%	(10.564)	54%
Debito per ritenute su lavoro dipendente	(14.933)	9%	(11.364)	13%	(3.569)	31%
Debito per ritenute su lavoro autonomo	0	0%	(517)	1%	517	-100%
Altri	(8.003)	5%	(124)	0%	(7.879)	>100%
Totale	(170.978)	100%	(89.411)	100%	(81.566)	91%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 i Debiti tributari ammontano ad Euro 171 migliaia, in aumento del 91%, rispetto al 31 dicembre 2024. I debiti tributari al 31 dicembre 2025 si riferiscono principalmente, per Euro 148 migliaia a debiti per imposte correnti IRES e IRAP. I debiti per ritenute su dipendenti al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 15 migliaia, in decremento del 31% rispetto al precedente esercizio. Non risultano debiti tributari scaduti al 31 dicembre 2025.

3.1.2.3.3 DEBITI PREVIDENZIALI

Si riporta di seguito il dettaglio Debiti previdenziali per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Debiti previdenziali	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var. %
Debito verso INPS per contributi su lavoro dipendente	(33.210)	88%	(22.005)	97%	(11.205)	51%
Debito verso INPS per contributi su lavoro autonomo	-	0%	(791)	4%	791	-100%
Debito verso INAIL per contributi	(358)	1%	(273)	1%	(85)	31%
Debito verso altri enti	(4.283)	11%	467	-2%	(4.750)	<-100%
Totale	(37.851)	100%	(22.603)	100%	(15.248)	67%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 i Debiti previdenziali, nel loro complesso, sono iscritti per Euro 38 migliaia (Euro 23 migliaia al 31 dicembre 2024). La voce accoglie i debiti verso gli istituti di previdenza sociale derivanti da obblighi contributivi e previdenziali. Sono inclusi in tale voce anche gli importi trattenuti a carico dei dipendenti relativi ai contributi previdenziali e assistenziali. Non risultano debiti previdenziali scaduti al 31 dicembre 2025.

3.1.2.3.4 RATEI E RISCONTI PASSIVI

Si riporta di seguito il dettaglio dei Ratei e Risconti passivi per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Ratei e Risconti passivi	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var. %
Ratei passivi	(1.733)	5%	(5.731)	15%	3.998	-70%
Risconti Passivi	(35.134)	95%	(39.323)	87%	4.189	-11%
Totale	(36.867)	100%	(45.054)	100%	8.187	-18%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2024 i Ratei e Risconti passivi risultano essere pari ad Euro 45 migliaia, mentre al 31 dicembre 2025 tale voce ammonta ad Euro 37 migliaia ed è composta da ratei passivi per Euro 2 migliaia e da risconti passivi per Euro 35 migliaia.

3.1.2.4 CAPITALE IMMOBILIZZATO

3.1.2.4.1 IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI

Si riporta di seguito il dettaglio delle Immobilizzazioni Immateriali per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Immobilizzazioni Immateriali	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var. %
Costi di impianto e di ampliamento	44.437	2%	89.054	4%	(44.617)	-50%
Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	45.800	3%	64.695	3%	(18.896)	-29%
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	152	0%	164	0%	(12)	-7%
Avviamento	1.661.686	93%	1.938.633	91%	(276.948)	-14%
Altre	43.601	2%	49.278	2%	(5.677)	-12%
Totale	1.795.676	100%	2.141.825	100%	(346.149)	-16%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 le Immobilizzazioni Immateriali sono pari ad Euro 1.796 migliaia (Euro 2.142 migliaia al 31 dicembre 2024) ed afferiscono principalmente all'avviamento. Si precisa che lo stesso deriva dall'operazione di fusione posta in essere nel corso del 2022 con W4H S.p.A. che ha dato origine ad un disavanzo per annullamento della partecipazione pari ad Euro 2.769.476 che è stato imputato ad avviamento anch'esso contabilizzato con il consenso del Collegio Sindacale. Tale avviamento viene ammortizzato in 10 esercizi in quote costanti di Euro 276.948 ciascuna. L'operazione ha anche generato l'iscrizione a patrimonio netto di una Riserva sovrapprezzo azioni di Euro 1.551.465.

3.1.2.4.2 IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI

Si riporta di seguito il dettaglio delle Immobilizzazioni Materiali per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Immobilizzazioni Materiali	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Impianti e macchinari	826	5%	1.216	6%	(390)	-32%
Attrezzature commerciali e industriali	0	0%	569	3%	(569)	-100%
Altri beni	15.479	95%	18.726	91%	(3.246)	-17%
Totale	16.305	100%	20.511	100%	(4.206)	-21%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 le Immobilizzazioni Materiali sono pari ad Euro 16 migliaia (Euro 21 migliaia al 31 dicembre 2024) e sono per Euro 15 migliaia (Euro 19 migliaia al 31 dicembre 2024) relative ad altri beni. Nel corso dell'esercizio non si è registrata alcuna variazione significativa.

3.1.2.4.3 IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE

Si riporta di seguito il dettaglio delle Immobilizzazioni Finanziarie per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Immobilizzazioni Finanziarie	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Depositi cauzionali	161	100%	5	100%	156	>100%
Totale	161	100%	5	100%	156	>100%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Al 31 dicembre 2025 le Immobilizzazioni Finanziarie ammontano ad Euro 161 (Euro 5 al 31 dicembre 2024) e sono costituite da depositi cauzionali relativi ai box dell'ufficio della Sede legale dell'Emittente.

3.1.2.5 CAPITALE INVESTITO NETTO

Si riporta di seguito il dettaglio del Capitale Investito Netto per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024, e successivo dettaglio del Fondo rischi e oneri e Fondo TFR.

Stato Patrimoniale	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Immobilizzazioni immateriali	1.795.676	84%	2.141.825	80%	(346.149)	-16%
Immobilizzazioni materiali	16.305	1%	20.511	1%	(4.206)	-21%
Immobilizzazioni finanziarie	161	0%	5	0%	156	>100%
Capitale Immobilizzato	1.812.142	85%	2.162.341	81%	(350.199)	-16%
Crediti Commerciali	1.178.394	55%	1.054.138	39%	124.256	12%
Debiti Commerciali	(375.762)	-18%	(229.362)	-9%	(146.400)	64%
Capitale Circolante Commerciale	802.632	38%	824.776	31%	(22.145)	-3%
Altre attività correnti	101.030	5%	82.140	3%	18.891	23%
Altre passività correnti	(457.410)	-21%	(246.176)	-9%	(211.234)	86%
Capitale Circolante Netto	446.252	21%	660.740	25%	(214.488)	-32%
Fondi per rischi ed oneri	0	0%	0	0%	0	N.A.
Fondo TFR	(126.558)	-6%	(145.601)	-5%	19.043	-13%
Capitale Investito Netto (Impieghi)	2.131.836	100%	2.677.480	100%	(545.644)	-20%

(*) Incidenza percentuale sulla voce "Capitale Investito Netto".

3.1.2.5.1 FONDI

Si riporta di seguito il dettaglio dei Fondi per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 e l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024.

Fondi	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Fondo TFR	(126.558)	100%	(145.601)	100%	19.043	-13%
Totale	(126.558)	100%	(145.601)	100%	19.043	-13%

(*) Incidenza % rispetto al totale

L'Emittente, alla data del 31 dicembre 2025, ha iscritto fondi TFR per complessivi Euro 127 migliaia.

3.1.2.6 INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO

Si riporta di seguito il dettaglio dell'Indebitamento Finanziario Netto dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024. La tabella è stata predisposta in base a quanto stabilito dagli orientamenti sui requisiti di informativa derivanti dal nuovo Regolamento Prospetto (Regulation (EU) 2017/1129 e Regolamenti Delegati EU 2019/980 e 2019/979).

INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO (Dati in Euro/000)	31.12.2025	31.12.2024	Var.	Var. %
A Disponibilità liquide	(80.238)	(84.819)	4.581	-5%
B Mezzi equivalenti alle disponibilità liquide	0	0	0	0%
C Altre attività finanziarie correnti	(4.802)	(4.030)	(772)	0%
D Liquidità (A+B+C)	(85.040)	(88.849)	3.809	-4%
E Debito finanziario corrente	222.960	447.200	(224.240)	-50%
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	318.050	305.700	12.350	4%
G Indebitamento finanziario corrente (E+F)	541.010	752.900	(211.890)	-28%
H Indebitamento finanziario corrente netto (G+D)	455.970	664.051	(208.081)	-31%
I Debito finanziario non corrente	0	318.050	(318.050)	-100%
J Strumenti di debito	0	0	0	0%
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	0	0	0	0%
L Indebitamento finanziario non corrente (I+J+K)	0	318.050	(318.050)	-100%
M Totale Indebitamento finanziario netto (H+L)	455.970	982.102	(526.131)	-54%

Al 31 dicembre 2025 l'Indebitamento Finanziario Netto è positivo (Liquidità inferiore a Indebitamento finanziario) ed è pari ad Euro 456 migliaia, registrando un decremento pari a Euro 526 migliaia. Il miglioramento dell'IFN è dovuto al flusso di cassa della gestione operativa che ha permesso all'Emittente il regolare rimborso delle rate del finanziamento dell'esercizio, nonché alla attenta gestione del capitale circolante da parte dell'Emittente stessa.

Il piano di ammortamento del finanziamento in essere con Mediocredito Trentino-Alto Adige S.p.A. prevede il pagamento di una rata scadente il 15 giugno 2026 (alla Data del Documento di Ammissione integralmente rimborsata) e dell'ultima rata scadente il 15 dicembre 2026. Il contratto prevede il rispetto dei seguenti covenant: IFN/PN < 1,25 e IFN/MOL <4 rispettati al 31 dicembre 2025.

3.1.2.6.1 DEBITI FINANZIARI

Si riporta di seguito il dettaglio dei Debiti finanziari per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Debiti Finanziari	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Finanziamento Mediocredito Trentino Alto Adige S.p.A.	(318.050)	59%	(623.751)	58%	305.700	-49%
C/C negativi	(2.446)	0%	(174.877)	16%	172.431	-99%
Anticipi	(213.109)	39%	(268.868)	25%	55.759	-21%
Carte di credito	(7.405)	1%	(3.455)	0%	(3.950)	>100%
Totale	(541.011)	100%	(1.070.951)	100%	529.940	-49%

(*) Incidenza % rispetto al totale

I debiti finanziari al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 541 migliaia, registrando un decremento di Euro 530 migliaia rispetto al precedente periodo di riferimento. Tale decremento è principalmente dovuto al rimborso dei debiti verso banche, secondo il piano ammortamento, che l'Emittente presentava al 31 dicembre 2025.

3.1.2.6.2 DISPONIBILITÀ LIQUIDE

Si riporta di seguito il dettaglio delle disponibilità liquide dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Disponibilità liquide	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Denaro e valori in cassa	16	0%	3.594	4%	(3.578)	-100%
Depositi bancari	80.222	100%	81.225	96%	(1.003)	-1%
Totale	80.238	100%	84.819	100%	(4.581)	-5%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Le Disponibilità liquide al 31 dicembre 2025 ammontano ad Euro 80 migliaia, quasi interamente costituite da Depositi bancari. La voce in analisi ha subito un decremento di Euro 1 migliaio rispetto alla fine del precedente esercizio.

3.1.2.7 PATRIMONIO NETTO

Si riporta di seguito il dettaglio del "Patrimonio Netto" dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

Patrimonio netto	31.12.2025	% (*)	31.12.2024	% (*)	Var.	Var.%
Capitale Sociale	(551.000)	33%	(551.000)	33%	-	0%
Riserva da sovrapprezzo	(1.551.465)	93%	(1.551.465)	92%	-	0%
Perdite portate a nuovo	407.087	-24%	234.688	-14%	172.399	73%
Risultato di periodo	19.513	-1%	172.399	-10%	(152.886)	-89%
Totale patrimonio netto	(1.675.865)	100%	(1.695.378)	100%	19.513	-1%

(*) Incidenza % rispetto al totale

Il Patrimonio netto dell'Emittente passa da Euro 1.695 migliaia al 31 dicembre 2024 ad Euro 1.676 migliaia al 31 dicembre 2025 per effetto della perdita registrata nell'esercizio 2025.

Si riporta di seguito il dettaglio delle riserve che compongono il Patrimonio netto dell'Emittente:

- *Riserva da sovrapprezzo*: derivante dalla fusione inversa avvenuta nel 2022 con W4H S.p.A.
- *Perdite portate a nuovo*: deriva dalle perdite maturate negli esercizi precedenti e non ancora coperte

Si riporta di seguito la movimentazione del patrimonio netto intercorsa tra il 31 dicembre 2024 e il 31 dicembre 2025:

Movimentazione PN	Capitale Sociale	Riserva da sovrapprezzo	Perdite portate a nuovo	Risultato di periodo	Patrimonio netto
Consistenza PN 31.12.2024	(551.000)	(1.551.465)	234.688	172.399	(1.695.378)
<i>Destinazione risultato FY2024</i>	-	-	172.399	(172.399)	-
<i>Risultato FY2025</i>	-	-	-	19.513	19.513
Consistenza PN 31.12.2025	(551.000)	(1.551.465)	407.087	19.513	(1.675.865)

Nel corso dell'ultimo esercizio il Patrimonio netto si è movimentato nel seguente modo:

- Il risultato dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 pari ad Euro 172 migliaia è stato destinato interamente a Riserva perdite portate a nuovo
- L'Emittente, per il periodo chiuso al 31 dicembre 2025, ha conseguito una perdita per Euro 20 migliaia

3.1.3 RENDICONTO FINANZIARIO

Il rendiconto finanziario, come parte integrante del bilancio, estende informazione finanziaria anche ai flussi finanziari generati dalla gestione relativamente al periodo amministrativo considerato. Il rendiconto finanziario allegato è predisposto in maniera indiretta. I dati sono espressi in Euro/migliaia.

	31.12.2025	31.12.2024
A) Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa (metodo indiretto)		
Utile (perdita) dell'esercizio	(19.513)	(172.399)
Imposte sul reddito	150.729	54.876
Interessi passivi/(attivi)	(26.849)	40.643
(Plusvalenze)/Minusvalenze derivanti dalla cessione di attività	0	8.797
1) Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	104.367	(68.083)
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto		
Ammortamenti delle immobilizzazioni	405.735	452.251
Svalutazioni per perdite durevoli di valore	0	0
Altre rettifiche in aumento/(in diminuzione) per elementi non monetari	38.857	0
Totale rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto	<i>444.592</i>	<i>452.251</i>
2) Flusso finanziario prima delle variazioni del capitale circolante netto	548.959	384.168
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(Incremento) dei crediti verso clienti	(124.256)	(39.040)
Incremento/(Decremento) dei debiti verso fornitori	146.400	(221.008)
Decremento/(Incremento) dei ratei e risconti attivi	15.207	12.056
Incremento/(Decremento) dei ratei e risconti passivi	(8.188)	(146.244)
Altri decrementi/(Altri Incrementi) del capitale circolante netto	99.218	(23.514)
Totale variazioni del capitale circolante netto	<i>128.381</i>	<i>(417.750)</i>
3) Flusso finanziario dopo le variazioni del capitale circolante netto	677.340	(33.582)
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	26.849	(40.643)
(Imposte sul reddito pagate)	(65.395)	(32.494)
Altri incassi/(pagamenti)	(57.900)	5.328
Totale altre rettifiche	<i>(96.446)</i>	<i>(67.809)</i>
Flusso finanziario dell'attività operativa (A)	580.894	(101.391)
B) Flussi finanziari derivanti dall'attività d'investimento		
Immobilizzazioni materiali		
(Investimenti)	(232)	(11.155)
Disinvestimenti	0	(8.797)
Immobilizzazioni immateriali		
(Investimenti)	(55.148)	(41.350)
Disinvestimenti	0	
Immobilizzazioni finanziarie		
(Investimenti)	(156)	0
Disinvestimenti	0	
Attività finanziarie non immobilizzate		
(Investimenti)	0	0
Disinvestimenti	0	
Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)	(55.536)	(61.302)
C) Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento		
Mezzi di terzi		
Incremento/(Decremento) debiti a breve verso banche	(211.889)	454.571
Accensione/(Rimborso) finanziamenti	(318.051)	(305.701)
(Dividendi e acconti su dividendi pagati)	0	0
Rimborso di capitale		(1.565)
Flusso finanziario dell'attività di finanziamento (C)	(529.940)	147.305
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	(4.582)	(15.388)
Disponibilità liquide a inizio esercizio		
Depositi bancari e postali	81.225	96.417
Danaro e valori in cassa	3.594	3.790
Totale disponibilità liquide a inizio esercizio	84.819	100.207
Disponibilità liquide a fine esercizio		
Depositi bancari e postali	80.222	81.225
Danaro e valori in cassa	16	3.594
Totale disponibilità liquide a fine esercizio	80.238	84.819

La tabella presenta i flussi di cassa storici dell'emittente, calcolati sulla base del bilancio dell'esercizio 2024 e dell'esercizio 2025. Al 31 dicembre 2025 il "Flusso finanziario dell'attività operativa (A)" è positivo per Euro 581 migliaia (al 31 dicembre 2024 negativo per Euro 101 migliaia) a seguito di una serie di movimentazioni contrapposte principalmente di crediti verso clienti, debiti verso fornitori e ratei e risconti passivi. Il "Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)" al 31 dicembre 2025 è negativo e pari ad Euro 56 migliaia. Al 31 dicembre 2025 il "Flusso finanziario dell'attività di finanziamento (C)" è negativo e pari a Euro 530 migliaia. Nel complesso al 31 dicembre 2025 le disponibilità liquide subiscono un decremento rispetto al 31 dicembre 2024 di Euro 5 migliaia.

3.1.4 INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE

Si riportano di seguito i principali indicatori economici utilizzati per il monitoraggio dell'andamento economico e finanziario dell'Emittente in relazione alle informazioni finanziarie descritte nel presente Capitolo.

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

- (i) tali indicatori sono costruiti esclusivamente a partire dai dati storici dell'Emittente e non sono indicatori dell'andamento futuro della stessa. Nello specifico essi sono estratti dai bilanci dell'Emittente in accordo con quanto previsto dalle raccomandazioni contenute nel documento predisposto dall'ESMA n.1415 del 2015, così come recepite dalla Comunicazione Consob n. 0092543 del 3 dicembre 2015 e interpretati sulla base di quanto indicato nelle Q&A ESMA 32-51-370;
- (ii) gli IAP non sono previsti dai Principi Contabili Italiani e, pur essendo basati su dati contabili inclusi nei bilanci dell'Emittente indicati in Premessa, non sono stati assoggettati a revisione contabile;
- (iii) la lettura di detti IAP deve essere effettuata unitamente alle informazioni finanziarie dell'Emittente tratte dai bilanci indicati in Premessa;
- (iv) le definizioni ed i criteri adottati per la determinazione degli indicatori utilizzati dall'Emittente, in quanto non rinvenienti dai principi contabili di riferimento, potrebbero non essere omogenei con quelli adottati da altre società e, pertanto, potrebbero non essere comparabili con quelli eventualmente presentati da altri soggetti;
- (v) gli IAP utilizzati dall'Emittente risultano elaborati con continuità e omogeneità di definizione e rappresentazione per tutti gli esercizi per i quali sono incluse informazioni finanziarie nel presente Documento di Ammissione.

Indicatori economici

Indicatori Alternativi di Performance	31.12.2025	31.12.2024	Var.%
Indicatori economici			
Valore aggiunto aziendale	1.302.134	953.816	37%
EBITDA	563.800	375.371	50%
<i>EBITDA Margin</i>	23%	20%	
EBIT	158.065 -	76.880	>100%
<i>EBIT Margin</i>	6%	-4%	
EBT	131.215 -	117.522	>100%

Il Valore Aggiunto indica la differenza tra il valore della produzione e i costi della produzione. Il valore aggiunto non è identificato come misura contabile nell'ambito dei Principi Contabili Nazionali e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa 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 indica il risultato della gestione operativa prima delle imposte sul reddito, dei proventi e oneri finanziari e degli ammortamenti delle immobilizzazioni. L'EBITDA non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili nazionali e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi dell'Emittente.

L'EBITDA Margin indica il rapporto tra EBITDA e i ricavi delle vendite e delle prestazioni.

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 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 per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi dell'Emittente.

L'EBIT Margin indica il rapporto tra EBIT e i ricavi delle vendite e delle prestazioni.

Indicatori patrimoniali

Indicatori Alternativi di Performance	31.12.2025	31.12.2024	Var.%
Indicatori patrimoniali			
Capitale Immobilizzato	1.812.142	2.162.341	-16%
Capitale Circolante Netto	446.252	660.740	-32%
Capitale Investito Lordo	2.258.394	2.823.081	-20%
Indebitamento Finanziario Netto	455.971	982.102	-54%

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 quest'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).

4 FATTORI DI RISCHIO

Prima di assumere qualsiasi decisione in merito all'investimento nelle Azioni, l'investitore deve considerare i seguenti fattori di rischio.

L'operazione descritta nel Documento di Ammissione presenta gli elementi di rischio tipici di un investimento in strumenti finanziari di società ammesse alle negoziazioni in un mercato non regolamentato.

L'investimento nelle Azioni comporta un elevato grado di rischio ed è destinato a investitori in grado di valutare le specifiche caratteristiche dell'attività dell'Emittente e la rischiosità dell'investimento proposto. Conseguentemente, prima di decidere di effettuare un investimento, i potenziali investitori sono invitati a valutare attentamente i rischi di seguito descritti, congiuntamente a tutte le informazioni contenute nel Documento di Ammissione al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell'investimento. Il verificarsi delle circostanze descritte in uno dei seguenti fattori di rischio potrebbe incidere negativamente sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente, sulle sue prospettive e sul prezzo delle Azioni ed i titolari delle stesse potrebbero perdere in tutto o in parte il proprio investimento. Tali effetti negativi si potrebbero, inoltre, verificare qualora sopraggiungessero eventi, alla Data del Documento di Ammissione non noti all'Emittente, tali da esporre l'Emittente ad ulteriori rischi o incertezze, ovvero, qualora i fattori di rischio, oggi ritenuti non significativi, divenissero tali a causa di circostanze sopravvenute.

Al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell'investimento nelle Azioni Ordinarie emesse dall'Emittente, gli investitori sono invitati a valutare gli specifici fattori di rischio relativi all'Emittente e al settore di attività in cui esso opera.

La presente Sezione "Fattori di Rischio" riporta esclusivamente i rischi che l'Emittente ritiene specifici per l'Emittente medesima e/o per le Azioni, 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, così come previsto dal Considerando 54 del Regolamento Prospetto e dalle Linee Guida ESMA 1° ottobre 2019 ESMA31-62-1293.

I fattori di rischio sono elencati in singoli paragrafi, a seconda dell'argomento, e rappresentati in ordine di rilevanza all'interno del singolo paragrafo.

I fattori di rischio descritti nel presente Capitolo devono essere letti congiuntamente alle ulteriori informazioni contenute nel Documento di Ammissione.

4.1 RISCHI RELATIVI ALL'EMITTENTE

4.1.1 RISCHI CONNESSI ALLA CONCENTRAZIONE DELLA CLIENTELA

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di alta rilevanza.

L'attività dell'Emittente è caratterizzata da un portafoglio clienti composto prevalentemente da aziende operanti nel settore farmaceutico, cui si affiancano, in misura più limitata, strutture sanitarie e fondazioni. In tale contesto, l'Emittente presenta un significativo livello di concentrazione del fatturato su un numero limitato di clienti e, in particolare, sul principale cliente.

Con riferimento all'esercizio 2025, i primi 10 clienti hanno generato complessivamente ricavi pari a Euro 1.736.223, rappresentando circa il 70% dei ricavi complessivi dell'Emittente, pari a Euro 2.468.333; il principale cliente ha contribuito per Euro 672.408, corrispondenti al 27% dei ricavi totali. Analogamente, nell'esercizio 2024, i primi 10 clienti hanno generato complessivamente ricavi pari a Euro 1.450.126, rappresentando circa il 76% dei ricavi complessivi pari a Euro 1.904.818; il principale cliente ha contribuito per Euro 297.639, corrispondenti al 16% dei ricavi totali.

Tale concentrazione espone l'Emittente al rischio che la riduzione, sospensione o cessazione dei rapporti commerciali con uno o più dei principali clienti, ovvero la contrazione dei volumi di attività o delle condizioni economiche applicate, possano determinare una significativa riduzione dei ricavi e avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Sebbene tale rischio risulti in parte mitigato (i) dalla possibilità per l'Emittente di operare con diverse divisioni e funzioni delle medesime aziende clienti, (ii) dalla diversificazione delle iniziative progettuali su più *service line* (tra cui *Clinical Governance Models, Events & Conferences, Digital & PSP, Medical Writing e Quality Certification*), nonché (iii) dal progressivo sviluppo di una base clienti più articolata e diversificata, non vi è certezza che tali elementi siano sufficienti a compensare eventuali perdite di ricavi derivanti da uno o più clienti rilevanti. Pertanto, il venir meno o l'interruzione, anche parziale, dei rapporti con i principali clienti o la difficoltà a mantenere e/o negoziare condizioni analoghe a quelle attuali, potrebbero avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e sulle prospettive di crescita dell'Emittente.

4.1.2 RISCHI CONNESSI ALL'ATTUAZIONE DELLE STRATEGIE E DEI PROGRAMMI FUTURI

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di alta rilevanza.

La capacità dell'Emittente di incrementare le proprie prospettive di crescita e di migliorare la propria redditività dipende, tra l'altro, dal successo nell'attuazione della strategia di sviluppo, fondata su un modello integrato che combina crescita organica e operazioni di crescita per linee esterne nel mercato degli HHVAS. In particolare, tale strategia prevede, da un lato, il rafforzamento del *core business* mediante lo sviluppo di relazioni con clienti esistenti, l'ampliamento dell'offerta multiservizio, l'accesso a nuovi *stakeholder* e il potenziamento delle risorse umane e, dall'altro, l'esecuzione di operazioni di acquisizione finalizzate alla creazione di un ecosistema integrato di operatori attivi nel settore, secondo una logica di aggregazione *buy e build*.

Con specifico riferimento alla crescita organica, il raggiungimento degli obiettivi strategici dipende, tra l'altro, dalla capacità dell'Emittente di sviluppare ulteriormente il proprio portafoglio clienti, ampliare le relazioni con le aziende farmaceutiche e le strutture sanitarie, nonché attrarre e trattenere risorse qualificate.

L'espansione in ambiti adiacenti al *core business* (quali, a titolo esemplificativo, *MedTech*, ottimizzazione dei processi ospedalieri e servizi per il settore assicurativo sanitario) comporta ulteriori profili di rischio connessi all'ingresso in nuovi segmenti di mercato, nei quali l'Emittente potrebbe non disporre inizialmente del medesimo livello di esperienza, riconoscibilità e relazioni consolidate.

Inoltre, l'effettiva realizzazione della strategia di crescita per linee esterne è soggetta a molteplici fattori di incertezza, tra cui, a titolo esemplificativo: (i) la capacità di individuare e selezionare *target* idonei e coerenti con il modello di *business* dell'Emittente; (ii) la possibilità di negoziare e perfezionare operazioni di acquisizione a condizioni economiche e finanziarie sostenibili; (iii) la

disponibilità di risorse finanziarie, anche derivanti dai proventi del Collocamento, per sostenere tali operazioni; (iv) la capacità di integrare efficacemente le società acquisite, garantendo uniformità operativa, *standard* qualitativi e coordinamento strategico; nonché (v) la realizzazione delle sinergie operative, commerciali e tecnologiche attese.

La mancata o parziale realizzazione delle operazioni di acquisizione previste, ovvero eventuali difficoltà nell'integrazione delle società *target*, potrebbero comportare un mancato conseguimento delle sinergie attese e incidere negativamente sulla capacità dell'Emittente di sviluppare un modello integrato, scalabile e competitivo.

In considerazione della natura prospettica e intrinsecamente incerta delle assunzioni sottese alla strategia di sviluppo, qualora una o più delle predette assunzioni non si dovessero verificare, si dovessero verificare solo parzialmente o con tempistiche e modalità differenti rispetto a quanto previsto, anche a causa di fattori esogeni non prevedibili alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente potrebbe non essere in grado di conseguire gli obiettivi di crescita e redditività attesi. Pertanto, eventuali scostamenti rispetto agli obiettivi strategici o ritardi nella loro realizzazione potrebbero avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e sulle prospettive di sviluppo dell'Emittente.

4.1.3 RISCHI CONNESSI AL GRADO DI COMPETITIVITÀ NEI SETTORI IN CUI OPERA L'EMITTENTE

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di alta rilevanza.

L'Emittente opera nel settore degli HHVAS, il quale risulta caratterizzato da un elevato livello di competitività in ragione (i) della presenza di numerosi operatori attivi su differenti segmenti della catena del valore e (ii) della crescente evoluzione della domanda da parte delle aziende farmaceutiche clienti, che tendono a diversificare i fornitori di tali servizi e a ottimizzare l'allocazione dei *budget*. In generale, la spesa delle aziende farmaceutiche nel mercato degli HHVAS è distribuita su un numero elevato di fornitori con valori mediani di spesa contenuti, a conferma dell'elevato grado di competizione.

In tale contesto, la rivalità tra concorrenti risulta particolarmente intensa, soprattutto con riferimento alle attività maggiormente standardizzabili, per le quali la competizione si sviluppa anche sul prezzo. Tale situazione potrebbe comportare per l'Emittente una maggiore difficoltà nel mantenere o accrescere le proprie quote di mercato, in particolare in presenza di operatori in grado di offrire servizi analoghi a condizioni economiche più competitive.

L'Emittente è, altresì, esposto al rischio di sostituibilità dei propri servizi, sia per effetto del ricorso da parte delle aziende farmaceutiche a società di consulenza maggiormente strutturate, sia per la possibile internalizzazione di alcune attività da parte delle aziende farmaceutiche medesime, in particolare per i servizi a minore complessità. In tale scenario, qualora l'Emittente non fosse in grado di mantenere un adeguato livello di differenziazione dei propri servizi e di effettiva produzione di valore aggiunto, potrebbe registrare una contrazione della domanda per talune *service line*.

Il settore presenta, inoltre, barriere all'ingresso complessivamente moderate, soprattutto per operatori di dimensioni contenute o specializzati in specifici segmenti. Pertanto, l'ingresso di nuovi *competitor*, inclusi soggetti dotati di competenze verticali o modelli organizzativi innovativi, potrebbe intensificare ulteriormente il livello di concorrenza e incidere negativamente sulla capacità dell'Emittente di acquisire nuovi incarichi o mantenere quelli esistenti. Sebbene in alcuni ambiti, quali quelli soggetti a stringenti requisiti regolatori (ad esempio l'accreditamento Agenas per

l'erogazione di attività ECM), sussistano barriere all'ingresso più elevate, tali elementi non escludono il rischio di un progressivo rafforzamento competitivo da parte di operatori già presenti o di nuovi entranti.

Infine, il posizionamento competitivo dell'Emittente è strettamente connesso alla propria reputazione, al *track record* maturato e alla capacità di garantire elevati *standard* qualitativi nell'esecuzione dei progetti. Eventuali criticità nell'erogazione dei servizi, nonché il venir meno della percezione di affidabilità e credibilità presso clienti e *stakeholder* istituzionali, potrebbero compromettere la capacità dell'Emittente di mantenere e sviluppare relazioni commerciali, con conseguenti effetti negativi sull'attività e sulle prospettive di crescita dell'Emittente. Alla luce di quanto precede, non vi è certezza che l'Emittente riesca a mantenere nel tempo il proprio posizionamento competitivo nel settore degli HHVAS, con possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.4 RISCHI CONNESSI ALLA DIPENDENZA DA AZIENDE FARMACEUTICHE

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, che è considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente ritiene che tale rischio sia di alta rilevanza.

L'Emittente realizza la quasi totalità del proprio fatturato nei confronti di aziende farmaceutiche.

La domanda dei servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto offerti dall'Emittente è strettamente correlata alle strategie industriali, commerciali e organizzative delle aziende farmaceutiche clienti, nonché ai *budget* annualmente destinati a tali attività. Tali decisioni possono variare in funzione di molteplici fattori, tra cui, *inter alia*, il ciclo di vita dei prodotti farmaceutici, la presenza o meno di copertura brevettuale, l'andamento delle *pipeline* di sviluppo, le priorità strategiche dei gruppi multinazionali di appartenenza, il contesto competitivo e regolatorio, nonché eventuali politiche di contenimento della spesa sanitaria.

In tale contesto, un'eventuale riduzione, sospensione o riallocazione delle risorse destinate agli HHVAS - e, in particolare, a quelli connessi alle attività di post-lancio, segmento nel quale l'Emittente risulta maggiormente posizionata - potrebbe determinare una contrazione della domanda dei servizi offerti dall'Emittente. Tali circostanze potrebbero verificarsi, a titolo esemplificativo, in caso di perdita dell'esclusiva brevettuale di prodotti rilevanti, ridimensionamento dei *budget*, revisione dei modelli distributivi o organizzativi dei clienti, ovvero mutamenti nelle priorità di investimento delle aziende farmaceutiche.

Sebbene l'Emittente operi su più *service line*, in differenti aree terapeutiche, e abbia sviluppato nel tempo relazioni consolidate con numerosi operatori del settore farmaceutico, non vi è certezza che tali elementi siano sufficienti a compensare eventuali riduzioni della spesa in HHVAS o la perdita, totale o parziale, di uno o più clienti significativi.

Alla luce di quanto precede, il verificarsi delle circostanze sopra descritte potrebbe incidere negativamente sulla capacità dell'Emittente di generare ricavi, mantenere i livelli di marginalità e sostenere la propria crescita, con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.5 RISCHI CONNESSI ALLA CAPACITÀ DI MANTENERE E/O ATTRARRE PERSONALE QUALIFICATO

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di alta rilevanza.

L'attività dell'Emittente si fonda su un modello organizzativo caratterizzato da una struttura snella e da un elevato livello di specializzazione delle risorse impiegate, che consente di presidiare in modo integrato e continuativo l'intero ciclo di sviluppo dei progetti *healthcare*. Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente impiega complessivamente 18 dipendenti e, nel complesso, si avvale di un team multidisciplinare composto da 19 professionisti altamente qualificati, con percorsi accademici avanzati (dottorati di ricerca e *master* specialistici) ed esperienze maturate presso aziende farmaceutiche, società di consulenza e istituzioni accademiche. Il *team* integra competenze eterogenee che consentono all'Emittente di affrontare progetti *healthcare* anche in contesti ad elevata complessità tecnico-scientifica.

In considerazione della natura altamente specialistica dei servizi offerti e della crescente competizione per l'acquisizione di profili qualificati nel settore *healthcare* e della consulenza, l'Emittente è esposta al rischio di non riuscire a mantenere e/o attrarre un numero adeguato di risorse con competenze distintive, tali da preservare l'attuale livello di competitività e supportare l'implementazione della strategia di crescita.

Al fine di mitigare tale rischio, l'Emittente intende avviare un insieme di iniziative strutturate di sviluppo e valorizzazione del capitale umano, che prevedono, sul versante della ricerca di risorse, una maggiore visibilità presso università, scuole di specializzazione e *community* di settore, nonché attività di *recruiting* mirato su profili professionali specializzati in ambito farmaceutico, e, in termini di *employee retention*, offerta di pacchetti distintivi di *welfare*, percorsi di crescita professionale e meccanismi di coinvolgimento nel capitale, anche mediante strumenti di incentivazione quali *stock option*.

Tuttavia, non vi è certezza che tali misure siano sufficienti a garantire nel tempo la capacità dell'Emittente di attrarre e trattenere personale qualificato, anche in considerazione dell'elevata domanda di figure analoghe nel mercato di riferimento. Nel caso in cui l'Emittente non riuscisse a trattenere e/o sostituire il personale più qualificato o a inserire nuove risorse in linea con le esigenze operative e strategiche, ciò potrebbe determinare effetti negativi sull'attività, sulle prospettive di crescita e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 12 del Documento di Ammissione.

4.1.6 RISCHI CONNESSI AL MANTENIMENTO DELL'ACCREDITAMENTO ECM DELL'EMITTENTE E ALL'EVOLUZIONE DELLA NORMATIVA ECM

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di alta rilevanza.

L'Emittente opera, tra l'altro, quale provider accreditato nell'ambito del sistema nazionale di Educazione Continua in Medicina ("ECM"), ai sensi della normativa e della regolamentazione emanata dall'Agenzia Nazionale per i Servizi Sanitari Regionali ("**Agenas**"), che disciplina i requisiti organizzativi, procedurali, scientifici e di indipendenza richiesti ai soggetti autorizzati all'organizzazione e all'erogazione di attività formative ECM.

Il mantenimento dell'accreditamento ECM è subordinato alla permanenza nel tempo dei requisiti previsti dalla normativa applicabile e dalle disposizioni emanate da Agenas e dalla Commissione Nazionale per la Formazione Continua, nonché al rispetto di specifici obblighi in materia di qualità scientifica dei contenuti formativi, indipendenza delle attività formative, trasparenza dei rapporti con sponsor e operatori sanitari, corretta attribuzione dei crediti formativi, tracciabilità delle procedure, conservazione della documentazione e puntuale adempimento degli obblighi amministrativi, informativi e di rendicontazione previsti dalla disciplina ECM.

L'Emittente è, pertanto, esposta sia al rischio che eventuali modifiche del quadro normativo o regolamentare applicabile ai *provider* ECM comportino l'introduzione di requisiti più stringenti sotto il profilo organizzativo, tecnologico, scientifico o di *compliance*, sia al rischio che eventuali inadempimenti, errori procedurali, carenze organizzative o non corrette applicazioni della normativa ECM possano determinare rilievi, contestazioni, richieste di adeguamento o provvedimenti da parte delle autorità competenti.

L'eventuale perdita, sospensione o limitazione dell'accreditamento ECM potrebbe incidere negativamente sulla capacità dell'Emittente di erogare talune attività formative e progettuali, nonché sulla possibilità di mantenere o sviluppare rapporti commerciali con aziende farmaceutiche, operatori sanitari e altri soggetti del settore *healthcare* che richiedano il coinvolgimento di provider ECM accreditati.

Tale circostanza potrebbe inoltre produrre effetti negativi sotto il profilo reputazionale, riducendo il posizionamento competitivo dell'Emittente nel mercato dei servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto, anche in considerazione della rilevanza strategica che le attività ECM assumono nell'ambito dell'offerta integrata dell'Emittente.

Sebbene l'Emittente abbia adottato presidi organizzativi, procedure interne e controlli finalizzati ad assicurare la conformità alla normativa applicabile e il mantenimento dei requisiti previsti dal sistema ECM, non vi è certezza che tali misure risultino sempre idonee a prevenire eventuali contestazioni, rilievi o accertamenti da parte delle autorità competenti, né che future evoluzioni del quadro normativo e regolamentare non comportino ulteriori obblighi di adeguamento o requisiti più stringenti.

Alla luce di quanto precede, il verificarsi delle circostanze sopra descritte potrebbe avere effetti negativi sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.7 RISCHI CONNESSI ALL'EVOLUZIONE DELLA NORMATIVA E DELLE REGOLE DEONTOLOGICHE DEL SETTORE HEALTHCARE

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di alta rilevanza.

L'Emittente opera nel settore degli HHVAS, sviluppando e gestendo progetti che comportano un'interazione continuativa con operatori sanitari, organizzazioni sanitarie, società scientifiche e altri soggetti operanti nel sistema salute. In tale contesto, una parte rilevante delle attività svolte dall'Emittente risulta indirettamente influenzata dalle disposizioni contenute nel Codice Deontologico di Farindustria e di qualsiasi altro codice deontologico a cui le aziende farmaceutiche potrebbero aderire, quale ad esempio il Codice EFPIA), finalizzati a disciplinare i rapporti tra le

aziende farmaceutiche associate e gli operatori del settore sanitario, definendo principi e regole in materia di trasparenza, correttezza, indipendenza scientifica e gestione dei trasferimenti di valore.

Le disposizioni Codice Deontologico di Farmindustria incidono concretamente sulle modalità attraverso cui le aziende farmaceutiche pianificano, autorizzano, finanziano e rendicontano numerose attività che vengono organizzate o gestite dall'Emittente, incluse iniziative ECM, eventi congressuali, attività formative, programmi di PSP, progetti di clinical governance e, più in generale, tutte le attività che comportino il coinvolgimento di operatori sanitari o organizzazioni del sistema salute.

In particolare, il quadro deontologico di riferimento disciplina i limiti e le modalità di coinvolgimento degli operatori sanitari, i criteri di trasparenza e tracciabilità dei rapporti economici, le modalità di disclosure dei trasferimenti di valore, i requisiti di indipendenza scientifica delle attività formative e congressuali, nonché i criteri di ammissibilità delle spese sostenute dalle aziende farmaceutiche in relazione a eventi, ospitalità, incarichi professionali e iniziative scientifiche.

L'Emittente è, pertanto, esposta al rischio che eventuali modifiche del Codice Deontologico di Farmindustria, delle relative linee interpretative o delle prassi applicative adottate dalle aziende farmaceutiche possano incidere sulle modalità operative di esecuzione dei progetti commissionati e sponsorizzati dai clienti, richiedendo adeguamenti procedurali, organizzativi o tecnologici ovvero comportando una revisione delle modalità di svolgimento di determinate attività.

Inoltre, l'eventuale introduzione di disposizioni più restrittive in materia di organizzazione degli eventi scientifici, coinvolgimento degli operatori sanitari, sponsorizzazioni, trasferimenti di valore o attività di supporto al ciclo di vita del farmaco potrebbe determinare un incremento degli oneri di compliance, una maggiore complessità nella gestione operativa dei progetti e, in taluni casi, una riduzione dei budget destinati dalle aziende farmaceutiche a specifiche iniziative *healthcare*.

Sebbene l'Emittente abbia adottato procedure interne e presidi organizzativi finalizzati ad assicurare il rispetto della normativa e delle regole deontologiche applicabili, non vi è certezza che l'Emittente sia in grado di adeguarsi ad eventuali modifiche delle regole deontologiche di Farmindustria. Alla luce di quanto precede, il verificarsi delle circostanze sopra descritte potrebbe avere effetti negativi sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.8 RISCHI CONNESSI ALLA STAGIONALITÀ DEI RICAVI E AL CICLO DI FATTURAZIONE

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto della natura strutturale del fenomeno descritto, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

L'Emittente opera in un contesto caratterizzato da una significativa stagionalità infrannuale dei ricavi, con una marcata concentrazione della fatturazione nel quarto trimestre di ciascun esercizio. In particolare, sulla base dei dati storici, una quota rilevante dei ricavi è generata nell'ultimo trimestre dell'anno, mentre i trimestri precedenti presentano una contribuzione inferiore. Tale dinamica riflette le caratteristiche del settore di riferimento e, in particolare, i processi di pianificazione, approvazione e rendicontazione delle spese relative ai progetti da parte delle aziende farmaceutiche clienti, anche in funzione dell'utilizzo dei *budget* annuali. Peraltro, si segnala che, anche in prospettiva, la tendenza delle aziende farmaceutiche sarà sempre più quella di procedere al pagamento della sponsorizzazione dei progetti al termine della loro esecuzione.

A tale stagionalità dei ricavi si associa un disallineamento temporale tra fatturazione e incassi, in quanto l'Emittente realizza una parte significativa degli incassi nei primi mesi dell'esercizio successivo rispetto a quello di competenza economica. Ne deriva una dinamica dei flussi di cassa caratterizzata da un assorbimento di capitale circolante nel corso dell'esercizio e da una successiva generazione di cassa concentrata nella prima parte dell'anno successivo.

In particolare, l'Emittente sostiene costi operativi - inclusi costi del personale e costi diretti di progetto - in modo relativamente uniforme nel corso dell'anno, mentre i flussi di cassa in entrata risultano maggiormente concentrati nella prima parte dell'anno successivo, determinando un fabbisogno finanziario temporaneo nei periodi antecedenti l'incasso dei crediti commerciali.

Eventuali ritardi nell'esecuzione dei progetti, nei processi di validazione da parte dei clienti o nell'emissione delle fatture nel quarto trimestre potrebbero determinare lo slittamento dei ricavi ben oltre l'inizio dell'esercizio successivo, con effetti negativi sui risultati economici dell'esercizio di riferimento. Analogamente, eventuali ritardi nei tempi di pagamento da parte dei clienti potrebbero accentuare il disallineamento tra fatturato e flussi di cassa, incidendo negativamente sul capitale circolante e sull'indebitamento finanziario dell'Emittente.

Sebbene tale stagionalità rappresenti una caratteristica fisiologica del modello di *business* dell'Emittente e sia oggetto di costante monitoraggio attraverso strumenti di pianificazione finanziaria e gestione attiva del capitale circolante, non vi è certezza che tali misure possano essere sempre sufficienti a compensare eventuali variazioni nelle tempistiche di fatturazione e incasso o a gestire un'ulteriore accentuazione del disallineamento temporale. Pertanto, qualora l'Emittente non fosse in grado di gestire efficacemente tali dinamiche, tali circostanze potrebbero determinare tensioni di liquidità temporanee e una maggiore volatilità dei risultati economico-finanziari infrannuali, con possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 3 e al Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.9 RISCHI CONNESSI ALL'ESECUZIONE E ALLA GESTIONE DEI PROGETTI

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

L'attività dell'Emittente si basa sulla progettazione, implementazione ed esecuzione di progetti complessi nell'ambito dei servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto, articolati in diverse *service line* tra loro integrate. Tali attività si caratterizzano per un elevato grado di complessità operativa, per la necessità di coordinamento tra molteplici *stakeholder* - tra cui aziende farmaceutiche, strutture sanitarie, professionisti della salute e *partner* tecnologici - nonché per la rilevanza delle componenti scientifiche, organizzative, regolatorie e tecnologiche coinvolte.

Il modello operativo dell'Emittente, strutturato secondo un approccio *end-to-end* che comprende le fasi di *scouting*, progettazione, contrattualizzazione, esecuzione e *follow-up*, richiede un efficace coordinamento delle risorse interne ed esterne, nonché la capacità di gestire contemporaneamente una pluralità di iniziative progettuali, spesso sviluppate sulla base di specifiche esigenze del cliente e dei contesti sanitari di riferimento.

In tale contesto, l'Emittente è esposta al rischio che eventuali criticità nella fase di esecuzione dei progetti - quali ritardi operativi, errori progettuali, inefficienze organizzative, carenze nel

coordinamento tra i diversi *stakeholder* coinvolti, problematiche nella gestione documentale o difficoltà nell'integrazione delle soluzioni sviluppate presso le strutture sanitarie – possano compromettere il corretto svolgimento delle attività e incidere negativamente sul livello di soddisfazione della clientela.

Inoltre, nell'ambito dei progetti sponsorizzati o commissionati dalle aziende farmaceutiche, l'Emittente può essere soggetta ad attività di *audit*, verifica o controllo svolte dai clienti al termine ovvero nel corso dell'esecuzione delle iniziative progettuali, finalizzate a verificare la conformità delle attività svolte rispetto agli *standard* qualitativi, procedurali, amministrativi, documentali e di *compliance* previsti dalla normativa applicabile, dai codici deontologici di settore e dalle *policy* interne delle aziende farmaceutiche.

Tali verifiche possono riguardare, *inter alia*, la corretta gestione della documentazione progettuale, la tracciabilità dei flussi economici, il rispetto delle procedure interne, la conformità alle regole poste da enti di settore, quali Farindustria ed EFPIA, la gestione dei rapporti con operatori sanitari, nonché la corretta esecuzione delle attività oggetto dell'incarico.

Non può, pertanto, escludersi che eventuali rilievi, contestazioni o non conformità emerse in sede di *audit* possano comportare richieste di chiarimenti, azioni correttive, limitazioni operative, ritardi nei pagamenti, mancato riconoscimento di corrispettivi, applicazione di penali contrattuali ovvero effetti negativi sulla prosecuzione dei rapporti commerciali con i clienti interessati.

Sebbene l'Emittente si sia dotata di un sistema di gestione della qualità certificato ai sensi della norma UNI EN ISO 9001:2015, con ambito di applicazione relativo alle attività di consulenza direzionale, miglioramento organizzativo e formazione, e si avvalga di personale altamente qualificato e specializzato nell'esecuzione dei diversi progetti, non si può escludere che il mancato rispetto dei tempi di esecuzione, degli *standard* qualitativi richiesti o delle procedure di compliance applicabili possa determinare la riduzione dei margini dei singoli incarichi, la perdita di future opportunità commerciali e possibili danni reputazionali, con conseguenti effetti negativi sulla capacità dell'Emittente di acquisire nuovi mandati e consolidare relazioni commerciali nel medio-lungo periodo.

Pertanto, qualora l'Emittente non fosse in grado di gestire in modo efficace e continuativo l'esecuzione dei progetti nelle diverse *service line*, garantendo al contempo elevati *standard* qualitativi, adeguati presidi di *compliance* e un efficace coordinamento tra i diversi *stakeholder* coinvolti, ciò potrebbe avere conseguenze negative sull'attività, sulle prospettive di sviluppo e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.10 RISCHI CONNESSI ALLA GESTIONE DELLA LIQUIDITÀ E ALLA CAPACITÀ DI FAR FRONTE AGLI IMPEGNI FINANZIARI

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di media rilevanza.

L'Emittente è esposta al rischio di liquidità, inteso come il rischio che la stessa non sia in grado di far fronte tempestivamente ai propri obblighi di pagamento a causa dell'incapacità di reperire nuove risorse finanziarie ovvero di convertire in liquidità le proprie attività, con conseguente possibile impatto negativo sulla continuità operativa e sull'equilibrio economico-finanziario.

L'Emittente gestisce il rischio di liquidità attraverso un costante monitoraggio dei flussi finanziari, un'attenta pianificazione degli incassi e dei pagamenti e il mantenimento di un adeguato livello di

disponibilità liquide e di linee di credito, al fine di garantire un equilibrio tra fonti e impieghi e di assicurare la copertura delle esigenze finanziarie connesse alla gestione operativa e agli investimenti.

Tuttavia, non vi è certezza che tali strumenti e politiche di gestione siano sufficienti a neutralizzare eventuali tensioni finanziarie derivanti, tra l'altro, da ritardi negli incassi, da una riduzione dei volumi di attività, da variazioni nelle condizioni di accesso al credito o da un peggioramento del contesto macroeconomico e finanziario.

Qualora l'Emittente non fosse in grado di reperire tempestivamente nuove risorse finanziarie ovvero di gestire in modo efficiente i flussi di cassa, la stessa potrebbe essere costretta a ricorrere a fonti di finanziamento meno favorevoli o a sostenere costi addizionali, con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.11 RISCHI CONNESSI ALLA CONCENTRAZIONE DEL FATTURATO SU ALCUNE SERVICE LINE

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

L'attività dell'Emittente si articola in diverse *service line*, tra cui, in particolare, *Clinical Governance Models, Events & Conferences, Digital & PSP, Medical Writing e Quality Certification*. Tuttavia, sulla base delle evidenze gestionali a disposizione dell'Emittente si evince che una quota significativa dei ricavi (nel 2025 pari a circa il 74% dei ricavi complessivi e nel 2024 pari a circa il 63% dei ricavi complessivi) risulta riconducibile a due specifiche *service line*, ed in particolare a quelle relative ai *Clinical Governance Models* e alla *Quality Certification*, che coprono diverse aree terapeutiche e sono caratterizzate da maggiore maturità commerciale e da un significativo consolidamento della domanda.

In tale contesto, l'Emittente è esposta al rischio che eventuali variazioni negative nella domanda di servizi afferenti a tali *service line* possano determinare una contrazione dei ricavi complessivi e incidere negativamente sulla situazione economica e patrimoniale dell'Emittente.

Nonostante l'Emittente persegua una strategia di progressiva diversificazione delle fonti di ricavo, volta a sviluppare e rafforzare le ulteriori *service line*, nonché ad ampliare la base clienti e i servizi offerti lungo la filiera *healthcare*, non vi è certezza che tale strategia consenta, nel breve periodo, di ridurre in misura significativa la concentrazione dei ricavi nelle suddette *service line* o di compensarne eventuali flessioni.

Pertanto, il permanere di una significativa concentrazione del fatturato sui *Clinical Governance Models* e sulla *Quality Certification* potrebbe esporre l'Emittente a una maggiore volatilità dei ricavi con effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.12 RISCHI CONNESSI ALLA SALUTE E ALLA SICUREZZA SUL LUOGO DI LAVORO

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

L'Emittente svolge attività prevalentemente di natura consulenziale, organizzativa e gestionale nell'ambito degli HHVAS. Tali attività vengono svolte principalmente presso la sede dell'Emittente e, occasionalmente, presso le strutture sanitarie, centri congressuali o altre sedi di clienti, potendo comportare l'interazione con ambienti operativi eterogenei.

In tale contesto, l'Emittente è esposta a rischi connessi alla salute e sicurezza sul lavoro, tra cui, a titolo esemplificativo, rischi derivanti dall'utilizzo prolungato di videoterminali, dallo svolgimento di attività in ambienti sanitari o ad elevata affluenza di pubblico, nonché da possibili rischi interferenziali connessi alla presenza presso sedi di terzi.

Ai sensi del Decreto Legislativo 9 aprile 2008, n. 81, l'Emittente ha provveduto alla redazione e al costante aggiornamento del Documento di Valutazione dei Rischi (DVR), nel quale sono individuati i principali rischi connessi alle attività aziendali e sono definite le misure di prevenzione e protezione adottate. L'Emittente adotta, altresì, procedure organizzative e presidi volti a garantire la sicurezza dei lavoratori e il rispetto della normativa applicabile.

Tuttavia, nonostante l'adozione delle misure previste dalla normativa vigente, non può escludersi il verificarsi di infortuni o eventi lesivi a danno del personale nello svolgimento delle attività operative, in particolare in occasione di trasferte, eventi o attività svolte presso sedi esterne. Il verificarsi di tali eventi potrebbe comportare responsabilità civili, amministrative e, nei casi più gravi, penali, nonché l'applicazione di sanzioni da parte delle autorità competenti, con possibili effetti negativi anche sotto il profilo reputazionale.

L'Emittente ha stipulato coperture assicurative a tutela dei principali rischi connessi al personale. Tuttavia, tali coperture sono soggette a limiti, franchigie e massimali e potrebbero non risultare integralmente sufficienti a coprire eventuali danni di significativa entità o tutte le fattispecie di responsabilità astrattamente configurabili.

Qualora eventuali danni non fossero integralmente coperti dalle polizze assicurative o qualora si verificassero limitazioni dell'attività a seguito di provvedimenti delle autorità competenti, potrebbero derivarne effetti negativi sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.13 RISCHI CONNESSI ALL'ADEGUATEZZA E AL MANTENIMENTO DELLE COPERTURE ASSICURATIVE

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

L'Emittente ha stipulato, con una primaria compagnia assicurativa, polizze a copertura dei principali rischi connessi allo svolgimento della propria attività. In particolare, risultano in essere: (i) una polizza a copertura della responsabilità civile professionale per i rischi nascenti dall'attività di consulenza; (ii) una polizza per rischi catastrofali a copertura dei danni derivanti da eventi quali sisma, alluvione, inondazione, esondazione e frana; (iii) una polizza per la responsabilità civile degli amministratori e degli altri organi aziendali; (iv) una polizza multirischio a copertura dei danni all'immobile condotto in locazione dall'Emittente e in cui è situata la sua sede sociale nonché a copertura della responsabilità civile verso terzi e verso prestatori di lavoro.

Tali coperture assicurative sono soggette, come di prassi, a condizioni contrattuali, franchigie, esclusioni e massimali. Non vi è, pertanto, garanzia che le polizze risultino in ogni caso sufficienti a

coprire integralmente i danni eventualmente subiti o cagionati nell'esercizio dell'attività, né che coprano tutte le fattispecie di rischio astrattamente configurabili.

Il verificarsi di sinistri non coperti dalle polizze assicurative, ovvero eccedenti i massimali previsti, potrebbe comportare l'obbligo per l'Emittente di sostenere direttamente i relativi oneri risarcitori, con possibili effetti negativi rilevanti sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Inoltre, qualora l'Emittente non fosse in grado di rinnovare le polizze assicurative in essere senza soluzione di continuità, ovvero a condizioni economiche analoghe o sostenibili, potrebbe essere esposta a maggiori costi assicurativi o, in ipotesi, a periodi di scopertura assicurativa. Tali circostanze potrebbero determinare un aggravio dei costi operativi o un aumento dell'esposizione diretta ai rischi, con conseguenti possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

4.1.14 RISCHI CONNESSI ALL'OTTENIMENTO E MANTENIMENTO DELLE CERTIFICAZIONI

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha adottato un sistema di presidi organizzativi volto a garantire elevati *standard* qualitativi, di sicurezza e di conformità normativa nello svolgimento delle proprie attività nel settore degli HHVAS. In particolare, l'Emittente è dotata di un sistema di gestione della qualità certificato ai sensi della norma UNI EN ISO 9001:2015, con ambito di applicazione relativo alle attività di consulenza direzionale, miglioramento organizzativo e formazione, nonché di un sistema di gestione della sicurezza delle informazioni certificato ai sensi della norma ISO/IEC 27001:2022, con riferimento all'erogazione di servizi di consulenza e alla gestione di piattaforme digitali nel settore sanitario.

Tali certificazioni e presidi costituiscono elementi qualificanti del modello operativo dell'Emittente, in quanto assicurano processi tracciabili, standardizzati e conformi alle normative di settore, contribuendo a ridurre i rischi di non conformità regolatoria, di inefficienza operativa e di compromissione della sicurezza dei dati trattati, nonché a rafforzare la reputazione e l'affidabilità dell'Emittente nei confronti di clienti - in prevalenza aziende farmaceutiche - e strutture sanitarie.

Il mantenimento delle certificazioni e dei sistemi di *compliance* è subordinato al rispetto continuativo dei requisiti previsti dagli *standard* di riferimento ed è soggetto a verifiche periodiche da parte degli enti certificatori, nonché all'adeguamento a eventuali evoluzioni normative e tecniche. In tale contesto, il mancato rispetto dei requisiti applicabili, l'esito negativo di *audit* o ispezioni, ovvero il mancato adeguamento a nuove disposizioni normative o *standard* tecnici potrebbero determinare la sospensione, la revoca o il mancato rinnovo delle certificazioni in essere.

Il verificarsi di tali circostanze potrebbe comportare effetti negativi rilevanti sull'operatività e la reputazione dell'Emittente, incidendo, tra l'altro, sulla affidabilità, qualità e sicurezza dei servizi offerti. Inoltre, l'eventuale necessità di ripristinare la conformità ai requisiti richiesti o di adeguare i sistemi organizzativi e tecnologici potrebbe comportare costi aggiuntivi e impiego di risorse.

Alla luce di quanto sopra, non può escludersi che il verificarsi delle circostanze descritte possa produrre effetti negativi sull'attività, sulla reputazione e sulle prospettive di crescita e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.15 RISCHI CONNESSI ALLA PRESENZA DI COMPONENTI VARIABILI NELLA REMUNERAZIONE DELL'AMMINISTRATORE DELEGATO

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di bassa rilevanza.

Alla Data del Documento di Ammissione, la remunerazione dell'Amministratore Delegato dell'Emittente, deliberata dall'Assemblea del 30 aprile 2026 in sede di nomina del nuovo Consiglio di Amministrazione, prevede, con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2026, oltre a una componente fissa, una componente variabile collegata al raggiungimento di determinati obiettivi economico-finanziari dell'Emittente, individuati con riferimento al valore dell'EBITDA risultante dal bilancio di esercizio approvato al 31 dicembre 2026.

In particolare, la predetta delibera prevede che, relativamente all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2026, nel caso in cui l'EBITDA sia pari o superiore ad Euro 600.000,00 ed inferiore ad Euro 700.000,00, l'Amministratore Delegato avrà diritto a percepire un emolumento variabile annuo pari ad Euro 15.000,00 lordi, mentre, nel caso in cui l'EBITDA sia pari o superiore ad Euro 700.000,00, l'Amministratore Delegato avrà diritto a percepire un emolumento variabile annuo pari ad Euro 30.000,00 lordi.

Tale struttura retributiva espone, tuttavia, l'Emittente al rischio che il management (e, in particolar modo il beneficiario della componente retributiva variabile) possa essere incentivato ad assumere decisioni operative o gestionali orientate prevalentemente al raggiungimento degli obiettivi economici di breve periodo cui risultano collegati i compensi variabili, anche a discapito di valutazioni maggiormente orientate alla sostenibilità e alla creazione di valore nel medio-lungo termine.

Sebbene l'Emittente ritenga che la struttura della remunerazione variabile dell'Amministratore Delegato sia coerente con le prassi di mercato e funzionale al perseguimento degli obiettivi strategici aziendali, non vi è certezza che tali meccanismi incentivanti risultino sempre pienamente idonei ad assicurare un equilibrio ottimale tra obiettivi di performance economica, sostenibilità gestionale e creazione di valore nel medio-lungo periodo.

Alla luce di quanto precede, eventuali criticità connesse alla struttura della remunerazione variabile del *management* potrebbero incidere negativamente sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

A tal riguardo, si precisa che i predetti valori di EBITDA sono stati individuati esclusivamente quali parametri di riferimento ai fini della determinazione della componente variabile della remunerazione dell'Amministratore Delegato e non costituiscono obiettivi economico-finanziari comunicati al mercato, né stime previsionali o proiezioni finanziarie dell'Emittente ai sensi della normativa applicabile, inclusi il Regolamento Emittenti EGM, la Scheda Due del medesimo e il Regolamento Prospetto.

Tali valori non devono, pertanto, essere interpretati dagli investitori quali indicazioni circa l'andamento prospettico dell'Emittente, né quali previsioni o aspettative relative ai risultati economici futuri dell'Emittente, con la conseguenza che la relativa indicazione nel presente Documento di Ammissione non comporta l'applicazione delle disposizioni previste dalla Scheda Due del Regolamento Emittenti EGM in materia di previsioni di utili o stime di risultato.

4.1.16 RISCHI CONNESSI AI RAPPORTI CON LA COMUNITÀ MEDICO-SCIENTIFICA

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di bassa rilevanza.

L'attività dell'Emittente è caratterizzata da una significativa interazione con la comunità medico-scientifica, composta da operatori sanitari, clinici, *key opinion leaders*, strutture ospedaliere, università e altri soggetti operanti nel sistema salute. Tale interazione costituisce un elemento rilevante del modello di *business* dell'Emittente, in quanto funzionale allo sviluppo e all'implementazione degli HHVAS offerti dall'Emittente.

La capacità dell'Emittente di mantenere relazioni qualificate e continuative con la comunità medico-scientifica rappresenta un fattore rilevante per il posizionamento competitivo dell'Emittente, anche in considerazione del fatto che tali relazioni contribuiscono alla progettazione dei servizi, allo sviluppo di contenuti scientifici, alla comprensione dei bisogni clinico-organizzativi del sistema sanitario e alla capacità di intercettare nuove opportunità progettuali.

Non può escludersi che eventuali mutamenti nei rapporti con la comunità medico-scientifica, una riduzione del coinvolgimento degli operatori sanitari nei progetti promossi dall'Emittente, ovvero una minore efficacia delle iniziative scientifiche e formative realizzate possano incidere negativamente sulla capacità dell'Emittente di mantenere elevati livelli di visibilità, credibilità e riconoscibilità nel mercato di riferimento.

Tali circostanze potrebbero determinare effetti negativi sulla capacità dell'Emittente di sviluppare nuovi incarichi, consolidare relazioni con aziende farmaceutiche clienti e mantenere il proprio posizionamento competitivo, con conseguenti impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Sebbene l'Emittente abbia sviluppato nel tempo relazioni consolidate con numerosi operatori e istituzioni del settore sanitario, compresi numerosi clinici e professionisti sanitari, e operi attraverso un modello multidisciplinare integrato, non vi è certezza che tali elementi siano sufficienti a mitigare integralmente i rischi sopra descritti, con effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.17 RISCHI CONNESSI ALL'UTILIZZO DI INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE (IAP)

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla capacità degli investitori di valutare correttamente la situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di bassa rilevanza.

Nel presente Documento di Ammissione l'Emittente utilizza alcuni indicatori alternativi di performance ("**IAP**"), quali, *inter alia*, EBITDA, EBIT, indebitamento finanziario netto e altri indicatori economico-finanziari non previsti o definiti dai principi contabili applicabili. Tali indicatori sono utilizzati dal *management* al fine di monitorare l'andamento operativo dell'Emittente e supportare le decisioni gestionali.

Gli IAP non devono essere considerati sostitutivi degli indicatori previsti dai principi contabili di riferimento né devono essere interpretati come misure univoche della *performance* economica o finanziaria dell'Emittente. In particolare, tali indicatori sono costruiti sulla base di criteri di calcolo

adottati autonomamente dall'Emittente e potrebbero non essere omogenei o comparabili con analoghi indicatori utilizzati da altri operatori di mercato o emittenti operanti nel medesimo settore.

L'utilizzo di IAP comporta, pertanto, il rischio che gli investitori attribuiscono a tali indicatori una rilevanza o una comparabilità non pienamente coerente con la loro natura, ovvero formulino valutazioni sull'andamento dell'Emittente basandosi su parametri che non rappresentano misure contabili definite dai principi contabili applicati.

Sebbene l'Emittente ritenga che gli IAP utilizzati forniscano informazioni utili per la valutazione dell'andamento operativo e gestionale dell'attività aziendale, non vi è certezza che tali indicatori consentano agli investitori una rappresentazione completa o pienamente comparabile della *performance* economico-finanziaria dell'Emittente.

Alla luce di quanto precede, eventuali interpretazioni non corrette degli IAP potrebbero incidere negativamente sulla capacità degli investitori di valutare in modo appropriato la situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 3 del Documento di Ammissione.

4.1.18 RISCHI CONNESSI ALLE DICHIARAZIONI DI PREMINENZA, STIME, ELABORAZIONI INTERNE ED INFORMAZIONI SUI MERCATI DI RIFERIMENTO E SUL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di bassa rilevanza.

Il presente Documento di Ammissione contiene talune stime e dichiarazioni sull'andamento del mercato e sui profili di posizionamento competitivo dell'Emittente che si basano su elaborazioni effettuate dall'Emittente sulla base della propria esperienza, della specifica conoscenza dei settori di appartenenza e dei dati e fonti terze reperibili sui mercati, con il conseguente grado di soggettività e margine di incertezza che ne deriva.

Le stime e le dichiarazioni, sebbene ritenute ragionevoli dall'Emittente, potrebbero rivelarsi in futuro errate, anche in ragione del verificarsi di fattori e/o circostanze non previste o diverse da quelle considerate, incidendo sui risultati o la *performance* dell'Emittente.

Pertanto, la lettura da parte di un investitore delle dichiarazioni di preminenza, senza tenere in considerazione le suddette criticità, potrebbe indurlo in errore, anche significativamente, nella valutazione della situazione economico, patrimoniale e/o finanziaria dell'Emittente e comportare decisioni di investimento errate ovvero non appropriate o adeguate.

4.1.19 RISCHI CONNESSI ALLA NORMATIVA FISCALE

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di bassa rilevanza.

L'Emittente è soggetto al sistema impositivo previsto dalla normativa fiscale vigente. Pertanto, modifiche sfavorevoli a tale normativa, nonché qualsiasi orientamento delle autorità fiscali o della giurisprudenza con riferimento all'applicazione, interpretazione della normativa fiscale inerente le operazioni straordinarie effettuate dall'Emittente e, più in generale, in ordine alla determinazione dell'onere fiscale (Imposta sul Reddito delle Società o "IRES", Imposta Regionale sulle Attività Produttive o "IRAP") nonché ai fini dell'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA) e delle ritenute

potrebbero avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Nello svolgimento della propria attività, l'Emittente è esposta al rischio che l'amministrazione finanziaria o la giurisprudenza di riferimento addivengano – in relazione alla legislazione in materia fiscale e tributaria – a interpretazioni o posizioni diverse rispetto a quelle fatte proprie dall'Emittente nello svolgimento della propria attività.

La legislazione fiscale e tributaria, nonché la sua interpretazione, costituiscono elementi di particolare complessità, anche a causa della continua evoluzione della normativa stessa e della sua esegesi da parte degli organi amministrativi e giurisdizionali preposti.

L'Emittente sarà periodicamente sottoposto ad accertamenti per verificare la corretta applicazione di tale normativa e il corretto pagamento delle imposte. In caso di contestazioni da parte delle autorità fiscali, l'Emittente potrebbe essere coinvolta in lunghi procedimenti, risultanti nel pagamento di penali o sanzioni, con possibili effetti negativi rilevanti sull'attività, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

In considerazione della complessità e del continuo mutamento della normativa fiscale e tributaria, nonché della sua interpretazione, non è quindi possibile escludere che l'amministrazione finanziaria o la giurisprudenza possano addivenire a interpretazioni, o assumere posizioni, in contrasto con quelle adottate dall'Emittente nello svolgimento della propria attività, con possibili conseguenze negative sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria della stessa.

Si segnala che, alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non è parte di contenziosi di natura fiscale né risultano contestazioni mosse nei confronti dello stesso dall'Agenzia delle Entrate.

4.1.20 RISCHI CONNESSI ALLA PERDITA DELLA QUALIFICA DI PMI INNOVATIVA

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di bassa rilevanza.

In data 6 dicembre 2022, l'Emittente è stata iscritta nell'apposita Sezione Speciale del Registro delle Imprese dedicata in qualità di PMI Innovativa, ai sensi dell'art. 4 del Decreto-Legge 24 gennaio 2015, n. 3, convertito con modificazioni dalla Legge 24 marzo 2015, n. 33. In particolare, i requisiti in base ai quali l'Emittente ha ottenuto tale iscrizione, ai sensi dell'art. 4, comma 1, lettera e) n. 2 e 3, della citata legge, attengono all'impiego di personale altamente qualificato e alla titolarità di un *software* registrato in data 17 ottobre 2011 presso la Società Italiana Autori e Editori (SIAE).

Tale disciplina prevede specifici benefici e misure di favore per le società in possesso dei requisiti previsti dalla normativa vigente. Il mantenimento della qualifica di PMI Innovativa è subordinato alla permanenza di determinati requisiti previsti dalla normativa applicabile, tra cui, *inter alia*, il possesso di almeno due dei seguenti elementi: (i) sostenimento di spese in ricerca, sviluppo e innovazione in misura pari ad almeno il 3% del maggiore valore tra costo e valore totale della produzione; (ii) impiego di personale altamente qualificato secondo le soglie previste dalla normativa; e (iii) titolarità, deposito o licenza di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi ad attività innovative.

Sebbene, alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ritenga di soddisfare i requisiti richiesti dalla disciplina vigente ai fini dell'iscrizione e del mantenimento della qualifica di PMI Innovativa, non può escludersi che, in futuro, uno o più di tali requisiti vengano meno, anche per cause ad essa indipendenti, anche in conseguenza dell'evoluzione dell'attività aziendale, della

composizione della forza lavoro, del livello degli investimenti in innovazione o di eventuali mutamenti interpretativi o normativi.

L'eventuale perdita della qualifica di PMI Innovativa potrebbe comportare il venir meno dei benefici e delle semplificazioni previste dalla relativa disciplina, nonché incidere negativamente sulla percezione dell'Emittente quale operatore innovativo nel mercato di riferimento.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.1.21 RISCHI CONNESSI AL FUNZIONAMENTO DEI SISTEMI INFORMATIVI E DELLE INFRASTRUTTURE DIGITALI

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di bassa rilevanza.

L'Emittente nell'ambito della sua attività ricorre all'utilizzo di sistemi informatici, infrastrutture digitali e piattaforme tecnologiche funzionali allo sviluppo, alla gestione e all'erogazione degli HHVAS. La continuità operativa dell'Emittente dipende, pertanto, anche dal corretto funzionamento, dalla disponibilità e dalla sicurezza dei sistemi informativi utilizzati, inclusi sistemi *cloud*, *software* e infrastrutture di rete.

L'Emittente è esposta, quindi, ai rischi derivanti da eventuali malfunzionamenti, interruzioni di servizio, vulnerabilità informatiche, accessi abusivi, attacchi informatici, *data breach*, perdita o corruzione di dati, nonché utilizzi impropri o non autorizzati dei sistemi da parte di soggetti interni o esterni, che potrebbero incidere negativamente sulla capacità dell'Emittente di erogare i propri servizi nei tempi e secondo gli *standard* qualitativi richiesti dai clienti.

Sebbene l'Emittente abbia adottato misure organizzative, tecniche e procedurali finalizzate a garantire la sicurezza, l'affidabilità e la continuità operativa dei propri sistemi informatici, non vi è certezza che tali presidi siano sempre idonei a prevenire o mitigare integralmente eventuali malfunzionamenti, interruzioni operative o incidenti informatici. Pertanto, il verificarsi delle circostanze sopra descritte potrebbe incidere negativamente sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.2 RISCHI RELATIVI AL QUADRO NORMATIVO

4.2.1 RISCHI CONNESSI AL CONTESTO NORMATIVO APPLICABILE ALL'EMITTENTE

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

L'Emittente opera in un settore, quale è quello degli HHVAS, caratterizzato da un elevato livello di regolamentazione e da un articolato sistema di norme applicabili, che disciplinano, tra l'altro, i rapporti con le aziende farmaceutiche, le strutture sanitarie e i professionisti della salute, nonché il trattamento dei dati personali, anche di natura sanitaria.

Con particolare riferimento alle attività formative, l'Emittente opera nell'ambito del sistema di Educazione Continua in Medicina (ECM), coordinato da Agenas sotto la vigilanza del Ministero della Salute e della Commissione Nazionale per la Formazione Continua. In tale ambito, l'Emittente è

soggetta al rispetto di specifici requisiti organizzativi, procedurali e scientifici, nonché di obblighi di trasparenza, indipendenza e qualità nella progettazione ed erogazione degli eventi formativi accreditati. Eventuali violazioni della normativa e delle disposizioni applicabili in ambito ECM, anche derivanti da errori operativi, carenze nei sistemi di controllo o comportamenti non conformi di dipendenti e collaboratori, potrebbero comportare l'applicazione di sanzioni quali l'ammonizione, la sospensione o – nei casi di violazioni più gravi – la revoca dell'accreditamento quale *provider* ECM, con conseguente impossibilità per l'Emittente di erogare attività formative accreditate e potenziali effetti negativi sui rapporti con clienti operanti nel settore farmaceutico e sanitario.

Inoltre, l'evoluzione del quadro normativo del settore potrebbe comportare la necessità per l'Emittente di adeguare i propri processi, sistemi e modelli organizzativi, con conseguenti incrementi dei costi di *compliance* e possibili impatti sull'efficienza operativa. Nel caso in cui l'Emittente non fosse in grado di garantire un adeguato livello di conformità al quadro regolatorio applicabile o di adattarsi tempestivamente alla sua evoluzione, ciò potrebbe avere conseguenze negative sull'attività, sulle prospettive di sviluppo e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 8 del Documento di Ammissione.

4.2.2 RISCHI CONNESSI ALLA RACCOLTA, CONSERVAZIONE E TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di media rilevanza.

L'Emittente opera in un contesto caratterizzato da un elevato livello di regolamentazione in materia di protezione dei dati personali ed è soggetta, tra l'altro, al GDPR, al Codice *Privacy*, nonché ai provvedimenti e alle linee guida emanati dal Garante per la protezione dei dati personali.

Nello svolgimento della propria attività, l'Emittente raccoglie, conserva, organizza e tratta dati personali riferibili, *inter alia*, a dipendenti, collaboratori, clienti, fornitori, operatori sanitari, pazienti, partecipanti a programmi ECM, professionisti coinvolti nei progetti *healthcare* e, in taluni casi, dati appartenenti a categorie particolari ai sensi del GDPR, inclusi dati relativi alla salute dei pazienti trattati nell'ambito di specifiche progettualità *healthcare*.

In considerazione della natura delle attività svolte, l'Emittente è esposta a rischi connessi alla gestione, sicurezza e conformità dei trattamenti di dati personali effettuati, inclusi rischi derivanti da eventuali accessi non autorizzati, perdita, distruzione, divulgazione indebita, trattamento illecito o utilizzo dei dati per finalità non consentite o non correttamente comunicate agli interessati.

L'Emittente si avvale, inoltre, di piattaforme digitali, infrastrutture informatiche e fornitori terzi, anche in *cloud*, per l'erogazione di taluni servizi e per la gestione dei dati trattati. Conseguentemente, non può escludersi il rischio di vulnerabilità informatiche, malfunzionamenti dei sistemi, errori operativi o violazioni di sicurezza (*data breach*), anche derivanti da attacchi *cyber*, comportamenti dolosi o colposi di soggetti interni o esterni, ovvero da eventuali criticità connesse ai rapporti con fornitori e responsabili esterni del trattamento.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha nominato un *Data Protection Officer* ("DPO") esterno, incaricato di supportare l'Emittente nella supervisione degli adempimenti in materia di protezione dei dati personali e nel monitoraggio della conformità dei trattamenti effettuati. Tuttavia, non vi è certezza che i presidi organizzativi, tecnici e procedurali adottati

dall'Emittente, anche con il supporto del DPO esterno, risultino sempre idonei a prevenire violazioni della normativa applicabile o eventi di compromissione dei dati trattati.

Sebbene l'Emittente abbia adottato procedure interne, misure organizzative e presidi tecnici finalizzati a garantire la conformità alla normativa in materia di protezione dei dati personali, eventuali violazioni della normativa applicabile o incidenti di sicurezza potrebbero comportare l'applicazione di sanzioni amministrative da parte delle autorità competenti, richieste risarcitorie da parte degli interessati, limitazioni o sospensioni dei trattamenti, nonché effetti negativi sotto il profilo reputazionale e fiduciario nei confronti di clienti, *partner* e operatori del sistema sanitario.

Alla luce di quanto precede, il verificarsi delle suddette circostanze potrebbe incidere negativamente sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.3 RISCHI RELATIVI A FATTORI DI GOVERNANCE

4.3.1 RISCHI CONNESSI ALLA DIPENDENZA DA FIGURE MANAGERIALI CHIAVE

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di alta rilevanza.

Nel percorso di crescita e sviluppo dell'Emittente assumono un ruolo centrale, anche in qualità di soci, il dott. **Davide Lucano**, socio, tramite Ikigai S.r.l., dell'Emittente e *Chief Executive Officer* dell'Emittente, che ha apportato competenze cliniche e manageriali maturate nell'ambito del *management* ospedaliero e della consulenza strategica nel settore *healthcare*, il dott. **Giacomo Andreoli**, socio, tramite Sovereign S.r.l., dell'Emittente e Presidente esecutivo del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, con una consolidata esperienza in operazioni di M&A e *corporate finance* maturata anche in contesti internazionali, nonché l'avv. **Giuliano Rizzi**, socio, tramite Alcemani S.r.l., dell'Emittente e consigliere dell'Emittente, dotato di competenze specialistiche in materia di diritto societario e commerciale, con particolare riferimento ai profili di *governance*, *compliance* e operazioni straordinarie.

L'Emittente è, pertanto, esposta al rischio che la perdita, anche temporanea, di una o più figure chiave possa incidere negativamente sulla continuità operativa e sull'efficacia delle strategie di sviluppo e crescita.

Sebbene l'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione, abbia attuato un rafforzamento della propria *governance* e dell'assetto organizzativo, non vi è certezza che tali interventi siano sufficienti a mitigare integralmente il rischio connesso alla concentrazione di competenze e relazioni in capo alle figure chiave. Qualora l'Emittente non fosse in grado di garantire la continuità delle proprie figure chiave, ciò potrebbe avere effetti negativi sull'attività, sulle prospettive di crescita e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.3.2 RISCHI CONNESSI A POSSIBILI CONFLITTI DI INTERESSE DI ALCUNI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

Si segnala che, alla Data del Documento di Ammissione:

- **Giacomo Andreoli**, che riveste la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione e Consigliere delegato, il quale detiene indirettamente, tramite Sovereign S.r.l., il 18,10% del capitale sociale dell'Emittente;
- **Davide Lucano**, che riveste la carica di Amministratore Delegato, il quale detiene indirettamente, tramite Ikigai S.r.l., il 9,49% del capitale sociale dell'Emittente;
- **Giuliano Rizzi**, che riveste la carica di Consigliere, il quale detiene indirettamente, tramite Alcemani S.r.l., il 9,07% del capitale sociale dell'Emittente;
- **Oreste Pitocchi**, che riveste la carica di Consigliere, il quale detiene indirettamente, tramite Nestore Immobiliare S.r.l., il 12,15% del capitale sociale dell'Emittente.

Pertanto, gli amministratori anzi indicati, in ragione delle loro partecipazioni ancorché indirette nell'Emittente, potrebbero trovarsi in condizioni di potenziale conflitto di interesse con l'Emittente.

Per ulteriori informazioni, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 7 e Capitolo 10, del presente Documento di Ammissione.

4.3.3 RISCHI CONNESSI AL SISTEMA DI GOVERNO SOCIETARIO E ALL'APPLICAZIONE DIFFERITA DI DETERMINATE PREVISIONI STATUTARIE

L'Emittente ha introdotto nello Statuto un sistema di *governance* conforme alle previsioni di cui all'articolo 6-*bis* del Regolamento Emittenti EGM, nonché ispirato ad alcuni dei principi stabiliti nel TUF, volti a favorire la tutela delle minoranze azionarie.

Si segnala, tuttavia, che gli attuali organi di amministrazione e di controllo dell'Emittente non sono stati eletti sulla base del voto di lista previsto dallo Statuto, che entrerà in vigore alla Data di Ammissione. Pertanto, i meccanismi di nomina a garanzia delle minoranze troveranno applicazione solo alla data di cessazione dalla carica degli attuali organi amministrativi e di controllo, che avverrà in corrispondenza dell'approvazione del bilancio d'esercizio chiuso al 31 dicembre 2026.

Nel periodo intercorrente tra la Data di Ammissione e quella di rinnovo di ciascuno degli organi sociali, il Consiglio di Amministrazione e il Collegio Sindacale saranno entrambi espressione diretta dell'Assemblea, non essendo stati nominati mediante utilizzo del meccanismo del voto di lista.

4.4 RISCHI RELATIVI AL SISTEMA DI CONTROLLO INTERNO DEI RISCHI**4.4.1 RISCHI CONNESSI ALLA RESPONSABILITÀ AMMINISTRATIVA DELLE PERSONE GIURIDICHE E ALL'EVENTUALE INADEGUATEZZA DEL MODELLO DI ORGANIZZAZIONE E GESTIONE DELL'EMITTENTE AI SENSI DEL DECRETO 231**

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

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, inoltre, che l'ente sia esonerato da responsabilità qualora dimostri di aver adottato ed efficacemente attuato un modello di organizzazione, gestione e controllo idoneo a prevenire la commissione degli illeciti penali considerati dalla norma (il "**Modello 231**").

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha adottato il Modello 231 al fine di creare regole idonee a prevenire l'adozione di comportamenti illeciti da parte di soggetti apicali, dirigenti o, comunque, soggetti dotati di poteri decisionali. Tale modello si inserisce in un più ampio sistema di *governance* e controllo interno e prevede, *inter alia*, l'individuazione delle aree a rischio, l'adozione di protocolli e procedure operative, nonché l'istituzione di un organismo di vigilanza incaricato di monitorarne l'efficace attuazione e il costante aggiornamento.

Tuttavia, non può escludersi che il Modello 231 adottato dall'Emittente possa risultare, in concreto, non idoneo a prevenire la commissione di uno o più dei reati previsti dalla normativa, ovvero che lo stesso non venga correttamente attuato o rispettato da parte dei soggetti destinatari. In particolare, in considerazione delle attività svolte dall'Emittente - che comportano interazioni con operatori sanitari, strutture pubbliche e private e aziende farmaceutiche - potrebbero configurarsi rischi connessi, tra l'altro, a reati contro la pubblica amministrazione, reati societari, reati in materia di salute e sicurezza sul lavoro, nonché reati informatici e in materia di protezione dei dati personali.

Il verificarsi di tali eventi potrebbe comportare l'applicazione di sanzioni pecuniarie e interdittive ai sensi del Decreto 231, tra cui, a titolo esemplificativo, l'interdizione dall'esercizio dell'attività, la sospensione o revoca di autorizzazioni e accreditamenti, il divieto di contrattare con la pubblica amministrazione, nonché la confisca del profitto del reato. Tali conseguenze potrebbero incidere negativamente sulla reputazione dell'Emittente e sulla sua capacità di operare nel mercato di riferimento. Inoltre, eventuali modifiche normative o interpretative in materia di responsabilità amministrativa degli enti potrebbero richiedere un aggiornamento del Modello 231 e dei relativi presidi organizzativi, con conseguenti oneri operativi e costi aggiuntivi.

Sebbene l'Emittente abbia adottato presidi organizzativi e sistemi di controllo finalizzati a mitigare tali rischi, non può escludersi che il verificarsi delle circostanze sopra descritte possa produrre effetti negativi sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.4.2 RISCHI CONNESSI AL SISTEMA DI REPORTING

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di bassa rilevanza.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente si avvale di un sistema di *reporting* gestionale e amministrativo-contabile caratterizzato da processi di raccolta, consolidamento ed elaborazione dei dati non ancora integralmente automatizzati e, in parte, basati su attività manuali. In tale contesto, non può escludersi il rischio che eventuali errori, disallineamenti o ritardi nei processi di elaborazione e circolazione delle informazioni possano incidere sulla tempestività, accuratezza e affidabilità dei flussi informativi destinati al *management*.

La mancata piena integrazione e informatizzazione dei processi di *reporting* potrebbe, infatti, comportare il rischio che determinate informazioni economiche, finanziarie o gestionali non vengano rilevate, elaborate o rappresentate correttamente ovvero siano rese disponibili con tempistiche non pienamente adeguate rispetto alle esigenze operative e decisionali dell'Emittente. Tali circostanze potrebbero incidere negativamente sulla capacità del *management* di monitorare efficacemente l'andamento delle attività, individuare tempestivamente eventuali criticità operative o adottare decisioni gestionali in tempi adeguati.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha avviato un processo di progressivo rafforzamento e automatizzazione del sistema di *reporting*, finalizzato all'integrazione delle procedure amministrativo-contabili, all'incremento del livello di informatizzazione dei flussi informativi e alla riduzione delle attività manuali nelle fasi di consolidamento ed elaborazione dei dati.

Sebbene l'Emittente ritenga che il sistema di *reporting* attualmente in uso sia adeguato rispetto alle dimensioni e alla complessità dell'attività svolta e consenta un corretto monitoraggio dei principali indicatori economici e gestionali, non vi è certezza che il processo di implementazione e miglioramento dei sistemi informativi venga completato nei tempi previsti o che gli strumenti adottati risultino pienamente idonei a eliminare il rischio di errori, ritardi o inefficienze nella gestione delle informazioni aziendali.

Alla luce di quanto precede, eventuali criticità nel funzionamento del sistema di *reporting* o nei processi di elaborazione dei dati potrebbero avere effetti negativi sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.4.3 RISCHI CONNESSI AI RAPPORTI CON LE PARTI CORRELATE

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di bassa rilevanza.

Nel corso degli esercizi chiusi rispettivamente al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024, l'Emittente ha intrattenuto rapporti con Parti Correlate esclusivamente con riferimento ai compensi riconosciuti ai componenti dell'organo amministrativo, inclusi gli amministratori investiti di particolari cariche. Alla Data del Documento di Ammissione, non si segnalano operazioni con Parti Correlate di natura atipica o inusuale.

In particolare, l'Emittente riconosce compensi agli amministratori esecutivi e agli altri componenti del Consiglio di Amministrazione, alcuni dei quali ricoprono ruoli strategici nell'ambito della gestione operativa e dello sviluppo dell'attività aziendale.

Sebbene l'Emittente abbia adottato, con delibera del Consiglio di Amministrazione del 10 giugno 2026, una procedura in materia di operazioni con Parti Correlate (la "**Procedura OPC**"), finalizzata a disciplinare i processi di identificazione, approvazione ed esecuzione delle operazioni con Parti Correlate nel rispetto dei principi di trasparenza e correttezza sostanziale e procedurale, non può escludersi che, in futuro, l'Emittente possa porre in essere ulteriori operazioni con Parti Correlate nell'ambito della propria ordinaria attività ovvero in connessione allo sviluppo del *business*.

Pertanto, l'Emittente è esposta al rischio che eventuali operazioni con Parti Correlate possano essere concluse a condizioni non pienamente allineate a quelle di mercato ovvero possano

determinare, anche solo sotto il profilo reputazionale o percettivo, situazioni di potenziale conflitto di interessi tra l'Emittente, gli azionisti, gli amministratori e gli altri *stakeholder*.

Pertanto, il verificarsi di eventuali criticità connesse alla gestione dei rapporti con Parti Correlate potrebbe incidere negativamente sull'attività, sulla reputazione, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 14 del Documento di Ammissione.

4.5 RISCHI RELATIVI ALLA SITUAZIONE FINANZIARIA DELL'EMITTENTE

4.5.1 RISCHI CONNESSI ALL'INCERTEZZA CIRCA IL CONSEGUIMENTO DI UTILI E LA DISTRIBUZIONE DI DIVIDENDI

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

Nel periodo cui si riferiscono le informazioni finanziarie contenute nel Documento di Ammissione, l'Emittente non ha distribuito dividendi. Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non ha individuato una politica di distribuzione dei dividendi.

L'ammontare e l'eventuale distribuzione dei dividendi in futuro saranno deliberati dall'Assemblea e dipenderanno da diversi fattori, tra cui si annoverano, *inter alia*: (i) l'eventuale utile di esercizio tempo per tempo registrato; (ii) l'obbligo di destinare gli utili a riserva legale; e (iii) l'andamento complessivo della gestione e le esigenze finanziarie dell'Emittente.

Non vi è garanzia che in futuro l'Emittente realizzi utili distribuibili, né che, anche in presenza di utili, venga deliberata la loro distribuzione agli azionisti. Tale scelta sarà influenzata dalla necessità di finanziare la strategia di sviluppo, considerata prioritaria per la creazione di valore nel lungo termine.

4.5.2 RISCHI CONNESSI AL LIVELLO DI INDEBITAMENTO FINANZIARIO DELL'EMITTENTE

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha in essere un contratto di finanziamento bancario cui corrisponde un debito residuo complessivo pari a Euro 160.599,74 ed un prestito obbligazionario cui corrisponde un debito residuo complessivo di Euro 500.000,00.

Il contratto di finanziamento in essere alla Data del Documento di Ammissione prevede, in linea con la prassi di mercato, eventi il cui verificarsi determina il diritto per l'istituto bancario di dichiarare la beneficiaria decaduta dal beneficio del termine, di risolvere il contratto di finanziamento o di recedere dallo stesso. L'eventuale mancato puntuale rispetto di una qualsiasi di tali disposizioni e/o il verificarsi di ogni ulteriore evento che incida negativamente sulla possibilità della beneficiaria di far fronte agli impegni assunti nei confronti del soggetto finanziatore potrebbe determinare la revoca del finanziamento o la richiesta di rimborso anticipato rispetto ai termini contrattuali. In tali ipotesi, la beneficiaria potrebbe trovarsi a dover rimborsare anticipatamente le somme erogate dal soggetto finanziatore, con rilevanti esborsi di cassa, e conseguenti effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e sulle prospettive di crescita dell'Emittente.

Fermo quanto sopra, si segnala che, alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non ha subito né richieste di risoluzione anticipata né decadenze dal beneficio del termine.

Tuttavia, non vi è garanzia che in futuro l'Emittente possa (i) accedere ad ulteriori fonti finanziarie eventualmente assistite anche da garanzie pubbliche; o (ii) ottenere nuovi finanziamenti o ottenerli a condizioni non peggiorative rispetto a quelle previste ai sensi del contratto di finanziamento in essere. Pertanto, l'eventuale riduzione della capacità di credito nei confronti del sistema bancario e/o l'eventuale peggioramento delle condizioni economiche dei futuri finanziamenti potrebbero avere effetti negativi rilevanti sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e/o limitarne la relativa crescita.

Inoltre, in data 29 aprile 2026, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato l'emissione di un prestito obbligazionario denominato "Minibond OPT S.p.A. (2026-2031)" per un importo complessivo pari a Euro 500.000,00, (il "**Prestito Obbligazionario**") integralmente sottoscritto da Mediocredito Trentino-Alto Adige S.p.A. ("**Mediocredito Trentino**").

Il Prestito Obbligazionario è assistito dalla garanzia "a prima richiesta", emessa in data 21 aprile 2026 dal Fondo di Garanzia per le PMI ai sensi della normativa vigente, fino all'80% dell'esposizione garantita e con un importo massimo garantito pari ad Euro 400.000,00.

Il regolamento del Prestito Obbligazionario disciplina in modo articolato i principali diritti e obblighi delle parti coinvolte, prevedendo, *inter alia*, specifiche disposizioni in materia di: (i) rimborso anticipato volontario da parte dell'Emittente; (ii) rimborso anticipato obbligatorio su richiesta di Mediocredito Trentino al verificarsi di determinati eventi; (iii) obblighi informativi dell'Emittente ed (iv) eventi di *default*.

In particolare, risultano disciplinate numerose ipotesi qualificabili come "eventi pregiudizievoli" tra cui: (i) mancato pagamento di qualsiasi somma dovuta dall'Emittente alle relative scadenze; (ii) inadempimenti agli obblighi informativi; (iii) modifiche del controllo societario, al netto delle operazioni a servizio del Collocamento e delle operazioni di trasferimenti azionari a seguito dell'Ammissione; (iv) procedure concorsuali; (v) procedure esecutive; (vi) messa in liquidazione o scioglimento dell'Emittente; (vii) protesti; (viii) iscrizioni pregiudizievoli. Il verificarsi di uno di tali eventi conferisce a Mediocredito Trentino il diritto di richiedere il rimborso anticipato del Prestito Obbligazionario in misura alla pari, senza aggravio di spese a carico del Mediocredito Trentino. In tali ipotesi, l'Emittente potrebbe trovarsi a dover rimborsare anticipatamente le somme erogate da Mediocredito Trentino, conseguenti effetti negativi significativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e sulle prospettive di crescita dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 16, del Documento di Ammissione.

4.6 RISCHI RELATIVI AI SETTORI IN CUI OPERA L'EMITTENTE

4.6.1 RISCHI CONNESSI ALL'ANDAMENTO DELL'ECONOMIA ITALIANA E DEL SISTEMA SANITARIO NAZIONALE

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di media rilevanza.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'attività dell'Emittente è prevalentemente concentrata sul mercato italiano, nell'ambito del quale vengono sviluppati ed erogati i servizi *healthcare* ad alto

valore aggiunto offerti dall'Emittente nei confronti di aziende farmaceutiche, strutture sanitarie e altri operatori del sistema salute.

In particolare, l'attività dell'Emittente si inserisce nel contesto del sistema sanitario italiano ed è strettamente connessa, seppur indirettamente, all'andamento complessivo della spesa sanitaria e farmaceutica nazionale, nonché alle condizioni macroeconomiche generali del Paese. In particolare, i servizi offerti dall'Emittente sono rivolti prevalentemente ad aziende farmaceutiche e, in misura minore, a strutture sanitarie e altri soggetti operanti nel sistema salute, i cui livelli di investimento risultano influenzati dal contesto economico di riferimento.

Eventuali deterioramenti del quadro macroeconomico nazionale, quali una contrazione del prodotto interno lordo, l'aumento del debito pubblico, politiche fiscali restrittive o una riduzione della spesa pubblica, potrebbero incidere negativamente sulle risorse destinate al sistema sanitario nazionale e, conseguentemente, sulle dinamiche della spesa farmaceutica. In tale scenario, potrebbero essere introdotte o rafforzate misure di contenimento della spesa sanitaria, con possibili effetti indiretti sul mercato degli HHVAS offerti dall'Emittente.

Nel 2024, la spesa farmaceutica nazionale complessiva, pubblica e privata, ha raggiunto Euro 37,2 miliardi, registrando nel periodo 2020–2024 una crescita complessiva pari al 22%, corrispondente a un tasso medio annuo (CAGR) del 5,1%. Tale crescita è stata trainata principalmente dalla componente pubblica della spesa, che si è mantenuta predominante, oscillando tra il 68% e il 76% del totale.

Tuttavia, non vi è certezza che tali dinamiche di crescita, in particolar modo per quanto riguardano la componente pubblica, possano mantenersi costanti nel medio-lungo periodo. Eventuali riduzioni o rallentamenti nella crescita della spesa farmaceutica potrebbero incidere negativamente sulla domanda di servizi ad alto valore aggiunto, inclusi quelli offerti dall'Emittente.

Inoltre, la concentrazione dell'attività sul solo mercato italiano espone l'Emittente al rischio di non beneficiare di un'adeguata diversificazione geografica, con conseguente maggiore esposizione agli effetti derivanti da eventuali sviluppi negativi del contesto economico, sanitario o regolatorio nazionale.

Sebbene l'Emittente operi in un settore caratterizzato da una domanda strutturalmente connessa ai bisogni sanitari della popolazione e abbia sviluppato relazioni consolidate con primari operatori del settore farmaceutico e sanitario, non vi è certezza che tali elementi siano sufficienti a compensare eventuali effetti negativi derivanti da un deterioramento del quadro macroeconomico italiano. Pertanto, eventuali sviluppi sfavorevoli dell'economia italiana e/o del sistema sanitario nazionale potrebbero incidere negativamente sulla domanda dei servizi offerti dall'Emittente, con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.6.2 RISCHI CONNESSI ALL'EVOLUZIONE DEL CONTESTO GEOPOLITICO E MACROECONOMICO

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

Il contesto macroeconomico e geopolitico globale è attualmente caratterizzato da un elevato livello di incertezza, determinato da tensioni internazionali persistenti, instabilità politica in diverse aree geografiche, volatilità dei mercati finanziari e dinamiche inflattive che hanno indotto le principali

banche centrali ad adottare politiche monetarie restrittive, con conseguente incremento dei tassi di interesse e del costo del credito per imprese e operatori economici.

Alla Data del Documento di Ammissione, tale scenario risulta ulteriormente aggravato dalla presenza di rilevanti conflitti geopolitici in corso. In particolare, il conflitto tra Israele e Palestina, caratterizzato da tensioni cicliche e da una protratta instabilità politico-territoriale, ha contribuito ad accrescere l'incertezza economica a livello regionale e globale, incidendo sui mercati finanziari, sui prezzi delle materie prime e sulle relazioni commerciali internazionali. Analogamente, il conflitto tra Federazione Russa e Ucraina ha determinato l'adozione di sanzioni economiche e commerciali da parte dell'Unione Europea e di altri Stati, con impatti significativi sui mercati energetici e sull'andamento dei prezzi delle materie prime, nonché un generale deterioramento del contesto economico internazionale. Da ultimo, il conflitto tra gli Stati Uniti d'America e Iran rappresenta un ulteriore fattore di instabilità geopolitica globale, con potenziali impatti sui mercati energetici, sulle catene di approvvigionamento e sulla volatilità dei mercati finanziari. In particolare, eventuali interruzioni nei flussi energetici internazionali (quali quelli transitanti nello Stretto di Hormuz) possono determinare significativi aumenti dei prezzi di petrolio e gas, con conseguenti pressioni inflattive e rallentamento della crescita economica globale. Tali dinamiche potrebbero incidere negativamente sulla propensione agli investimenti delle imprese e, indirettamente, sulla domanda dei servizi offerti dall'Emittente.

Sebbene l'Emittente operi esclusivamente sul territorio italiano e generi i propri ricavi principalmente da aziende farmaceutiche operanti sul territorio nazionale, ancorché in alcuni casi multinazionali, essa risulta esposta, seppur indirettamente, agli effetti del contesto macroeconomico generale. In particolare, eventuali fasi recessive, un rallentamento della crescita economica o una riduzione della fiducia degli operatori economici potrebbero determinare una contrazione o un rinvio degli investimenti da parte delle aziende farmaceutiche e degli altri clienti dell'Emittente, con conseguente impatto negativo sulla domanda dei servizi offerti.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ritiene che le proprie attività non siano direttamente influenzate dagli attuali scenari geopolitici. Tuttavia, alla luce delle incertezze relative all'evoluzione dei conflitti sopra menzionati, di eventuali *escalation* delle tensioni politico-militari, dell'inasprimento di sanzioni economiche e restrizioni commerciali, nonché della possibile insorgenza di crisi finanziarie e/o recessioni economiche, non è possibile prevedere se e in quale misura il verificarsi di tali eventi possa avere ripercussioni sulle condizioni economiche, patrimoniali e finanziarie dell'Emittente.

Non può, inoltre, escludersi che l'evoluzione del contesto macroeconomico e geopolitico incida sulla disponibilità e sul costo delle fonti di finanziamento necessarie a sostenere gli investimenti e le strategie di crescita dell'Emittente. Il verificarsi di uno o più degli eventi sopra descritti potrebbe pertanto determinare effetti negativi sull'attività, sulle prospettive di sviluppo e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.6.3 RISCHI CONNESSI ALL'EVOLUZIONE DELLE POLITICHE REGOLATORIE, COMMERCIALI E TARIFFARIE STATUNITENSIS NEL SETTORE FARMACEUTICO

Il verificarsi degli eventi oggetto del presente rischio, considerato dall'Emittente di media probabilità di accadimento, potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria e/o sulle prospettive dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che tale rischio sia di media rilevanza.

L'Emittente opera prevalentemente nei confronti di aziende farmaceutiche nazionali e internazionali, le cui strategie di investimento, allocazione dei *budget* e pianificazione delle attività commerciali e medico-scientifiche risultano influenzate anche dal contesto normativo, regolatorio e geopolitico internazionale, con particolare riferimento al mercato statunitense, che rappresenta uno dei principali mercati globali del settore farmaceutico.

Nel corso del 2025 e del 2026, l'Amministrazione statunitense ha adottato una serie di misure normative, regolatorie e commerciali finalizzate al contenimento dei prezzi dei farmaci, alla riduzione della dipendenza dalle importazioni di prodotti farmaceutici e al rafforzamento della produzione domestica negli Stati Uniti.

In tale contesto, nell'aprile 2026 sono stati introdotti dazi fino al 100% su talune categorie di farmaci brevettati e ingredienti farmaceutici importati negli Stati Uniti, prevedendo contestualmente incentivi volti a favorire l'internalizzazione della produzione.

Tali misure, unitamente alle più ampie politiche tariffarie e protezionistiche adottate dall'Amministrazione statunitense nei confronti di settori strategici, incluso quello *healthcare* e farmaceutico, hanno determinato un incremento dell'incertezza regolatoria e della volatilità dei mercati internazionali, incidendo potenzialmente sulle strategie industriali e commerciali delle aziende farmaceutiche operanti a livello globale.

Sebbene l'Emittente non commercializzi direttamente prodotti farmaceutici né sia direttamente soggetta alle misure tariffarie statunitensi, eventuali effetti negativi derivanti da tali politiche potrebbero riflettersi indirettamente sulle attività dell'Emittente attraverso una riduzione o riallocazione dei *budget* delle aziende farmaceutiche clienti, un rallentamento degli investimenti in attività di supporto al ciclo di vita del farmaco, un calo delle iniziative scientifiche e della domanda di HHVAS, nonché attraverso una revisione delle priorità strategiche e geografiche dei gruppi farmaceutici multinazionali.

Inoltre, eventuali tensioni commerciali internazionali, incrementi dei costi lungo la filiera farmaceutica o modifiche delle politiche di prezzo e rimborso potrebbero incidere negativamente sulla capacità delle aziende farmaceutiche di mantenere invariati i livelli di investimento nei servizi offerti dall'Emittente.

Sebbene l'Emittente operi esclusivamente sul mercato italiano e con un portafoglio clienti diversificato, non vi è certezza che tali elementi siano sufficienti a mitigare integralmente gli effetti indiretti derivanti da evoluzioni sfavorevoli del contesto normativo e commerciale internazionale del settore farmaceutico. Pertanto, alla luce di quanto precede, eventuali sviluppi negativi delle politiche regolatorie, tariffarie e commerciali statunitensi nel settore *healthcare* e farmaceutico potrebbero incidere negativamente sull'attività, sulle prospettive e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6 del Documento di Ammissione.

4.7 RISCHI RELATIVI AGLI STRUMENTI FINANZIARI OGGETTO DI AMMISSIONE ALLE NEGOZIAZIONI SU EURONEXT GROWTH MILAN

4.7.1 RISCHI CONNESSI ALLE NEGOZIAZIONI SU EURONEXT GROWTH MILAN, ALLA LIQUIDITÀ DEI MERCATI E ALLA POSSIBILE VOLATILITÀ DEL PREZZO DELLE AZIONI DELL'EMITTENTE

Le Azioni dell'Emittente non saranno negoziate su un mercato regolamentato e, sebbene saranno oggetto di negoziazioni su EGM, non è possibile garantire che si formi o si mantenga un mercato

liquido per le Azioni, che, pertanto, potrebbero presentare problemi di liquidità comuni e generalizzati, indipendentemente dall'andamento dell'Emittente, in quanto le richieste di vendita potrebbero non trovare adeguate e tempestive contropartite, nonché essere soggette a fluttuazioni, anche significative, di prezzo.

A seguito dell'Ammissione, il prezzo di mercato delle Azioni potrebbe essere volatile e fluttuare in modo significativo in relazione a, e per l'effetto di, una serie di fattori ed eventi, alcuni dei quali esulano dal controllo dell'Emittente (tra cui, ad esempio, l'eventuale vendita di un numero considerevole di Azioni da parte degli Azionisti alla scadenza del termine di efficacia degli Impegni di *lock-up*), e, pertanto, il prezzo delle Azioni potrebbe non riflettere i risultati operativi dell'Emittente ovvero essere inferiore al prezzo di sottoscrizione e/o acquisto in sede di Offerta.

In aggiunta a quanto precede, alla luce del fatto che una notevole percentuale della capitalizzazione di mercato e dei volumi di scambio sul mercato EGM è rappresentata da un contenuto numero di società, non si può escludere che eventuali fluttuazioni nei valori di mercato di tali società possano avere un effetto significativo sul prezzo degli strumenti finanziari ammessi alle negoziazioni su EGM, comprese, quindi, le Azioni dell'Emittente.

L'ammissione alle negoziazioni su EGM presenta, inoltre, alcuni rischi tipici poiché: (i) un investimento in strumenti finanziari negoziati su un mercato non regolamentato quale è EGM può comportare un rischio più elevato rispetto a quello in strumenti finanziari quotati su un mercato regolamentato e non vi è garanzia, per il futuro, circa il successo e la liquidità nel mercato delle Azioni dell'Emittente; e (ii) il presente Documento di Ammissione non è stato esaminato né approvato da Consob e Borsa Italiana.

Deve, altresì, considerarsi che alle società ammesse su EGM non si applicano integralmente le norme previste per le società quotate su un mercato regolamentato (tra cui, in particolare, le regole sulla *corporate governance* previste dal TUF), fatte salve alcune limitate eccezioni, quali, ad esempio, alcune norme relative alle offerte pubbliche di acquisto e di scambio obbligatorie di cui al TUF e ai regolamenti di attuazione emanati dalla Consob, che sono richiamate nello Statuto come previsto dal Regolamento Emittenti EGM.

Da ultimo, l'incertezza che caratterizza la situazione geopolitica e macroeconomica odierna potrebbe avere effetti in termini di aumento della volatilità dei corsi azionari e incidere negativamente sul prezzo di mercato anche delle Azioni dell'Emittente.

4.7.2 RISCHI CONNESSI AGLI ASSETTI PROPRIETARI E ALLA NON CONTENDIBILITÀ DELL'EMITTENTE

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di media rilevanza.

La struttura dell'azionariato comporta che le decisioni rilevanti sotto il profilo strategico e gestionale siano il risultato di un equilibrio tra gli Azionisti, che attualmente condividono l'indirizzo e la gestione dell'attività dell'Emittente. Eventuali divergenze tra gli Azionisti, ovvero modifiche dell'assetto partecipativo, potrebbero incidere sulla stabilità dell'assetto di *governance*.

Ad esito del Collocamento, in caso di integrale sottoscrizione delle Azioni Ordinarie rinvenienti dall'Aumento di Capitale e di integrale esercizio dell'Opzione *Greenshoe*, gli Azionisti subiranno una diluizione complessiva pari al 36,09% del capitale sociale.

L'assenza di un azionista di controllo, all'esito del Collocamento, potrebbe rendere l'Emittente potenzialmente contendibile. Non può, pertanto, escludersi che soggetti terzi possano acquisire

partecipazioni rilevanti idonee a incidere sugli equilibri assembleari o sull'indirizzo strategico dell'Emittente. Il verificarsi di tali circostanze potrebbe determinare mutamenti nell'assetto di *governance* o nell'orientamento strategico dell'Emittente, con possibili effetti sulla continuità gestionale e sulle prospettive di sviluppo dell'Emittente.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 13 del Documento di Ammissione.

4.7.3 RISCHI CONNESSI ALLA POSSIBILITÀ DI REVOCA DALLE NEGOZIAZIONI DEGLI STRUMENTI FINANZIARI DELL'EMITTENTE

Ai sensi del Regolamento Emittenti EGM, Borsa Italiana può disporre la revoca dalle negoziazioni degli strumenti finanziari ammessi su EGM nei casi previsti dalla disciplina di mercato. In particolare, la revoca può essere disposta, tra l'altro:

- in caso di mancata sostituzione dell'EGA entro il termine di 6 (sei) mesi dalla sospensione dalle negoziazioni conseguente alla cessazione dell'incarico dell'EGA, ai sensi dell'art. 1, comma 5 del Regolamento Emittenti EGM;
- in caso di sospensione prolungata dalle negoziazioni, qualora le Azioni rimangano sospese per un periodo superiore a 6 (sei) mesi, ai sensi dell'art. 41, comma 2 del Regolamento Emittenti EGM;
- in caso di deliberazione assembleare di revoca, qualora la revoca sia approvata da tanti soci che rappresentino almeno il 90% del capitale sociale rappresentato in assemblea, ai sensi dell'art. 41, comma 1 del Regolamento Emittenti EGM;
- in caso di superamento della soglia del 90% del capitale sociale a seguito di un'offerta pubblica di acquisto o scambio finalizzata al *delisting*, senza necessità di preventiva deliberazione assembleare, ai sensi dell'art. 41, comma 7, delle Linee Guida del Regolamento Emittenti EGM.

La revoca dalle negoziazioni comporterebbe la cessazione della negoziazione delle Azioni su EGM, con conseguente significativa riduzione della liquidità delle stesse e possibile difficoltà per gli azionisti di dismettere, in tutto o in parte, la propria partecipazione. La revoca potrebbe, altresì, incidere negativamente sulla valorizzazione dell'investimento e sulla trasparenza informativa applicabile all'Emittente.

Sebbene l'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione, non abbia evidenza di circostanze tali da far ritenere probabile il verificarsi delle fattispecie sopra descritte e intenda conformarsi stabilmente ai requisiti previsti dal Regolamento Emittenti EGM, non può escludersi che, al ricorrere delle condizioni previste dalla disciplina applicabile, Borsa Italiana disponga la revoca dalle negoziazioni. Il verificarsi di tali circostanze potrebbe determinare effetti negativi per gli azionisti dell'Emittente.

4.7.4 RISCHI CONNESSI AGLI IMPEGNI DI LOCK-UP

In base agli Impegni di *lock-up*, assunti nei confronti del *Global Coordinator*, l'Emittente e i Soci Storici, ciascuno per quanto di propria competenza, si sono impegnati per la durata di 18 mesi decorrenti dalla Data di Inizio delle Negoziazioni a non effettuare, direttamente o indirettamente, operazioni di vendita o, comunque, atti di disposizione che abbiano per oggetto, direttamente o indirettamente, le Azioni da essi detenute nell'Emittente alla Data del Documento di Ammissione e a non concedere opzioni, diritti od opzioni per l'acquisto o lo scambio delle Azioni, senza il preventivo consenso scritto del *Global Coordinator*, che non potrà essere irragionevolmente negato (gli "Impegni di *lock-up* dei Soci Storici").

Parimenti, l'Emittente e i Soci di Minoranza, ciascuno per quanto di propria competenza, si sono impegnati nei confronti del *Global Coordinator* per la durata di 12 mesi decorrenti dalla Data di Inizio delle Negoziazioni a non effettuare, direttamente o indirettamente, operazioni di vendita o, comunque, atti di disposizione che abbiano per oggetto, direttamente o indirettamente, le Azioni da essi detenute nell'Emittente alla Data del Documento di Ammissione e a non concedere opzioni, diritti od opzioni per l'acquisto o lo scambio delle Azioni, senza il preventivo consenso scritto del *Global Coordinator*, che non potrà essere irragionevolmente negato (gli "Impegni di *lock-up* dei Soci di Minoranza").

Inoltre, i Soci Storici, i Soci di Minoranza e l'Emittente si sono impegnati, rispettivamente per il periodo di durata degli impegni di *lock-up*, a non promuovere e/o approvare operazioni di aumento di capitale (se non per ricostruire il capitale o nei casi in cui l'aumento sia eventualmente necessario ai sensi della normativa pro-tempore vigente) o di emissione di obbligazioni, di prestiti obbligazionari convertibili, *warrant* ovvero altri strumenti finanziari, anche partecipativi, che attribuiscono il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in o scambiare Azioni, senza il preventivo consenso scritto del *Global Coordinator*, che non sarà irragionevolmente negato.

Alla scadenza rispettivamente degli Impegni di *lock-up* dei Soci Storici e degli Impegni di *lock-up* dei Soci di Minoranza, non vi è alcuna garanzia che i predetti soggetti non procedano alla vendita delle proprie Azioni con conseguente potenziale impatto negativo sull'andamento del prezzo delle Azioni stesse.

Per maggiori informazioni sugli Impegni di *lock-up* dei Soci Storici e sugli Impegni di *lock-up* dei Soci di Minoranza, si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.2, del Documento di Ammissione.

4.7.5 RISCHI CONNESSI AL LIMITATO FLOTTANTE DELLE AZIONI E ALLA LIMITATA CAPITALIZZAZIONE DELL'EMITTENTE

Il flottante dell'Emittente, calcolato in applicazione delle disposizioni di cui al Regolamento Emittenti EGM, assumendo la sottoscrizione delle Azioni rivenienti dall'Aumento di Capitale a servizio del Collocamento, sarà pari al 33,68% del capitale sociale.

Il flottante dell'Emittente, calcolato in applicazione delle disposizioni di cui al Regolamento Emittenti EGM, assumendo (i) la sottoscrizione delle Azioni rivenienti dall'Aumento di Capitale a servizio del Collocamento nonché (ii) l'integrale esercizio dell'Opzione *Greenshoe*, sarà pari al 36,09% del capitale sociale.

Pertanto, il flottante dell'Emittente (così come la relativa capitalizzazione) potrebbe essere limitato. Tale circostanza comporta, rispetto ai titoli di altri emittenti con flottante più elevato (o di più elevata capitalizzazione), un maggiore rischio di volatilità del prezzo delle Azioni, con conseguenti maggiori difficoltà di disinvestimento per gli azionisti ai prezzi espressi dal mercato al momento dell'immissione di un eventuale ordine di vendita.

4.7.6 RISCHI CONNESSI AL CONFLITTO DI INTERESSE DEI SOGGETTI PARTECIPANTI AL COLLOCAMENTO

Nell'ambito dell'Offerta, Integrae SIM svolge sia il ruolo di EGA sia il ruolo di *Global Coordinator* e, per entrambi gli incarichi, ha percepito e percepirà i relativi compensi.

Secondo quanto previsto dai contratti stipulati con l'Emittente ed in conformità alle previsioni regolamentari di riferimento, Integrae SIM percepisce e percepirà compensi dall'Emittente in ragione dei servizi prestati nella sua qualità di EGA dell'Emittente.

Integrae SIM agisce, altresì, in qualità di *Global Coordinator* per l'ammissione alle negoziazioni su EGM delle Azioni dell'Emittente. Alla luce di quanto precede, Integrae SIM si trova in una situazione

di potenziale conflitto di interessi in quanto effettuerà il collocamento delle Azioni oggetto dell'Offerta e percepirà commissioni e compensi in relazione al predetto ruolo nell'ambito dell'Offerta.

Inoltre, Integrae SIM, nel normale esercizio delle proprie attività, potrebbe trovarsi in una situazione di potenziale conflitto di interessi in quanto potrebbe in futuro prestare servizi di *advisory* e di *equity research* in via continuativa a favore dell'Emittente.

4.7.7 RISCHI CONNESSI ALL'ATTIVITÀ DI STABILIZZAZIONE

Il verificarsi degli eventi oggetto del seguente rischio, considerato dall'Emittente di bassa probabilità di accadimento, potrebbe avere impatti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente. Tenuto conto di quanto precede, l'Emittente stima che detto rischio sia di bassa rilevanza.

Integrae SIM, in qualità di *Global Coordinator*, a partire dalla Data di Inizio delle Negoziations (inclusa) delle Azioni dell'Emittente e fino ai 30 (trenta) giorni successivi a tale data, potrà effettuare attività di stabilizzazione sulle Azioni in ottemperanza alla normativa vigente, anche a seguito della concessione dell'Opzione di *Over Allotment* e dell'Opzione *Greenshoe* al *Global Coordinator*.

L'Emittente è, quindi, esposta al rischio che, a seguito e per effetto di tali attività, il prezzo di mercato delle Azioni sia superiore a quello che si sarebbe altrimenti formato. Tale attività di stabilizzazione potrebbe determinare un prezzo di mercato superiore rispetto a quello che verrebbe altrimenti a prodursi in mancanza 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. Non vi è, pertanto, garanzia, anche al termine dell'attività di stabilizzazione, che il prezzo delle Azioni mantenga (in tutto o in parte) il livello raggiunto nel corso di detta attività.

5 INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE

5.1 DENOMINAZIONE SOCIALE DELL'EMITTENTE

L'Emittente è denominata OPT S.p.A. ed è costituita in forma di società per azioni.

5.2 LUOGO E NUMERO DI REGISTRAZIONE DELL'EMITTENTE E CODICE IDENTIFICATIVO DEL SOGGETTO GIURIDICO (LEI)

L'Emittente è iscritta nel Registro delle Imprese della Camera di Commercio, Industria e Artigianato di Milano, Monza, Brianza e Lodi dal 15 settembre 1999, al numero di iscrizione, codice fiscale e partita IVA 12888470155, R.E.A. MI-1594080.

Il codice identificativo del soggetto giuridico (LEI) dell'Emittente è: 81560085318ED2E46538.

5.3 DATA DI COSTITUZIONE E DURATA DELL'EMITTENTE

L'Emittente è stata costituita in Italia in data 2 agosto 1999 con atto a rogito del dott. Pietro Sormani, Notaio in Milano, iscritto presso il Collegio Notarile di Milano, rep. n. 205574 e racc. n. 47966, sotto forma di "società a responsabilità limitata" con l'originaria denominazione sociale di "OPT S.r.l."

In data 15 marzo 2022, l'Emittente con atto a ministero del dott. Marco Ferrari, Notaio in Milano iscritto presso il Collegio Notarile di Milano, rep. n. 6835 e racc. n. 3453, si è trasformata in "società per azioni" con la denominazione sociale "OPT S.p.A."

La durata dell'Emittente è statutariamente stabilita fino al 2040 e potrà essere ulteriormente prorogata (una o più volte) con deliberazione dell'Assemblea straordinaria.

5.4 SEDE LEGALE E FORMA GIURIDICA DELL'EMITTENTE, LEGISLAZIONE IN BASE ALLA QUALE OPERA, PAESE DI COSTITUZIONE, INDIRIZZO, NUMERO TELEFONICO E SITO INTERNET DELL'EMITTENTE

L'Emittente è una società per azioni, costituita in Italia, ed opera in base alla legislazione italiana.

L'Emittente ha la sede legale in Milano, Via Macchi Mauro n. 38, codice di avviamento postale 20124, numero telefonico per i contatti 02 69 00 00 35 e indirizzo di posta elettronica certificata opt@pec.optsalute.it.

Il sito *internet* dell'Emittente (ove pure sono pubblicate le informazioni ed i documenti di volta in volta richiamati dal presente Documento di Ammissione) è: www.optsalute.it.

Le informazioni contenute nel sito *internet* non fanno parte del presente Documento di Ammissione, salvo ove siano incluse nello stesso mediante riferimento.

6 PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ

6.1 PRINCIPALI ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE

6.1.1 INTRODUZIONE

L'Emittente è attiva nel settore dei servizi in ambito sanitario ad alto valore aggiunto (*healthcare high value added services* o "HHVAS") e, in tale contesto, sviluppa e realizza soluzioni di natura clinico-organizzativa, destinate alle strutture sanitarie pubbliche e private. L'Emittente ha avviato l'attività nel 1994, su iniziativa del socio fondatore ing. Oreste Pitocchi e, nel corso di oltre trent'anni di attività, ha progressivamente consolidato un posizionamento specialistico nel supporto alla gestione dei percorsi di cura e nell'ottimizzazione dei processi organizzativi delle strutture sanitarie.

Sin dalle origini, l'attività dell'Emittente si è caratterizzata per un approccio orientato alla progettazione e implementazione di soluzioni operative finalizzate a migliorare i percorsi clinico-assistenziali nelle organizzazioni sanitarie. Nel tempo, tale attività si è progressivamente evoluta fino a configurare un modello operativo integrato in grado di coniugare competenze cliniche, organizzative, scientifiche e digitali, con l'obiettivo di supportare l'ecosistema sanitario nell'adozione di modelli di cura più efficienti e sostenibili.

I servizi offerti dall'Emittente si collocano nell'ambito dei servizi sanitari ad alto valore aggiunto, ovvero l'insieme di servizi specialistici che accompagnano l'introduzione, l'appropriata prescrivibilità delle terapie all'interno dei sistemi sanitari. Tali servizi svolgono un ruolo rilevante nel favorire l'integrazione tra innovazione terapeutica e organizzazione dei servizi sanitari, contribuendo a migliorare la qualità dei percorsi di cura e a rendere più efficiente l'utilizzo delle risorse disponibili.

Le aziende farmaceutiche ricorrono agli HHVAS al fine di supportare e favorire una più efficace integrazione delle innovazioni terapeutiche nei contesti assistenziali. In tale prospettiva, gli HHVAS contribuiscono a generare evidenze cliniche e organizzative, a facilitare l'adozione appropriata delle terapie e a favorire una implementazione coerente con le esigenze operative delle strutture sanitarie. Nel loro complesso, gli HHVAS rappresentano uno strumento rilevante per migliorare la sostenibilità del sistema sanitario, sia sotto il profilo economico-organizzativo sia in termini di qualità dei percorsi di cura e risultati clinici per il paziente.

All'interno di tale contesto, l'Emittente opera quale *partner end-to-end* e, in tale ruolo, svolge una funzione di integrazione tra i diversi attori coinvolti nella gestione dei percorsi di cura, operando come piattaforma operativa e strategica in grado di mettere in relazione le esigenze dell'industria farmaceutica con quelle delle strutture sanitarie e dei clinici, grazie a competenze maturate attraverso un *track record* pluridecennale e relazioni consolidate con i principali attori del sistema sanitario e con le maggiori aziende farmaceutiche. In tale prospettiva, l'Emittente contribuisce a facilitare il dialogo tra i diversi *stakeholder* del sistema sanitario, favorendo l'allineamento tra esigenze cliniche, bisogni dei pazienti e obiettivi di sostenibilità economica.

In particolare, l'Emittente concentra la propria attività principalmente nella fase post-lancio, ossia nella successiva alla introduzione della terapia sul mercato, attraverso l'offerta di un insieme integrato di servizi ad elevato valore aggiunto che si possono inquadrare in cinque macroaree di attività:

- **Clinical Governance Models:** l'Emittente supporta le strutture sanitarie nella progettazione, implementazione e ottimizzazione di modelli di *governance* clinica, con particolare riferimento allo sviluppo di PDTA e di altri strumenti di governo dei processi clinico-organizzativi con la finalità

di garantire una gestione dei rischi efficace e dimostrabile, una ottimizzazione delle risorse, l'integrazione tra i diversi attori coinvolti ed il miglioramento dei risultati;

- **Quality Certification:** l'Emittente fornisce servizi di consulenza a supporto dei processi di certificazione di qualità delle strutture sanitarie pubbliche e private, per l'implementazione degli elementi necessari all'ottenimento della Certificazione di Qualità ISO 9001:2015, della Certificazione delle Competenze Cliniche e della Certificazione di Servizio;
- **Events & Conferences:** l'Emittente, in qualità *provider* ECM qualificato da Agenas, organizza e gestisce eventi scientifici, congressi e iniziative formative rivolte alla comunità medico-scientifica, con l'obiettivo di favorire la diffusione delle evidenze cliniche, la formazione e l'aggiornamento professionale e il confronto tra gli *stakeholder* del sistema sanitario;
- **Digital & PSP:** l'Emittente sviluppa e implementa soluzioni digitali di terze parti e programmi di supporto al paziente (PSP) proprietari in vari ambiti sanitari, tra cui quello oncologico, nutrizionale e cardiologico, volti a migliorare l'aderenza terapeutica, la gestione del percorso di cura e il monitoraggio degli esiti clinici, anche attraverso la raccolta e l'analisi di dati raccolti nella pratica clinica (*real world*);
- **Medical Writing:** l'Emittente offre servizi a supporto della produzione scientifica e della comunicazione tecnico-scientifica, inclusa la redazione di articoli, documenti clinici e materiali informativi, nel rispetto degli *standard* metodologici e delle normative applicabili.

Il modello operativo dell'Emittente si fonda su un approccio integrato e multidisciplinare che combina competenze scientifiche, cliniche, digitali e manageriali. In particolare, l'Emittente dispone di un *team* di professionisti altamente qualificati, provenienti da ambiti disciplinari differenti, tra cui medicina, biologia, farmacia, ingegneria biomedica e consulenza manageriale, grazie al quale è in grado di sviluppare progetti complessi e di supportare in modo coordinato i diversi *stakeholder* del sistema sanitario. Nel periodo 2022-2025, l'Emittente ha realizzato oltre 350 progetti per 51 aziende farmaceutiche (tra cui 19 delle *top 20 big pharma*), collaborando con più di 80 strutture sanitarie, pubbliche e private, distribuite in 19 regioni italiane.

6.1.2 IL RUOLO DEGLI HHVAS NELL'ECOSISTEMA SANITARIO

Il mercato degli HHVAS rappresenta un segmento sempre più rilevante all'interno dell'ecosistema sanitario, in quanto risponde alla crescente esigenza di integrare innovazione terapeutica, organizzazione sanitaria e gestione efficiente delle risorse e, in tale contesto, le aziende farmaceutiche manifestano un interesse crescente verso *partner* capaci di gestire progetti complessi lungo l'intero ciclo di vita della terapia, combinando competenze scientifiche, organizzative e digitali.

Infatti, nel momento in cui una nuova terapia viene sviluppata e introdotta sul mercato, la sua efficacia clinica deve essere accompagnata da una corretta implementazione nei percorsi assistenziali e nei modelli organizzativi delle strutture sanitarie. Gli HHVAS intervengono proprio in questa fase di integrazione, consentendo di tradurre le innovazioni terapeutiche in modelli operativi concretamente applicabili nella pratica clinica.

In particolare, nel ciclo di vita del farmaco, gli HHVAS si sviluppano tipicamente lungo due fasi principali, che corrispondono ai momenti chiave dell'introduzione e della diffusione delle terapie nel sistema sanitario.

Fase di pre-lancio

Una prima fase riguarda il periodo precedente al lancio della terapia sul mercato (cd. fase di pre-lancio). In questa fase gli HHVAS comprendono una serie di attività finalizzate a interpretare il contesto clinico e organizzativo nel quale la terapia verrà introdotta. Tra queste rientrano (i) le attività di ricerca clinica e organizzativa, che consentono di generare evidenza rispetto alla sicurezza e all'efficacia del farmaco, (ii) le attività di *market research*, volte a raccogliere informazioni sulle esigenze dei professionisti sanitari, dei pazienti e *stakeholder* istituzionali sulle dinamiche del mercato di riferimento, (iii) i servizi di *market access*, finalizzati a supportare l'inserimento della terapia nei sistemi di rimborso e nei percorsi assistenziali, e (iv) le analisi farmaco economiche, che consentono di valutare l'impatto economico e organizzativo delle nuove terapie per il sistema sanitario. Nel loro complesso, tali attività contribuiscono a definire il posizionamento della terapia all'interno del sistema sanitario e a predisporre le condizioni per una sua efficace implementazione.

Servizi inclusi nella fase pre-lancio

FASE	HHVAS	TIPOLOGIA DEL SERVIZIO
PRE-LANCIO	Contract Research Organization	Conduzione in conto terzi di studi clinici e sperimentazioni
	Market Research	Analisi di dati e tendenze del mercato per supportare decisioni strategiche
	Market Access	Strategie e attività per facilitare l'ingresso di farmaci e dispositivi nel sistema sanitario e ottenere rimborsabilità
	Pharmacoeconomics	Studio del rapporto costi-benefici dei farmaci o delle terapie per supportare decisioni regolatorie e aziendali

Fase di post-lancio

La seconda fase riguarda, invece, il periodo successivo all'introduzione della terapia sul mercato (cd. fase di post-lancio) nella quale si concentra l'attività dell'Emittente. Durante questa fase gli HHVAS si focalizzano sul supporto ad una migliore efficienza clinica organizzativa nell'area terapeutica in oggetto. In questa fase, i servizi erogati mirano all'aggiornamento scientifico e all'innovazione terapeutica. Tra le attività tipicamente sviluppate rientrano (i) la definizione e l'implementazione di modelli di *governance* clinica, tra cui lo sviluppo di PDTA e altri strumenti di coordinamento dei processi clinici, (ii) il supporto alla certificazione della qualità dei servizi sanitari (iii) l'organizzazione di eventi scientifici e programmi di aggiornamento professionale, che favoriscono la diffusione delle conoscenze cliniche e delle migliori pratiche assistenziali tra i sanitari, (iv) i servizi digitali e di PSP, finalizzati a migliorare l'aderenza terapeutica e a facilitare la gestione delle patologie croniche o complesse. Infine, rientrano, in questa fase, anche le attività di farmacovigilanza finalizzate al monitoraggio della sicurezza dei farmaci e alla tutela della qualità dei processi assistenziali.

Servizi inclusi nella fase post-lancio

FASE	HHVAS	TIPOLOGIA DEL SERVIZIO
POST-LANCIO	Clinical Governance Models	Definizione e implementazione di PDTA e ottimizzazione dei processi ospedalieri secondo logiche <i>lean</i>
	Quality Certification	Processo di verifica e ottenimento di certificazioni ufficiali che attestano il rispetto di <i>standard</i> qualitativi
	Events & Conferences	Organizzazione di incontri scientifici, formativi o divulgativi per operatori sanitari o <i>stakeholder</i>
	Digital & PSP	Programmi digitali per il supporto al paziente che migliorano l'aderenza terapeutica e l'esperienza d'uso del farmaco

	Pharmacovigilance	Monitoraggio e gestione degli eventi avversi post-commercializzazione dei farmaci
--	--------------------------	---

Servizi non correlati

Nel contesto degli HHVAS, accanto alle attività direttamente connesse al ciclo di vita della terapia - quali quelle riconducibili alle fasi di pre-lancio e post-lancio del farmaco - esiste una serie di servizi complementari che, pur non essendo direttamente collegati alla gestione clinica della terapia o alla sua implementazione nei percorsi assistenziali, contribuiscono, comunque, al funzionamento complessivo dell'ecosistema sanitario, attraverso iniziative di formazione, comunicazione, innovazione tecnologica e dialogo istituzionale, tra cui l'attività di *Medical Writing*, presidiata dall'Emittente.

Servizi non correlati

FASE	HHVAS	TIPOLOGIA DEL SERVIZIO
SERVIZI NON CORRELATI	Medical Writing	Redazione professionale di documenti scientifici, <i>report</i> clinici e materiale regolatorio
	Institutional Relations	Gestione dei rapporti con enti regolatori, istituzioni sanitarie e amministrazioni pubbliche
	Sales Force Training	Programmi formativi per il personale commerciale su prodotti, normative e tecniche di comunicazione
	Advanced IT Solutions	Implementazione di tecnologie digitali avanzate come intelligenza artificiale, <i>big data</i> e automazione
	Marketing Agency	Servizi di comunicazione, <i>branding</i> , pubbliche relazioni e campagne <i>marketing</i>
	Paid CME (Continuing Medical Education)	Offerta di corsi di Educazione Continua in Medicina per professionisti sanitari, con costi a carico dei partecipanti o aziende

6.1.3 DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE

L'attività dell'Emittente si colloca all'interno della filiera degli HHVAS rivolti alle aziende farmaceutiche e alle strutture sanitarie, pubbliche e private. In tale contesto, l'Emittente svolge un ruolo di "ponte" tra i diversi *stakeholder* del sistema sanitario e una funzione di integrazione tra esigenze cliniche, organizzative e tecnologiche, contribuendo alla progettazione e implementazione di soluzioni che favoriscono una gestione più efficiente e coordinata dei percorsi di cura, facilitando l'implementazione di modelli operativi coerenti con le linee guida scientifiche e con gli *standard* di qualità richiesti dal sistema sanitario.

Il modello operativo dell'Emittente si basa su un approccio integrato alla progettazione e gestione degli HHVAS erogati, combinando competenze cliniche, organizzative e digitali con l'obiettivo di offrire soluzioni operative capaci di rispondere alla crescente complessità del sistema sanitario e di progettare e implementare interventi organizzativi complessi in modo replicabile e scalabile.

L'attività dell'Emittente si sviluppa lungo cinque principali direttrici operative tra loro integrate, ciascuna delle quali contribuisce alla gestione e all'ottimizzazione dei percorsi di cura: (i) *Clinical Governance Models*, (ii) *Quality Certification*, (iii) *Events & Conferences*, (iv) *Digital & PSP* e (v) *Medical Writing*.

6.1.3.1 CLINICAL GOVERNANCE MODELS

Nell'ambito delle attività di *Clinical Governance Models*, l'Emittente supporta le strutture sanitarie nella progettazione e formalizzazione di modelli organizzativi finalizzati alla gestione strutturata dei

percorsi di cura e dei processi clinico-assistenziali. Tali modelli consentono alle organizzazioni sanitarie di migliorare la gestione dei rischi clinici e organizzativi, ottimizzare l'impiego delle risorse disponibili e favorire un miglioramento misurabile dei risultati assistenziali.

L'intervento dell'Emittente si concentra, in particolare, sulla definizione e implementazione dei PDTA, strumenti organizzativi che consentono di coordinare le diverse fasi del percorso di cura del paziente e di favorire un'integrazione efficace tra i diversi professionisti e servizi coinvolti nel processo assistenziale.

La definizione dei PDTA viene sviluppata dall'Emittente attraverso un approccio metodologico strutturato che consente di adattare i modelli di *governance* clinico-organizzativa alle specifiche caratteristiche di ciascuna struttura sanitaria. Tale metodologia si fonda su un processo articolato in tre fasi principali, che permettono di accompagnare le organizzazioni sanitarie dalla fase di analisi preliminare fino alla valutazione dei risultati ottenuti.



La prima fase riguarda la **mappatura del contesto** organizzativo e clinico nel quale il percorso assistenziale dovrà essere sviluppato. In questa fase viene innanzitutto definita la *mission* del progetto e vengono individuati tutti gli *stakeholder* coinvolti nel percorso di cura (clinici, pazienti, direzione sanitaria, associazione paziente, società scientifiche, referenti istituzionali).

Parallelamente, viene condotta un'analisi approfondita del contesto organizzativo, spesso attraverso strumenti metodologici quali la *swot analysis*, che consentono di individuare punti di forza, criticità e opportunità di miglioramento sia all'interno della struttura sanitaria sia nel contesto esterno nel quale essa opera. Tale attività di analisi permette di definire in modo chiaro gli obiettivi strategici del progetto, individuando i risultati che la struttura sanitaria intende raggiungere nel medio e lungo periodo attraverso l'implementazione del percorso assistenziale.

La seconda fase del metodo riguarda la **definizione delle regole** che disciplinano il percorso clinico assistenziale. In questa fase vengono formalizzati i processi clinici che caratterizzano il percorso di cura, includendo tutte le attività relative alla diagnosi, alla terapia e alle fasi di *follow-up* del paziente.

Parallelamente, vengono individuati e strutturati i processi organizzativi che supportano l'erogazione delle prestazioni sanitarie, al fine di garantire un coordinamento efficace tra le diverse unità operative coinvolte. In tale contesto viene definita una *flow chart* operativa (diagramma di flusso) che rappresenta in modo strutturato il funzionamento del percorso assistenziale e consente di chiarire il ruolo e le responsabilità dei diversi attori coinvolti. Inoltre, vengono stabiliti specifici *service level agreement* (SLA), che definiscono gli *standard* di servizio che ciascun *stakeholder* è chiamato a garantire nell'ambito del percorso assistenziale. Un ulteriore elemento di questa fase riguarda l'identificazione dei principali rischi associati ai processi clinici e organizzativi e la definizione delle relative misure di mitigazione, con l'obiettivo di rafforzare la sicurezza e l'efficacia complessiva del percorso di cura.

La terza fase del metodo sviluppato dall'Emittente è dedicata alla **misurazione e alla diffusione dei risultati** ottenuti attraverso il percorso assistenziale implementato. In questa fase vengono definiti specifici indicatori di *performance* (KPIs), che consentono di monitorare l'andamento del percorso assistenziale sotto diversi profili, tra cui il volume delle prestazioni erogate, l'efficienza dei processi e gli esiti clinici per i pazienti. Il monitoraggio continuo dei KPIs permette di valutare in modo

oggettivo l'efficacia del modello organizzativo adottato e di individuare eventuali aree di miglioramento.

Parallelamente, vengono raccolte informazioni relative al livello di soddisfazione dei pazienti e dei sanitari coinvolti nel percorso assistenziale, al fine di valutare l'impatto complessivo del progetto sull'esperienza di cura. Infine, i risultati ottenuti vengono divulgati attraverso iniziative di comunicazione scientifica e organizzativa che consentono di condividere le evidenze generate e di promuovere la diffusione delle migliori pratiche clinico-organizzative.

Attraverso tale approccio metodologico, l'Emittente consente alle strutture sanitarie di sviluppare modelli di *governance* clinica strutturati e misurabili, favorendo una gestione più efficiente dei percorsi assistenziali e contribuendo al miglioramento continuo della qualità delle cure e dell'organizzazione dei servizi sanitari. In particolare, i percorsi sviluppati secondo il metodo adottato dall'Emittente sono progettati per essere misurabili e multidisciplinari, in modo da favorire una collaborazione strutturata tra i diversi specialisti coinvolti nella gestione della patologia e, allo stesso tempo, risultano personalizzabili sulla base delle caratteristiche specifiche di ciascuna struttura sanitaria, consentendo di adattare i percorsi assistenziali alle esigenze organizzative e cliniche delle diverse realtà cliniche. Inoltre, i modelli di *governance* clinica progettati dall'Emittente sono concepiti per essere accreditabili e certificabili da parte di enti terzi indipendenti, contribuendo a garantire elevati *standard* di qualità e trasparenza nei processi assistenziali.

6.1.3.2 QUALITY CERTIFICATION

Nell'ambito dei servizi di supporto alla *governance* clinico-organizzativa, l'Emittente offre alle strutture sanitarie attività di consulenza e supporto metodologico, finalizzate alla formalizzazione e all'implementazione di sistemi di qualità e di modelli organizzativi conformi agli *standard* riconosciuti a livello nazionale e internazionale. Da oltre vent'anni l'Emittente affianca organizzazioni sanitarie e istituzioni nella progettazione e nell'implementazione dei requisiti necessari all'ottenimento di diverse tipologie di certificazione, tra cui la **Certificazione di Qualità ISO 9001:2015**, la **Certificazione delle Competenze Cliniche** e la **Certificazione di Servizio**. L'obiettivo di tali attività è quello di supportare le strutture sanitarie nello sviluppo di modelli organizzativi trasparenti, tracciabili e misurabili, capaci di garantire un elevato livello di qualità dei processi assistenziali e di favorire il miglioramento continuo delle prestazioni erogate.

La **Certificazione di Qualità ISO 9001:2015** rappresenta uno strumento fondamentale per garantire la corretta implementazione e l'efficacia dei modelli di *governance* clinico-organizzativa adottati dalle strutture sanitarie. Attraverso tale certificazione è possibile attestare che i processi organizzativi e operativi sono progettati e gestiti secondo criteri di qualità riconosciuti a livello internazionale.

Nel supportare le organizzazioni sanitarie in questo percorso, l'Emittente adotta un approccio metodologico basato su un'analisi approfondita del contesto organizzativo e dei rischi clinico-organizzativi. Tale analisi consente di identificare le criticità esistenti e di definire regole operative coerenti con le linee guida cliniche e con gli *standard* normativi applicabili. A queste attività si affiancano interventi di *auditing* sui processi organizzativi e la definizione di specifici indicatori di *performance*, finalizzati a monitorare nel tempo l'efficacia del sistema di gestione della qualità.

Il conseguimento della di questa certificazione consente alle strutture sanitarie di attivare un processo strutturato di miglioramento continuo, rafforzando l'aderenza alla normativa vigente, migliorando il controllo dei rischi organizzativi e contribuendo a garantire livelli più elevati di sicurezza per il paziente.

Un ulteriore ambito di intervento dell'Emittente riguarda la **Certificazione delle Competenze Cliniche**, che consiste in un processo volto ad attestare in modo oggettivo le competenze tecniche e le capacità professionali dei singoli operatori sanitari o dei *team* multidisciplinari coinvolti nella gestione di specifiche patologie.

In questo contesto, l'Emittente adotta un modello metodologico articolato in diverse fasi operative che comprendono la definizione dello schema di certificazione, la qualificazione dei percorsi formativi e il successivo processo di certificazione delle competenze acquisite. Attraverso tale approccio è possibile formalizzare e rendere riconoscibile il livello di *expertise* dei sanitari, garantendo al paziente una maggiore sicurezza e affidabilità delle prestazioni ricevute e alla struttura sanitaria una riduzione dei premi assicurativi e una maggiore competitività.

L'Emittente è stata la prima a certificare lo schema di Clinical Competences del Case Manager in reumatologia presso la Clinica Perderzoli di Peschiera del Garda e lo schema del Team Multidisciplinare Trapianto Fegato presso l'Azienda Ospedaliera-Universitaria di Modena.

La **Certificazione di Servizio** rappresenta uno strumento volto a descrivere, qualificare e rendere verificabile il modello organizzativo adottato da una struttura sanitaria o da un'organizzazione coinvolta nella gestione dei percorsi di cura. Tale certificazione consente di attestare che il servizio erogato è conforme alle linee guida cliniche e ai requisiti organizzativi previsti dalle normative e dagli *standard* di riferimento.

In questo ambito, l'Emittente supporta i propri *stakeholder* nell'individuazione delle fonti normative e delle linee guida applicabili, nella predisposizione del disciplinare tecnico che definisce il modello organizzativo adottato e nelle attività preparatorie necessarie alla verifica da parte degli enti di certificazione indipendenti. L'Emittente assiste, inoltre, le organizzazioni sanitarie nell'eventuale declinazione del modello certificato all'interno di specifiche realtà operative o contesti territoriali.

Il conseguimento della Certificazione di Servizio consente alle organizzazioni sanitarie di dimostrare l'affidabilità del modello clinico-organizzativo adottato e di rafforzare la qualità percepita delle prestazioni erogate. Allo stesso tempo, tale certificazione rappresenta un importante strumento di *benchmarking* tra strutture sanitarie, contribuendo alla diffusione di modelli organizzativi basati sulle migliori pratiche e favorendo una maggiore trasparenza nei confronti dei pazienti e degli altri *stakeholder* del sistema sanitario.

Nel loro complesso, i servizi di *Quality Certification* offerti dall'Emittente contribuiscono a rafforzare la qualità dei processi clinico-organizzativi, a migliorare la gestione dei rischi e a promuovere modelli di *governance* sanitaria sempre più orientati alla misurabilità dei risultati e alla sicurezza del paziente.

L'Emittente è stata la prima a certificare il modello di Transitional Care Pediatra-Reumatologo per la presa in carico del paziente con malattia reumatologica nella fase di transizione tra età pediatrica e l'età adulta, con l'egida della Società Italiana di Reumatologia e della Società Italiana di Pediatria.

6.1.3.3 EVENTS & CONFERENCES

In questo ambito, l'Emittente svolge un ruolo rilevante nell'organizzazione di eventi scientifici e programmi di formazione destinati ai sanitari, con particolare riferimento alle iniziative di Educazione Continua in Medicina. L'Emittente è stata tra le prime realtà ad ottenere l'accreditamento come *provider* ECM qualificato da parte di Agenas e, da oltre vent'anni, è attivamente impegnata nella progettazione e realizzazione di percorsi formativi destinati alla comunità medico-scientifica.

Sin dall'avvio dell'attività del fondatore Oreste Pitocchi nel 1994, l'Emittente ha sviluppato una significativa esperienza nell'ambito della formazione dei sanitari, contribuendo alla diffusione delle conoscenze cliniche e organizzative necessarie per affrontare la crescente complessità del sistema sanitario. A partire dal 2002, l'Emittente ha avviato l'erogazione di corsi accreditati ECM, organizzati secondo diverse modalità formative, tra cui eventi residenziali, attività di formazione sul campo (FSC) e percorsi formativi *blended*. Tali iniziative sono rivolte alle diverse professioni sanitarie e sono progettate con l'obiettivo di favorire l'aggiornamento continuo dei professionisti e la diffusione delle migliori pratiche cliniche e organizzative.

Il metodo adottato dall'Emittente nella progettazione degli eventi ECM si basa su un approccio orientato alla condivisione delle conoscenze e al confronto tra sanitari. I corsi organizzati dall'Emittente offrono ai clinici uno spazio strutturato di dialogo e comunicazione nel quale è possibile approfondire specifiche tematiche cliniche e organizzative. Attraverso il contributo di consulenti esperti e professionisti qualificati, tali iniziative consentono di far emergere esperienze operative e *best practice* che possono essere successivamente consolidate e diffuse. La progettazione di ciascun evento è accompagnata dalla definizione di piani di comunicazione dedicati, sviluppati ad hoc per ogni singola iniziativa, con l'obiettivo di garantire la massima diffusione dei contenuti scientifici e delle evidenze emerse durante gli incontri.

Nel periodo compreso tra il 2022 e il 2025 l'attività formativa dell'Emittente ha registrato una significativa crescita, testimoniata dall'organizzazione di oltre 150 eventi ECM, con un tasso di crescita pari a circa il 37%. Tali iniziative hanno coinvolto complessivamente circa 3.700 sanitari, registrando un incremento dei partecipanti pari a circa il 28%. Parallelamente, i programmi formativi ECM hanno consentito l'erogazione di oltre 1.400 crediti ECM, con un tasso di crescita pari a circa al 58%. Tali risultati testimoniano il progressivo consolidamento del posizionamento dell'Emittente nel settore della formazione medico-scientifica e il crescente interesse della comunità professionale verso i programmi formativi sviluppati dall'Emittente.

Gli eventi ECM organizzati dall'Emittente si distinguono, inoltre, per l'elevato livello scientifico dei contenuti proposti e per il coinvolgimento di figure di riferimento nel panorama medico-scientifico. In particolare, i programmi formativi prevedono frequentemente la partecipazione di *key opinion leader* nelle diverse aree terapeutiche, nonché il contributo di *board* scientifici composti da specialisti con competenze specifiche nelle discipline cliniche e nei modelli organizzativi sanitari. A tali figure si affianca il supporto di consulenti esperti nella formazione clinico-organizzativa, che contribuiscono a garantire un approccio formativo orientato non solo alla diffusione delle conoscenze scientifiche, ma anche alla loro applicazione concreta nei contesti assistenziali.

Attraverso tali attività, l'Emittente contribuisce in modo significativo alla promozione di modelli di aggiornamento professionale orientati alla qualità, favorendo la diffusione delle migliori pratiche cliniche e organizzative e sostenendo lo sviluppo di una cultura sanitaria sempre più basata sull'integrazione tra evidenze scientifiche, esperienza clinica e innovazione organizzativa. In questo modo, l'Emittente rafforza il proprio ruolo di interlocutore qualificato per la comunità medico-scientifica e per gli *stakeholder* del sistema sanitario, contribuendo alla diffusione di modelli assistenziali più efficaci e sostenibili.

6.1.3.4 DIGITAL & PSP

L'Emittente sviluppa e implementa soluzioni digitali a supporto dei percorsi di cura e dei progetti *healthcare* ad alto valore aggiunto, integrando in modo sinergico competenze cliniche, organizzative e tecnologiche nell'ambito delle proprie attività. In tale contesto, l'Emittente ha sviluppato una piattaforma proprietaria dedicata ai Patient Support Program ("PSP"), impiegata in differenti aree

terapeutiche, tra cui oncologia, nutrizione clinica e cardiologia, nonché ulteriori applicativi *web-based* non proprietari destinati alla gestione di pazienti affetti da patologie croniche, ai programmi di *screening* oncologico e al monitoraggio dello stato nutrizionale dei pazienti oncologici.

Il modello operativo dell'Emittente si fonda su un approccio co-creativo che prevede il coinvolgimento attivo di clinici, strutture sanitarie e *stakeholder* del sistema salute nella fase di definizione funzionale delle soluzioni digitali, al fine di garantire il costante allineamento tra requisiti tecnologici, flussi operativi e priorità clinico-assistenziali. Tale metodologia consente all'Emittente di sviluppare strumenti pienamente integrabili nei percorsi di cura e configurabili in funzione delle specifiche esigenze terapeutiche, organizzative e gestionali dei clienti.

Accanto alla piattaforma proprietaria dedicata ai PSP, l'Emittente si avvale, nell'ambito di specifici progetti, del supporto di *software house* specializzate per lo sviluppo di soluzioni digitali realizzate sulla base delle indicazioni funzionali e dei requisiti definiti dall'Emittente medesimo, che ne presidia il coordinamento progettuale, l'integrazione nei contesti *healthcare* di riferimento e la successiva implementazione operativa sul mercato di riferimento.

Le soluzioni digitali sviluppate o implementate dall'Emittente, caratterizzate da elevati livelli di personalizzazione e scalabilità, risultano configurate sulle specificità della singola patologia e del relativo percorso di cura, consentendo di supportare efficacemente il monitoraggio dei parametri clinici, dei processi decisionali e delle attività che sottendono la gestione integrata dei percorsi assistenziali.

Nel periodo compreso tra il 2023 e la Data del Documento di Ammissione, l'Emittente ha realizzato tre progetti di PSP, coinvolgendo complessivamente oltre 200 pazienti. Nello stesso arco temporale, l'Emittente ha, inoltre, supportato, attraverso due piattaforme digitali dedicate, la gestione di oltre 3.500 pazienti affetti da psoriasi, nonché il monitoraggio dello stato nutrizionale di oltre 1.000 pazienti oncologici, mediante soluzioni digitali sviluppate per supportare il monitoraggio dei parametri clinici e facilitare la gestione dei percorsi assistenziali.

6.1.3.5 MEDICAL WRITING

In questo ambito, l'Emittente fornisce servizi di *Medical Writing* finalizzati alla produzione, alla valorizzazione e alla diffusione di contenuti editoriali destinati alla comunità medico-scientifica e agli *stakeholder* del sistema sanitario. Tali attività comprendono la redazione di diversi tipi di elaborati scientifici, tra cui manoscritti per riviste specialistiche, revisioni della letteratura, *position paper*, *white paper* e contributi scientifici presentati sotto forma di *abstract* o *poster* nell'ambito di congressi e convegni scientifici.

L'obiettivo dei servizi di *Medical Writing* offerti dall'Emittente è quello di supportare la comunità scientifica nella valorizzazione dei dati clinici e organizzativi disponibili, contribuendo alla diffusione delle evidenze scientifiche e alla comprensione del razionale clinico e organizzativo che sottende specifici modelli di cura. In tale contesto, l'Emittente svolge un ruolo di supporto nella trasformazione di dati clinici, analisi organizzative e risultati di progetti sanitari in contenuti scientifici strutturati, accurati e conformi agli *standard* editoriali richiesti dalle principali riviste e sedi congressuali.

Il processo adottato dall'Emittente per lo sviluppo dei contenuti scientifici si basa su una metodologia strutturata articolata in più fasi operative.

In una prima fase viene svolta un'analisi preliminare dei materiali disponibili, che può includere studi clinici, *report* di progetto, *dataset* e altre fonti documentali rilevanti. Tale attività consente di

definire gli obiettivi scientifici della pubblicazione e di individuare le informazioni più significative da valorizzare.

Successivamente viene avviata la fase di sviluppo e validazione del contenuto scientifico, che comprende la redazione del manoscritto secondo criteri di accuratezza metodologica e scientifica, il confronto con gli autori e con eventuali *key opinion leader* coinvolti nel progetto e la gestione del processo di revisione dei contenuti. In questa fase possono, inoltre, essere svolte attività di analisi statistica dei dati e di predisposizione di tabelle, grafici e altri strumenti di rappresentazione delle evidenze scientifiche.

La fase conclusiva del processo riguarda la preparazione del materiale per la pubblicazione e la diffusione dei risultati. L'Emittente supporta gli autori nella formattazione dei contenuti secondo le linee guida editoriali delle riviste scientifiche o degli eventi congressuali di riferimento e nelle attività di controllo qualità finalizzate a garantire la coerenza dei contenuti, la correttezza delle citazioni bibliografiche e la tracciabilità delle fonti utilizzate. L'Emittente fornisce, inoltre, supporto nella fase di presentazione dei contributi scientifici alle riviste o ai congressi, inclusa la predisposizione della documentazione richiesta e la gestione delle eventuali richieste di revisione formulate dai revisori scientifici.

Le attività di *Medical Writing* svolte dall'Emittente si caratterizzano per l'integrazione tra competenze scientifiche, metodologiche e analitiche grazie ad un team multidisciplinare, composto da professionisti con una formazione scientifica e significativa esperienza nella produzione di pubblicazioni accademiche, tra cui figure con dottorato di ricerca e competenze specifiche nell'analisi dei dati clinici. Questo approccio consente di garantire elevati *standard* di rigore metodologico e interpretativo, assicurando, al contempo, la solidità delle analisi statistiche - sia descrittive sia inferenziali - e la produzione di risultati coerenti e pronti per la pubblicazione.

L'Emittente ha realizzato oltre 10 pubblicazioni editoriali negli ultimi 2 anni (2023-2025), collaborando con *team* multidisciplinari e autori scientifici per trasformare dati ed evidenze in risultati comunicabili, misurabili e ad alto impatto.

6.1.4 IL MODELLO DI BUSINESS DELL'EMITTENTE

Il modello di *business* adottato dall'Emittente si fonda su un approccio operativo *end-to-end*, caratterizzato da processi standardizzati e da un *know-how* consolidato nel tempo. Tale modello consente all'Emittente di presidiare l'intero ciclo di generazione, sviluppo ed esecuzione delle iniziative progettuali correlate agli HHVAS, garantendo al contempo elevati livelli di controllo della qualità, replicabilità dei processi e scalabilità delle attività. L'approccio operativo sviluppato dall'Emittente è strutturato in diverse fasi sequenziali che accompagnano il progetto dalla fase di identificazione delle opportunità fino alle attività di *follow-up* successive alla realizzazione dell'iniziativa.

Scouting

La prima fase riguarda le attività di *scouting*, attraverso le quali l'Emittente mantiene un presidio costante sia presso le strutture sanitarie sia nei confronti delle aziende farmaceutiche. Tale attività si basa su un'interazione continuativa con ospedali, clinici e referenti istituzionali, nonché con le principali aziende farmaceutiche operanti nei diversi ambiti terapeutici. Attraverso questo processo di monitoraggio e confronto costante, l'Emittente è in grado di individuare fabbisogni all'interno del sistema sanitario e di comprendere le priorità strategiche delle aziende farmaceutiche e delle aziende ospedaliere, creando così le condizioni per lo sviluppo di proposte progettuali coerenti e mirate.

Proposta

Sulla base delle opportunità identificate nella fase di *scouting*, l'Emittente procede alla definizione della proposta progettuale, che rappresenta la seconda fase del modello operativo. In questa fase l'Emittente sviluppa progetti e relative proposte economiche coerenti con le esigenze individuate, integrando le competenze maturate nelle diverse aree di attività e inserendo la progettazione all'interno di un ampio perimetro di servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto. Le proposte elaborate dall'Emittente sono finalizzate a favorire l'allineamento tra i bisogni clinici e organizzativi del sistema sanitario, gli obiettivi strategici delle aziende farmaceutiche e le priorità delle istituzioni sanitarie. Nella maggior parte dei casi, in molti casi i progetti vengono assegnati direttamente dalle aziende farmaceutiche, senza il ricorso a procedure competitive formali.

Contratto

La terza fase del processo riguarda la formalizzazione del rapporto contrattuale, attraverso la quale le iniziative progettuali vengono disciplinate e avviate operativamente. Nel corso degli anni l'Emittente ha sviluppato modelli contrattuali standardizzati che consentono di ridurre i tempi di definizione degli accordi e di favorire processi di approvazione relativamente rapidi, generalmente compresi tra tre e quattro mesi.

Execution

Una volta formalizzato il contratto, l'Emittente procede alla fase di esecuzione dei progetti, durante la quale le iniziative vengono implementate attraverso *team* di consulenti caratterizzati da competenze specialistiche nelle diverse aree di intervento. L'organizzazione dei progetti segue un approccio multidisciplinare che consente di integrare competenze cliniche, scientifiche e organizzative, garantendo una gestione coordinata delle attività e un'elevata qualità nell'erogazione dei servizi. Nella maggior parte dei casi l'Emittente gestisce autonomamente l'esecuzione dei progetti, mentre in specifiche aree di attività l'Emittente può avvalersi della collaborazione di *partner* esterni, ad esempio per attività di certificazione dei percorsi assistenziali o per lo sviluppo di soluzioni *software* dedicate.

Follow-up

L'ultima fase del modello operativo riguarda le attività di *follow-up*, che rappresentano un elemento centrale nella strategia di sviluppo dell'Emittente. In molti casi, infatti, i progetti realizzati generano ulteriori opportunità di collaborazione con i clienti, favorendo la continuità della relazione commerciale e l'evoluzione delle iniziative progettuali nel tempo. La fase di *follow-up* consente all'Emittente di sviluppare ulteriori servizi a maggiore valore aggiunto e di attivare sinergie tra i diversi servizi offerti, contribuendo all'incremento della quota di servizi erogati a ciascun cliente. In questo contesto, l'Emittente è in grado di attivare dinamiche di *up-selling* e *cross-selling* tra le diverse linee di servizio come leva strutturale di crescita.

Il modello operativo sopra descritto si integra con una strategia di *go-to-market* di tipo B2B, basata sulla combinazione tra relazioni consolidate con le aziende farmaceutiche e un presidio diretto del sistema sanitario. Tale approccio consente all'Emittente di mantenere il controllo sull'intero ciclo di generazione e sviluppo delle iniziative progettuali, favorendo al contempo la capacità di intercettare in modo tempestivo i bisogni emergenti nel settore *healthcare*.

In particolare, l'Emittente ha sviluppato nel tempo relazioni commerciali strutturate con un ampio numero di aziende farmaceutiche, operando come interlocutore qualificato per numerosi operatori del settore. L'Emittente intrattiene rapporti consolidati con *key account*, anche provenienti da differenti divisioni interne, delle principali aziende farmaceutiche e ha accesso a una quota pari a 19 delle 20 maggiori imprese del comparto farmaceutico.

Nel loro complesso, il modello operativo *end-to-end* e la strategia di *go-to-market* B2B sviluppati dall'Emittente le consentono di mantenere un presidio diretto sull'intero ciclo di sviluppo delle iniziative nel settore *healthcare*, favorendo, al contempo, la replicabilità dei processi, la qualità dell'esecuzione e la scalabilità delle attività.

6.1.5 IL RUOLO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEL MODELLO DI BUSINESS DELL'EMITTENTE

Nel modello operativo dell'Emittente, le tecnologie di intelligenza artificiale rappresentano uno strumento di supporto alle attività di analisi, progettazione e sviluppo delle iniziative, contribuendo ad accelerare i processi di elaborazione delle informazioni e di strutturazione dei contenuti scientifici e organizzativi. L'utilizzo di tali strumenti si inserisce all'interno di un approccio consulenziale più ampio, che integra competenze cliniche, conoscenza delle dinamiche del sistema sanitario e una consolidata rete di relazioni con professionisti sanitari, istituzioni e *stakeholder* del settore.

In tale contesto, l'intelligenza artificiale non sostituisce il ruolo consulenziale dell'Emittente, il cui valore distintivo risiede nella capacità di tradurre le evidenze scientifiche e le informazioni disponibili in soluzioni organizzative concretamente applicabili nel sistema sanitario. L'Emittente dispone, infatti, di una profonda conoscenza delle logiche decisionali che caratterizzano il settore sanitario e di un *network* consolidato di clinici, istituzioni e *stakeholder*, che le consentono di facilitare processi decisionali complessi e di favorire la costruzione di consenso tra i diversi attori coinvolti.

Attualmente, l'intelligenza artificiale è utilizzata dall'Emittente principalmente come strumento di supporto alle attività analitiche e progettuali. In particolare, tali tecnologie permettono di accelerare la revisione e la sintesi della letteratura scientifica, incluse pubblicazioni cliniche, linee guida e *report* di *health technology assessment*, contribuendo alla predisposizione di *background* scientifici e documenti di supporto per la definizione di *consensus* clinici e PDTA. Gli strumenti di intelligenza artificiale sono, inoltre, impiegati nella progettazione di iniziative e indagini rivolte agli *stakeholder*, per raccogliere, analizzare e consolidare opinioni qualificate su tematiche cliniche o organizzative complesse, con l'obiettivo di pervenire a raccomandazioni condivise, modelli operativi o posizioni di consenso basate sull'integrazione delle evidenze scientifiche e dell'esperienza professionale. L'intelligenza artificiale viene utilizzata, inoltre, per supportare l'analisi dei percorsi assistenziali, facilitando la mappatura dei processi clinico-organizzativi e l'identificazione di criticità e *gap* organizzativi nei percorsi di diagnosi, accesso alle terapie e *follow-up* dei pazienti.

Tali strumenti contribuiscono anche alle attività di produzione e sintesi documentale, supportando la redazione di *report* scientifici, raccomandazioni operative, documenti tecnici e materiali utilizzati nell'ambito di tavoli di lavoro multidisciplinari.

Accanto agli utilizzi già in essere, l'Emittente valuta ulteriori potenziali evoluzioni del proprio modello di *business* in ragione dell'impiego sempre più strutturale di tecnologie di intelligenza artificiale.

In particolare, tali strumenti possono contribuire all'ottimizzazione dei processi operativi nelle strutture sanitarie, ad esempio nei *day hospital*, attraverso modelli predittivi in grado di migliorare la programmazione delle sedute, la gestione delle liste di attesa e l'allocazione delle risorse - quali personale sanitario e postazioni di trattamento - con l'obiettivo di ridurre tempi di inattività e aumentare l'efficienza complessiva delle strutture.

Le tecnologie di intelligenza artificiale possono, inoltre, supportare la consultazione e l'aggiornamento dei PDTA, mediante sistemi che integrano linee guida cliniche, evidenze

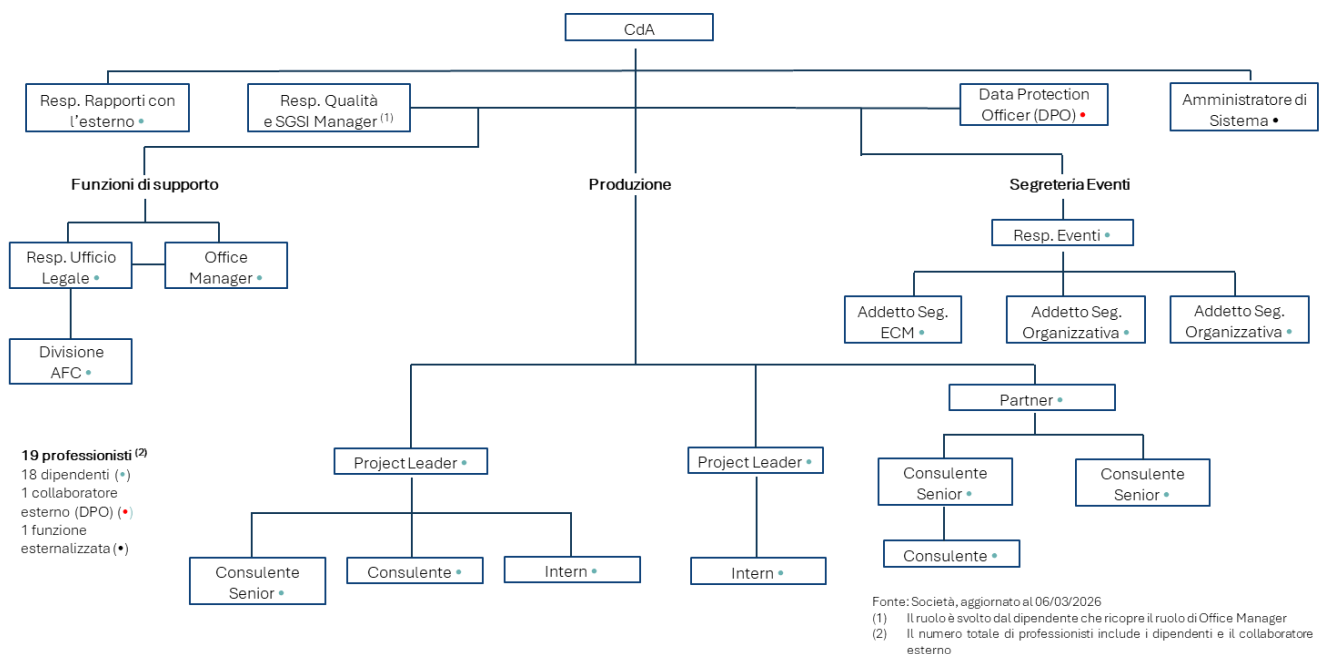
scientifiche e protocolli locali, facilitando l'accesso rapido alle informazioni da parte dei professionisti sanitari e contribuendo a mantenere aggiornati i percorsi di cura.

Infine, l'intelligenza artificiale può essere impiegata per l'analisi integrata di dati clinici e amministrativi, con l'obiettivo di individuare inefficienze nei percorsi di cura e identificare opportunità di miglioramento organizzativo. In questo contesto, l'analisi avanzata dei dati consente di individuare criticità lungo le diverse fasi del percorso assistenziale - dalla diagnosi all'accesso alle terapie fino al *follow-up* - e di supportare la definizione di interventi organizzativi finalizzati a migliorare l'efficacia e la sostenibilità dei percorsi assistenziali.

6.1.6 STRUTTURA ORGANIZZATIVA

La *governance* e la struttura operativa dell'Emittente si fondano su un *team* manageriale e professionale multidisciplinare, caratterizzato da competenze complementari di natura scientifica, clinica, manageriale, legale e tecnologica. Tale assetto organizzativo consente all'Emittente di presidiare in modo integrato l'intero ciclo di sviluppo dei progetti *healthcare*, dall'analisi preliminare e dalla progettazione scientifica fino alla realizzazione operativa e al coordinamento delle attività sul campo.

Di seguito, si fornisce una rappresentazione grafica dell'organigramma dell'Emittente alla data del 6 marzo 2026:



Come rappresentato dal grafico, l'assetto organizzativo dell'Emittente è strutturato secondo un modello funzionale che consente di integrare efficacemente le funzioni di indirizzo strategico, le attività operative di produzione dei servizi e le funzioni di supporto e controllo, garantendo al contempo un adeguato presidio delle principali aree aziendali.

Al vertice della struttura organizzativa si colloca il Consiglio di Amministrazione, che assicura l'indirizzo strategico dell'Emittente, il coordinamento delle attività operative e il presidio delle relazioni con gli *stakeholder* del settore in cui opera l'Emittente e al quale fanno capo le principali funzioni operative e di coordinamento dell'organizzazione.

A diretto riporto del Consiglio di Amministrazione operano alcune funzioni di presidio e controllo, tra cui il *Responsabile dei rapporti con l'esterno*, incaricato della gestione delle relazioni istituzionali e dei rapporti con interlocutori esterni all'Emittente, nonché due funzioni specialistiche affidate a

professionisti esterni: il Data Protection Officer, responsabile della supervisione degli adempimenti in materia di protezione dei dati personali, e l'Amministratore di Sistema, incaricato della gestione e della sicurezza delle infrastrutture informatiche.

L'organizzazione operativa dell'Emittente si articola in tre principali ambiti funzionali: funzioni di supporto, segreteria eventi e produzione dei servizi consulenziali.

Per quanto riguarda le funzioni di supporto, il Consiglio di Amministrazione è coadiuvato dal Responsabile dell'Ufficio Legale, che presidia gli aspetti giuridici e contrattuali delle attività dell'Emittente. A tale ultima funzione riporta la divisione addetta alla amministrazione, finanza e controllo (AFC), incaricata della gestione operativa delle attività amministrativo-contabili. Sempre nell'ambito delle funzioni di supporto opera l'*Office Manager*, responsabile del coordinamento delle attività amministrative e organizzative interne e del supporto operativo alla gestione della struttura aziendale, che ricopre anche il ruolo di Responsabile Qualità.

Un secondo ambito organizzativo è rappresentato dalla segreteria eventi, struttura dedicata alla gestione operativa delle attività di organizzazione e coordinamento degli eventi e delle iniziative promosse dall'Emittente. Tale area è guidata dal Responsabile Eventi, al quale fanno capo tre addetti alla segreteria, incaricati della gestione operativa delle attività organizzative, logistiche e amministrative connesse alla realizzazione degli eventi e delle iniziative progettuali.

Il terzo ambito organizzativo è costituito dalla funzione di produzione, che rappresenta il nucleo operativo delle attività consulenziali e progettuali dell'Emittente. In tale area operano diverse figure professionali con differenti livelli di responsabilità e *seniority*, organizzate in *team* di progetto.

Nell'ambito della Produzione operano un Partner, responsabile del coordinamento delle attività progettuali di maggiore rilevanza strategica, e altre diverse figure professionali, tra cui due Project Leader, tre Senior Consultant, due Consultant e due Intern, che contribuiscono allo sviluppo delle attività analitiche, progettuali e operative.

Nel complesso, l'Emittente si avvale di un *team* multidisciplinare composto da oltre 19 professionisti altamente qualificati, caratterizzati da percorsi accademici avanzati - tra cui dottorati di ricerca e master specialistici - e da esperienze maturate presso aziende farmaceutiche, società di consulenza strategica, agenzie di servizi per il settore sanitario e istituzioni accademiche. Tra le competenze individuate nell'organigramma dell'Emittente figurano medici specialisti, biologi, farmacisti, ingegneri biomedici e laureati in chimica e tecnologie farmaceutiche, con esperienza pluriennale nel settore dei servizi *healthcare*, che consentono all'Emittente di affrontare progetti *healthcare* complessi con un approccio scientifico rigoroso e multidisciplinare.

La qualità dei processi organizzativi e operativi adottati dall'Emittente è, inoltre, supportata da sistemi di gestione certificati, tra cui la Certificazione ISO 9001, che attesta l'adozione di *standard* strutturati di qualità e controllo nelle attività svolte.

Nel suo insieme, la struttura organizzativa dell'Emittente prevede un totale di 18 dipendenti, distribuiti tra funzioni di supporto, segreteria eventi e area di produzione dei servizi consulenziali. Tale modello organizzativo consente all'Emittente di garantire un efficace coordinamento tra le funzioni di indirizzo strategico, le attività operative e i servizi di supporto, favorendo al contempo flessibilità operativa e capacità di gestione di progetti complessi nel settore dei servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto.

6.1.7 ELEMENTI DISTINTIVI

Nel contesto del mercato italiano degli HHVAS, il modello di *business* dell'Emittente si fonda su un insieme di elementi distintivi che ne caratterizzano il posizionamento competitivo. Tale mercato si

presenta, infatti, particolarmente frammentato e si contraddistingue per un crescente livello di complessità regolatoria. In tale contesto, le aziende farmaceutiche manifestano un bisogno crescente di *partner* in grado di gestire iniziative articolate lungo l'intero ciclo di sviluppo e implementazione dei progetti sanitari.

Alla luce di tali dinamiche, l'Emittente ha sviluppato un modello integrato di HHVAS, che combina ampiezza dell'offerta, competenze clinico-organizzative, qualità dei servizi, credibilità reputazionale, relazioni consolidate e un solido presidio dei profili di *compliance* e qualità. Questo modello consente all'Emittente di posizionarsi come interlocutore qualificato tra il settore farmaceutico e il sistema sanitario, favorendo l'implementazione di progetti complessi che richiedono una gestione coordinata di competenze multidisciplinari.

In particolare, l'Emittente si caratterizza per i seguenti elementi distintivi:

- **asset relazionale strategico e ruolo di “ponte” tra il settore farmaceutico e le strutture sanitarie:** uno degli elementi distintivi del modello di *business* dell'Emittente è rappresentato dal patrimonio relazionale sviluppato nel tempo e dalla capacità di operare quale interlocutore qualificato tra il settore farmaceutico e il sistema sanitario, svolgendo un ruolo di collegamento operativo e organizzativo tra le aziende farmaceutiche e le strutture ospedaliere. Nel periodo compreso tra il 2022 e il 2025, l'Emittente ha gestito oltre 350 progetti per 51 aziende farmaceutiche, tra cui 19 delle principali società farmaceutiche globali, consolidando relazioni operative con numerosi operatori di primo piano del settore. Parallelamente, l'Emittente ha sviluppato una presenza operativa diffusa sul territorio nazionale, collaborando con oltre 80 strutture sanitarie pubbliche e private distribuite in 19 regioni italiane. Tale presenza territoriale consente all'Emittente di intercettare e comprendere i fabbisogni clinico-organizzativi delle strutture sanitarie, facilitando la progettazione e l'implementazione di iniziative coerenti con le esigenze delle aziende farmaceutiche e con le priorità del sistema sanitario;
- **approccio integrato one-stop-shop:** un ulteriore elemento distintivo del modello di *business* dell'Emittente è rappresentato dall'adozione di un approccio integrato di tipo *one-stop-shop*, attraverso il quale l'Emittente offre ai propri clienti una piattaforma articolata e integrata di HHVAS, in grado di rispondere in maniera coordinata alle diverse esigenze dei dipartimenti *medical* e delle funzioni operative delle aziende farmaceutiche. In particolare, nell'ambito di tale piattaforma di servizi, l'Emittente fornisce supporto alle strutture sanitarie e agli *stakeholder* del sistema sanitario attraverso una offerta integrata di HHVAS che si sviluppano lungo le seguenti direttrici: (i) attività di progettazione e implementazione di modelli di *clinical governance*, con particolare riferimento alla definizione e all'adozione di PDTA, (ii) attività di supporto nell'ottenimento di certificazioni di qualità, di servizio e di competenza, (iii) organizzazione di eventi scientifici, formativi e divulgativi rivolti a professionisti sanitari e ad altri *stakeholder* del sistema sanitario, (iv) sviluppo di soluzioni digitali e programmi di PSP e (v) attività di *medical writing*;
- **reputazione istituzionale e track record clinico-organizzativo:** un ulteriore elemento distintivo del modello di *business* dell'Emittente è rappresentato dalla reputazione istituzionale e dal *track record* clinico-organizzativo maturato nel corso degli anni, che costituiscono un importante fattore competitivo in un settore caratterizzato da elevata regolamentazione e da dinamiche relazionali di lungo periodo. Nel periodo compreso tra il 2022 e il 2025, le attività dell'Emittente hanno riguardato oltre 50 patologie e più di 15 aree terapeutiche, evidenziando una significativa capacità di operare in contesti clinici differenti. Nel medesimo periodo, l'Emittente ha organizzato oltre 150 eventi formativi, registrando un tasso medio annuo di crescita pari al 37% nel periodo considerato. Tali iniziative hanno coinvolto oltre 3.700 partecipanti, con un

incremento medio annuo del 28%, e hanno consentito l'erogazione di oltre 1.400 crediti formativi, con un tasso di crescita medio annuo pari al 58%. A tali attività si affianca lo sviluppo di una nuova *service line* nel settore dei progetti editoriali scientifici, che negli ultimi due anni ha portato alla realizzazione di oltre 10 progetti editoriali;

- **struttura *end-to-end* standardizzata e replicabile:** il modello operativo dell'Emittente è strutturato secondo una logica *end-to-end* standardizzata e replicabile, basata su processi codificati e su un patrimonio consolidato di *know-how* che consente all'Emittente di garantire l'esecuzione scalabile dei progetti e un controllo costante dei livelli di qualità delle attività svolte, e favorisce, al contempo, la replicabilità delle soluzioni in contesti clinici differenti. Il processo si articola in una sequenza di fasi integrate (i) *scouting*; (ii) generazione della proposta progettuale, (iii) formalizzazione del contratto, (iv) *execution* e (v) *follow-up*;
- **team multidisciplinare:** l'Emittente si avvale di un team multidisciplinare composto da 19 professionisti altamente qualificati, con competenze scientifiche, cliniche, digitali, legali e manageriali e caratterizzati da percorsi accademici avanzati e da esperienze maturate presso aziende farmaceutiche, società di consulenza, istituzioni accademiche e organizzazioni operanti nel settore sanitario, in grado di supportare lo sviluppo e l'implementazione di progetti *healthcare* complessi lungo tutte le fasi del loro ciclo di vita, dall'ideazione alla realizzazione operativa. Nel loro complesso, le competenze presenti all'interno del *team* consentono all'Emittente di garantire un approccio integrato e coordinato alla progettazione e gestione delle iniziative *healthcare*, combinando rigore scientifico, esperienza industriale e capacità organizzative, e di sviluppare soluzioni innovative e personalizzate;
- **competenze sviluppate nell'integrazione di sistemi digitali all'interno del sistema sanitario:** l'Emittente vanta una pluriennale esperienza nell'integrazione di soluzioni digitali proprietarie e di terzi in contesti clinici regolati a supporto della *governance* e dell'*execution* dei progetti. Nel tempo, l'Emittente ha saputo applicare strumenti diversi: dal monitoraggio clinico dei pazienti con psoriasi (PSORe@I) alla gestione dei *team* multidisciplinari (e-TMD); dalle piattaforme dedicate a pazienti oncologici e percorsi nutrizionali (e-nutracare, Nutrient) alla digitalizzazione di *screening* oncologici nelle farmacie (e-screening); dal monitoraggio integrato di esiti, qualità di vita e farmacoeconomia (E-pharma 360) all'integrazione tra ospedale e territorio (3G, HT Care);
- **presidi strutturati di qualità e *compliance*:** l'adozione di certificazioni e sistemi di gestione conformi agli *standard* internazionali e alle normative di settore, quali l'adozione di sistemi certificati secondo *standard* quali ISO 9001 e ISO 27001, nonché l'implementazione di modelli organizzativi ai sensi del Decreto 231, consente all'Emittente di assicurare processi tracciabili, standardizzati e pienamente conformi ai requisiti normativi applicabili al settore sanitario e farmaceutico.

Nel loro complesso, tali elementi contribuiscono a definire un modello di *business* integrato e scalabile, in grado di rispondere alle esigenze di un mercato caratterizzato da crescente complessità regolatoria e da una domanda sempre più orientata verso servizi ad alto contenuto specialistico e risultati misurabili.

6.1.7.1 CERTIFICAZIONI

L'Emittente ha sviluppato nel tempo un sistema strutturato di certificazioni e presidi di *compliance* volto a garantire elevati *standard* di qualità, sicurezza e tracciabilità nei processi aziendali. In particolare, l'Emittente ha adottato modelli organizzativi e certificazioni riconosciute a livello internazionale, tra cui la Certificazione ISO 9001, la Certificazione ISO 27001 e il Modello di

Organizzazione, Gestione e Controllo ai sensi del Decreto 231, che assicurano processi operativi standardizzati e conformi alle normative applicabili nel settore *healthcare*.

La Certificazione ISO 9001 attesta l'adozione di un sistema di gestione della qualità orientato alla standardizzazione dei processi, alla tracciabilità delle attività e al controllo sistematico delle fasi di erogazione dei servizi. Tale certificazione consente di ridurre il rischio di non conformità regolatoria e di garantire maggiore affidabilità nella gestione dei progetti e nella realizzazione operativa delle iniziative.

La Certificazione ISO 27001 riguarda la sicurezza delle informazioni e la protezione dei dati sensibili. Attraverso l'adozione di procedure e controlli specifici in materia di sicurezza informatica, l'Emittente garantisce la tutela dei dati trattati e la continuità operativa dei propri sistemi, garantendo che la progettazione e la gestione delle piattaforme digitali e delle soluzioni tecnologiche avvengano sin dall'origine nel rispetto dei principi di tutela dei dati personali e di sicurezza dei sistemi informativi.

A tali presidi si affianca l'adozione del modello organizzativo ai sensi del Decreto 231, che introduce un sistema strutturato di prevenzione e controllo dei rischi di natura etica, organizzativa e penale connessi allo svolgimento delle attività aziendali. Il modello contribuisce a rafforzare la *governance* societaria e a tutelare l'Emittente e i suoi clienti rispetto a potenziali responsabilità derivanti dalle attività svolte e dai rapporti con gli operatori del sistema sanitario.

L'insieme di tali presidi di qualità e *compliance* consente all'Emittente di operare in un settore caratterizzato da elevati requisiti regolatori con processi controllati, replicabili e conformi alle normative di riferimento, rafforzando l'affidabilità dell'Emittente nei confronti delle aziende farmaceutiche, delle strutture sanitarie e degli altri *stakeholder* del settore.

6.1.8 PRINCIPALI CLIENTI DELL'EMITTENTE

L'attività dell'Emittente è caratterizzata da un portafoglio clienti composto prevalentemente da aziende operanti nel settore farmaceutico, cui si affiancano, in misura più limitata, strutture sanitarie e fondazioni. I rapporti con tali clienti si sviluppano nell'ambito delle diverse linee di ricavo dell'Emittente: *Clinical Governance Models (CGM)*, *Events & Conferences (E&C)*, *Digital & PSP (D&P)*, *Medical Writing (MW)*, *Quality Certification (QC)* e altro.

Cliente	Tipo Cliente	Service Line	N. progetti / Aree terapeutiche	Ricavi 2025	%
Cliente 1	Azienda Pharma	CGM, E&C	47 / 4	672.408	27%
Cliente 2	Azienda Pharma	CGM, QC, D&P, E&C	13 / 2	182.635	7%
Cliente 3	Azienda Pharma	CGM	8 / 1	182.003	7%
Cliente 4	Azienda Pharma	CGM, QC, E&C	6 / 3	149.318	6%
Cliente 5	Azienda Pharma	CGM, QC, D&P, MW	6 / 1	116.250	5%
Cliente 6	Azienda Pharma	CGM, QC, E&C	10 / 4	114.760	5%
Cliente 7	Struttura Sanitaria	CGM, QC	1 / 1	93.800	4%
Cliente 8	Struttura Sanitaria	CGM, QC	1 / 1	88.000	4%
Cliente 9	Azienda Pharma	CGM, QC	6 / 3	72.050	3%
Cliente 10	Fondazione	D&P	1 / 1	65.000	3%
Top 10 Clienti				1.736.223	70%
Altri clienti				732.110	30%
Totale Ricavi				2.468.333	100%

Cliente	Tipo Cliente	Service Line	N. progetti / Aree terapeutiche	Ricavi 2024	%
Cliente 1	Azienda Pharma	CGM, E&C	14 / 3	297.639	16%
Cliente 2	Azienda Pharma	CGM, QC	11 / 6	178.142	9%
Cliente 3	Azienda Pharma	CGM, QC, E&C	8 / 3	158.977	8%
Cliente 4	Azienda Pharma	CGM	2 / 1	157.250	8%
Cliente 5	Azienda Pharma	CGM, QC, E&C, MW	6 / 3	150.752	8%
Cliente 6	Azienda Pharma	D&P	9 / 1	141.749	7%
Cliente 7	Azienda Pharma	CGM, QC, E&C, D&P	8 / 2	133.885	7%
Cliente 8	Azienda Pharma	CGM, QC, E&C	4 / 1	84.371	4%
Cliente 9	Azienda Pharma	Altro	1 / 1	76.288	4%
Cliente 10	Azienda Pharma	CGM, QC, MW	6 / 5	71.072	4%
Top 10 Clienti				1.450.126	76%
Altri clienti				454.692	24%
Totale Ricavi				1.904.818	100%

Fonte: elaborazione del *management* bilancio di esercizio 2025

Legenda Service Line: **CGM**: Clinical Governance Models | **QC**: Quality Certification | **E&C**: Events & Conferences | **D&P**: Digital & PSP | **MW**: Medical Writing

Con riferimento all'esercizio 2025, i primi 10 clienti hanno generato complessivamente ricavi pari a Euro 1.736.223, rappresentando circa il 70% dei ricavi complessivi dell'Emittente, pari a Euro 2.468.333, mentre la restante quota del 30% è attribuibile agli altri clienti del portafoglio. Il

principale cliente ha contribuito per Euro 672.408, corrispondenti al 27% dei ricavi totali, attraverso progetti realizzati principalmente nell'ambito delle *service line Clinical Governance Models* ed *Events & Conferences*. Gli altri principali clienti hanno generato ricavi individuali compresi tra circa il 3% e il 7% del fatturato, sviluppando progetti in diverse aree terapeutiche e su più linee di servizio.

Nell'esercizio 2024, primi 10 clienti hanno generato complessivamente ricavi pari a Euro 1.450.126, rappresentando circa il 76% dei ricavi complessivi dell'Emittente, pari a Euro 1.904.818, mentre la restante quota del 24% è attribuibile agli altri clienti del portafoglio. Il principale cliente ha contribuito per Euro 297.639, corrispondenti al 16% dei ricavi totali, attraverso progetti realizzati principalmente nell'ambito delle *service line Clinical Governance Models* ed *Events & Conferences*. Gli altri principali clienti hanno generato ricavi individuali compresi tra circa il 4% e il 9% del fatturato, sviluppando progetti in diverse aree terapeutiche e su più linee di servizio.

Dai dati relativi agli esercizi 2024 e 2025 si evidenzia una significativa concentrazione del fatturato dell'Emittente sul primo cliente e, più in generale sui primi 10 clienti, che viene, tuttavia, mitigata dalla possibilità di operare con differenti funzioni e divisioni della medesima azienda farmaceutica nonché dallo sviluppo di più iniziative progettuali nell'ambito di diverse *service line*.

Pur in presenza di tale livello di concentrazione, l'Emittente ha progressivamente sviluppato una base clienti articolata e diversificata, composta prevalentemente da aziende farmaceutiche internazionali e nazionali, oltre che da strutture sanitarie, pubbliche e private, e fondazioni. Inoltre, nel tempo, l'Emittente ha sviluppato relazioni consolidate con numerosi operatori del settore farmaceutico e mantenuto un costante presidio diretto del sistema sanitario, che le consentono di individuare nuove opportunità progettuali, di sviluppare collaborazioni con ulteriori clienti e favorire la progressiva espansione della base clienti.

6.1.9 PRINCIPALI FORNITORI DELL'EMITTENTE

L'Emittente si avvale, nello svolgimento della propria attività, di una rete di fornitori esterni che supportano specifiche funzioni operative e organizzative, tra cui servizi amministrativi, consulenze professionali, servizi informatici, attività organizzative e servizi logistici. La struttura dei costi operativi riflette la natura dei servizi offerti dall'Emittente, caratterizzati prevalentemente da attività ad alto contenuto professionale e da una limitata incidenza di costi legati all'acquisto di beni materiali.

Con riferimento all'esercizio 2025, i primi 10 fornitori hanno generato complessivamente costi operativi pari a Euro 472.431, corrispondenti a circa il 41% dei costi operativi complessivi, pari a Euro 1.157.063. La restante quota, pari al 59%, è attribuibile ad altri fornitori. Tra le principali voci di costo relative ai fornitori figurano servizi di segreteria organizzativa e supporto operativo, compensi agli amministratori, canoni di locazione per l'immobile utilizzato dall'Emittente, consulenze professionali, servizi di certificazione di qualità, attività di ricerca e selezione del personale e servizi accessori quali la fornitura di buoni pasto. Nel medesimo esercizio, la principale voce di costo verso un singolo fornitore è riferita a servizi di segreteria organizzativa, con un'incidenza pari a circa l'11% dei costi operativi, riconducibile a un progetto specifico (esaurito nel 2025) nel quale l'Emittente ha svolto attività di segreteria avvalendosi del supporto logistico di un operatore esterno. Altre componenti rilevanti riguardano compensi agli amministratori, che nel loro complesso rappresentano una quota significativa dei costi operativi, nonché costi relativi alla locazione dell'immobile utilizzato dall'Emittente.

Con riferimento all'esercizio 2024, i primi 10 fornitori avevano generato costi operativi complessivi pari a Euro 443.831, corrispondenti a circa il 48% dei costi operativi complessivi dell'esercizio, pari a Euro 927.448, mentre la quota residua del 52% era attribuibile ad altri fornitori. Anche in tale

esercizio le principali voci di costo riguardavano compensi agli amministratori, canoni di locazione dell'immobile, servizi informatici e *cloud*, attività di ricerca di mercato, certificazioni di qualità e servizi di ricerca e selezione del personale.

Nel suo complesso, la struttura dei fornitori dell'Emittente appare articolata e non caratterizzata da una significativa dipendenza da singoli operatori, in quanto le principali voci di costo sono in parte riferite a servizi professionali e di supporto organizzativo facilmente sostituibili o replicabili sul mercato. Inoltre, la presenza sul mercato di una pluralità di fornitori e la natura prevalentemente consulenziale delle prestazioni ricevute contribuiscono a mitigare il rischio di interruzione delle attività operative in caso di cessazione dei rapporti con singoli fornitori.

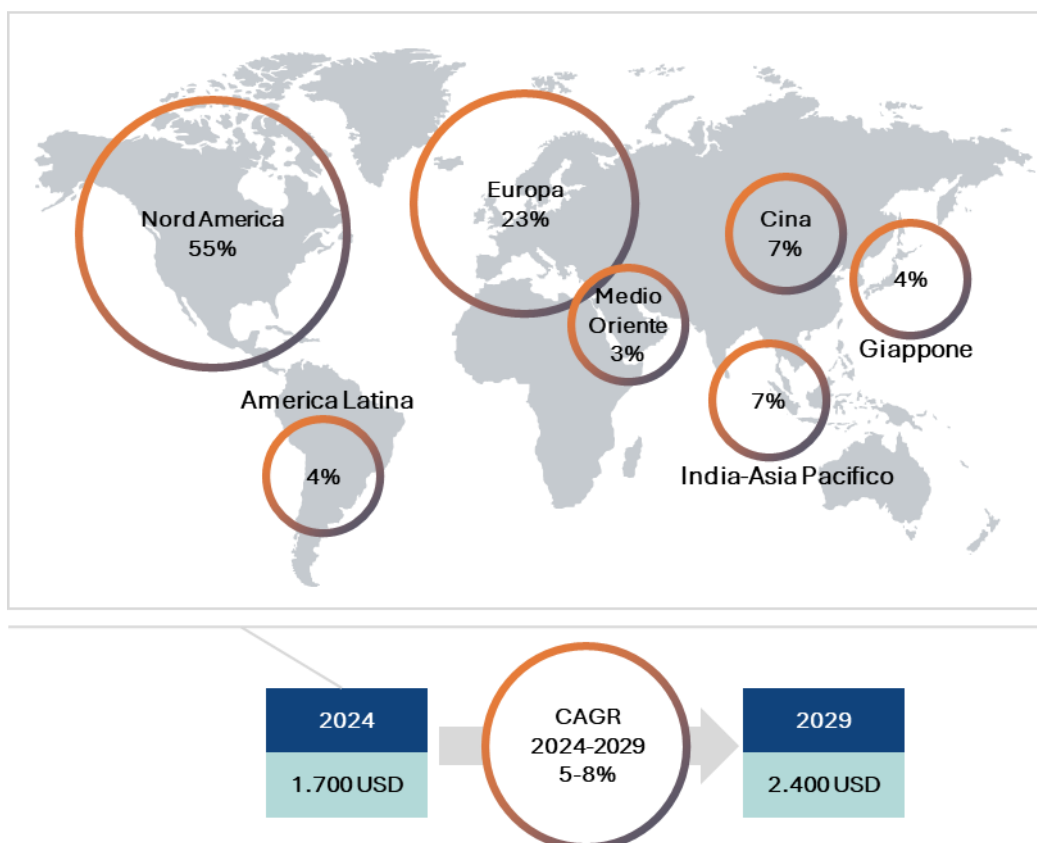
6.2 PRINCIPALI MERCATI

6.2.1 PROSPETTIVE FUTURE GLOBALI DEL MERCATO FARMACEUTICO

Il mercato farmaceutico globale presenta prospettive di crescita strutturale nel medio-lungo periodo, sostenute dall'innovazione terapeutica, dall'evoluzione delle tecnologie sanitarie e dall'incremento della domanda di servizi sanitari avanzati.

Come rappresentato nei grafici sottostanti, nel 2024 il fatturato globale del settore è stimato in oltre 1.700 miliardi di dollari, con previsioni di crescita fino a circa 2.400 miliardi di dollari entro il 2029, corrispondenti a un tasso annuo composto di crescita (CAGR) compreso tra il 5% e l'8%. Dal punto di vista geografico, il mercato farmaceutico risulta fortemente concentrato in alcune aree del mondo. Il Nord America rappresenta il principale polo di generazione di ricavi, con circa il 55% del fatturato globale, seguito dall'Europa, che contribuisce per circa il 23%. Ulteriori quote significative sono riconducibili alle regioni dell'Asia-Pacifico, alla Cina e al Giappone, ciascuna con una quota che oscilla tra il 4% (Giappone) e il 7% (Cina e India-Asia Pacifico), mentre l'America Latina rappresenta circa il 4% del mercato globale e il Medio Oriente circa il 3%.

Distribuzione internazionale del fatturato farmaceutico (% sul tot 2024)



Fonte: Farindustria, Indicatori Farmaceutici – luglio 2025

In tale contesto, anche l'Italia riveste un ruolo rilevante nel panorama internazionale. Nel 2024 l'Italia si colloca tra i principali mercati farmaceutici mondiali, posizionandosi al settimo posto a livello globale e contribuendo per circa il 3% del fatturato farmaceutico mondiale. Le proiezioni indicano il mantenimento di tale posizione anche nel medio periodo, con il mercato italiano che dovrebbe continuare a rappresentare uno dei principali poli europei per lo sviluppo e la diffusione di innovazioni terapeutiche, mantenendo il settimo posto a livello globale anche nelle proiezioni al 2029.

Parallelamente alla crescita del settore, si osserva una progressiva evoluzione dell'offerta terapeutica verso modelli di medicina personalizzata o di precisione, che integrano farmaci innovativi, terapie avanzate e soluzioni ibride che combinano componenti farmacologiche, digitali e dispositivi medici. Questa trasformazione implica una crescente complessità nella gestione dei percorsi di cura e richiede l'adozione di modelli organizzativi più avanzati per garantire un'efficace integrazione delle innovazioni terapeutiche nei sistemi sanitari.

In tale scenario, assumono un ruolo crescente gli HHVAS, che supportano l'implementazione delle innovazioni terapeutiche attraverso attività quali la definizione di modelli organizzativi, lo sviluppo di PDTA, la certificazione di processi clinico-organizzativi e la realizzazione di programmi di formazione continua destinati ai professionisti sanitari, ambito in cui opera, peraltro, e si concentra l'attività dell'Emittente. Tali servizi contribuiscono a favorire l'adozione appropriata delle nuove terapie e a garantire l'efficace integrazione delle innovazioni nel sistema sanitario.

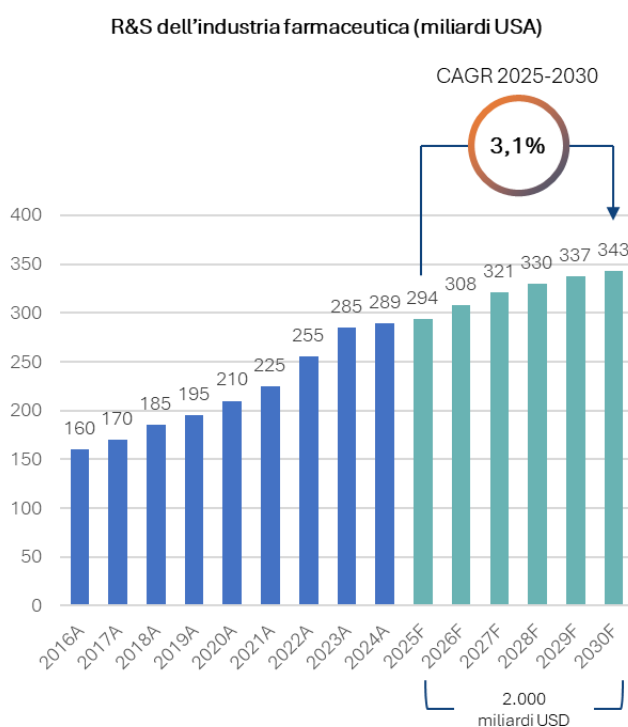
6.2.2 PROSPETTIVE FUTURE GLOBALI DEGLI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO DELL'INDUSTRIA FARMACEUTICA

Gli investimenti in ricerca e sviluppo ("R&S") rappresentano uno dei principali fattori di crescita e di innovazione dell'industria farmaceutica a livello globale. Il settore farmaceutico si conferma tra i

comparti industriali con la maggiore intensità di investimenti in R&S, sia in valore assoluto sia in rapporto al fatturato.

Secondo le stime più recenti, nel periodo 2025-2030 le imprese farmaceutiche investiranno complessivamente a livello globale circa 2.000 miliardi di dollari in attività di R&S. Una quota significativa di tali risorse, stimata in circa l'80%, sarà destinata a reti di ricerca basate su modelli di *open innovation*, che coinvolgono una pluralità di attori, tra cui imprese farmaceutiche, università, enti pubblici di ricerca, *start-up* innovative, parchi scientifici e centri clinici.

Come rappresentato nel grafico sottostante, nel medesimo periodo, il valore complessivo degli investimenti globali in R&S dell'industria farmaceutica è previsto crescere con un tasso annuo composto (CAGR) pari a circa il 3,1%, passando da circa 294 miliardi di dollari nel 2025 a circa 343 miliardi di dollari nel 2030. Tale dinamica rappresenta un'importante opportunità anche per l'Italia, in quanto può favorire un ulteriore rafforzamento degli investimenti nel settore e contribuire alla crescita dell'occupazione lungo l'intera filiera della ricerca e dell'innovazione farmaceutica. In questo contesto, anche gli operatori attivi nel settore degli HHVAS potrebbero beneficiare dell'espansione del mercato, attraverso un progressivo ampliamento della domanda di servizi specialistici a supporto dell'implementazione delle innovazioni terapeutiche e dei modelli organizzativi del sistema sanitario.



Fonte: Farmindustria, Indicatori Farmaceutici - Luglio 2025

L'intensificazione degli investimenti in ricerca si riflette anche nel numero di nuove terapie in fase di sviluppo e di autorizzazione. Nel 2024, ad esempio, sono stati autorizzati 78 nuovi farmaci a livello globale, un valore significativamente superiore alla media registrata nell'ultimo decennio, pari a circa 62 nuove autorizzazioni annue. Parallelamente, il numero di farmaci attualmente in sviluppo supera le 24.000 unità, molti dei quali destinati a diventare nuove terapie innovative nei prossimi anni. Questo scenario evidenzia come la ricerca farmaceutica rappresenti un motore fondamentale per il progresso scientifico e per il miglioramento delle prospettive terapeutiche per i pazienti, contribuendo allo sviluppo di trattamenti sempre più efficaci e personalizzati.

In tale contesto, anche l'ecosistema farmaceutico italiano della ricerca e dell'innovazione può beneficiare della crescita degli investimenti globali, attraverso un rafforzamento delle attività di ricerca di base, degli studi clinici e dei processi di trasferimento tecnologico.

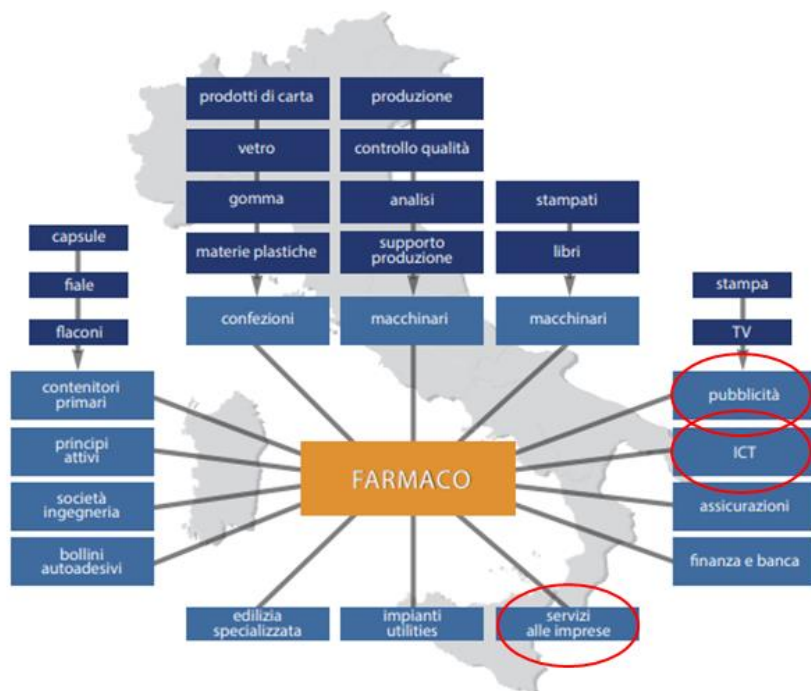
6.2.3 IL MERCATO FARMACEUTICO ITALIANO

Il settore farmaceutico italiano rappresenta uno dei pilastri dello sviluppo economico e industriale del Paese, contribuendo in maniera significativa alla creazione di valore aggiunto, all'occupazione qualificata e alla competitività del sistema produttivo nazionale.

Nell'ambito del settore farmaceutico, il farmaco non costituisce un prodotto isolato, ma il centro di una filiera complessa che coinvolge una pluralità di operatori appartenenti a settori diversi, che costituiscono l'indotto ossia l'insieme delle attività economiche, produttive, tecnologiche e di servizio che, pur non coincidendo con la produzione del farmaco in senso stretto, risultano necessarie, complementari o fortemente connesse alla sua ideazione, produzione, distribuzione, promozione e utilizzo nel sistema sanitario.

Il grafico sottostante dà evidenza dei settori presidiati dall'Emittente nell'ambito dell'indotto che si genera intorno all'industria farmaceutica. L'Emittente si colloca come operatore specializzato nel supporto all'industria farmaceutica attraverso l'erogazione di servizi critici e ad alto contenuto tecnologico, contribuendo allo sviluppo e all'implementazione delle innovazioni all'interno del sistema sanitario.

Indotto dell'industria farmaceutica e posizionamento degli HHVAS



Fonte: Farmindustria, Indicatori Farmaceutici- luglio 2025

In particolare, l'indotto dell'industria farmaceutica assume un ruolo significativamente rilevante dal punto di vista socio-economico. Nel 2024, esso ha generato un valore complessivo pari a circa 4,6 miliardi di Euro, derivante principalmente da investimenti in R&S, spese per il personale e contributi fiscali. Il settore impiega, inoltre, circa 240.000 addetti lungo l'intera filiera, confermando la rilevanza dell'industria farmaceutica quale motore di crescita e innovazione.

Il contributo economico complessivo dell'industria farmaceutica in Italia risulta particolarmente significativo anche in termini di impatto fiscale e occupazionale. Nel 2024 il settore ha generato

investimenti rilevanti in R&S e produzione, oltre a un importante contributo in termini di stipendi e contributi e di imposte dirette e indirette, confermando il ruolo strategico della filiera farmaceutica nell'economia nazionale.

Contributo diretto e indiretto dell'industria farmaceutica in Italia 2024 (€mld)

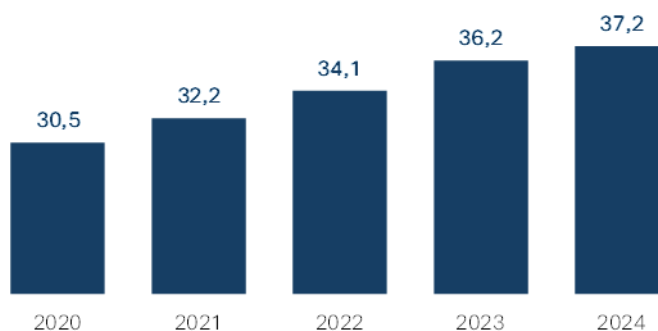


Fonte: Farindustria, Indicatori Farmaceutici- Luglio 2025

La solidità di tale comparto è confermata da un contributo economico complessivo pari a 22,3 miliardi di Euro, valore che risulta significativamente superiore alla spesa farmaceutica pubblica a ricavo industria, pari a 17,9 miliardi di Euro.

La rilevanza dell'indotto è ulteriormente testimoniata dalla qualità delle attività e degli investimenti che caratterizzano il settore. In particolare, l'indotto contribuisce con 3,1 miliardi di Euro in stipendi e contributi e partecipa al rafforzamento della filiera farmaceutica sostenendo investimenti in ricerca, sviluppo e produzione per 0,9 miliardi di Euro. La spesa a farmaceutica in Italia, nel periodo 2020-2024, come rappresentato nell'istogramma sottostante, inclusa la componente pubblica e privata, ha raggiunto 37,2 miliardi di Euro. Nel periodo 2020-2024 tale spesa ha registrato una crescita complessiva pari al 22%, corrispondente a un tasso annuo composto di crescita (CAGR) pari al 5,1%.

SPEA FARMACEUTICA IN ITALIA (MILIARDI DI EURO)
CAGR 2020-2024 PARI A +5,1%



Fonte: OsMed, rapporto nazionale «L'uso dei farmaci in Italia»

La crescita osservata è attribuibile principalmente al peso della componente pubblica della spesa farmaceutica, che nel periodo considerato ha rappresentato una quota compresa tra il 68% e il 76% del totale della spesa farmaceutica. Tale dinamica è stata sostenuta, tra gli altri fattori, dall'aumento della prevalenza delle patologie croniche e dall'ampliamento della copertura terapeutica, che hanno determinato un incremento dei consumi complessivi. Un ulteriore fattore di crescita è rappresentato dall'introduzione di farmaci innovativi, che, pur incidendo in misura contenuta in termini di volumi, contribuiscono in modo significativo all'aumento della spesa complessiva, in particolare a partire dal 2022.

Nel 2024 la spesa farmaceutica nazionale può essere ulteriormente analizzata in base ai canali distributivi, distinguendo tra spesa ospedaliera, spesa territoriale e spesa non rimborsata.

La spesa farmaceutica ospedaliera ammonta a 17,8 miliardi di Euro e comprende principalmente farmaci destinati all'utilizzo in ambito ospedaliero. All'interno di questa categoria sono inclusi i farmaci di classe H, rimborsati dal Servizio Sanitario Nazionale ("SSN") ed esclusivamente destinati all'uso ospedaliero, per un valore pari a 12,4 miliardi di Euro, nonché una quota di farmaci di classe A, relativi a trattamenti cronici e continuativi, erogati in ambito ospedaliero e rimborsati dal SSN, pari a 3,1 miliardi di Euro.

La spesa farmaceutica territoriale ammonta, invece, a 13,7 miliardi di Euro ed è riferita prevalentemente ai farmaci di classe A, distribuiti sul territorio, tipicamente attraverso il canale delle farmacie.

A tali componenti si aggiunge la spesa farmaceutica non rimborsata, pari a 7 miliardi di Euro, che comprende i farmaci di classe C, acquistati direttamente dai cittadini e non rimborsati dal SSN. In questa categoria rientrano sia i farmaci soggetti a prescrizione medica sia i farmaci non soggetti a prescrizione medica sia i farmaci da banco.

Nel complesso, i dati evidenziano una dinamica di crescita della spesa farmaceutica nazionale, sostenuta sia da fattori strutturali sia dall'evoluzione del mix terapeutico, con una componente pubblica che continua a mantenere un ruolo predominante nel finanziamento del sistema. Tale contesto rappresenta il punto di partenza per la stima della dimensione del mercato potenziale dei servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto, che si inseriscono a supporto dell'implementazione delle innovazioni terapeutiche e dei modelli organizzativi del sistema sanitario.

6.2.3.1 LA CRESCITA DEL MERCATO DEGLI HHVAS IN RELAZIONE ALLA SPESA FARMACEUTICA IN ITALIA

I progetti gestiti dall'Emittente sono frequentemente promossi o sponsorizzati dall'industria farmaceutica e riguardano prevalentemente farmaci innovativi o ancora coperti da brevetto, generalmente concentrati nelle classi A e H della classificazione dei medicinali in Italia. La classe C, invece, non rappresenta un ambito prioritario di interesse per l'Emittente, in quanto comprende prevalentemente farmaci spesso fuori brevetto e destinati a un utilizzo diretto da parte del cittadino.

Più in particolare:

- classe H: comprende i farmaci rimborsati dal SSN destinati a uso esclusivamente ospedaliero, utilizzati nel trattamento di patologie complesse e ad alta intensità di cura, tra cui farmaci oncologici, biologici e terapie avanzate. Tale classe è caratterizzata da una presenza significativa di farmaci innovativi ancora coperti da brevetto, che contribuiscono in misura rilevante alla spesa farmaceutica pubblica;
- classe A: comprende i farmaci rimborsati dal SSN utilizzati prevalentemente per trattamenti cronici e continuativi, come nel caso di diabete, ipertensione e patologie cardiovascolari. Dal punto di vista della spesa, tale segmento è caratterizzato da volumi elevati e da una significativa presenza di farmaci a brevetto scaduto, accanto a un'introduzione selettiva di farmaci innovativi ancora coperti da brevetto;
- classe C: comprende i farmaci il cui costo è interamente a carico del cittadino. Si tratta generalmente di medicinali utilizzati per il trattamento di disturbi lievi o condizioni non croniche, tra cui analgesici e antinfiammatori. In termini di volumi, tale classe è composta prevalentemente da farmaci fuori brevetto, caratterizzati da un'ampia disponibilità di equivalenti. In termini di spesa, tuttavia, una quota rilevante si concentra su prodotti di marca ancora coperti da brevetto.

Al fine di ricondurre la spesa farmaceutica italiana complessiva alla porzione effettivamente rilevante per il mercato degli HHVAS, l'Emittente ha adottato un approccio intenzionalmente prudentiale, basato sulle seguenti assunzioni metodologiche:

- a) la classe C non è inclusa nell'analisi, nonostante il mercato evidenzi alcune esperienze progettuali anche in questo ambito;
- b) l'analisi considera esclusivamente la spesa relativa a farmaci coperti da brevetto, sebbene gli investimenti possano proseguire anche nella fase successiva alla scadenza brevettuale;
- c) si considera che le aziende farmaceutiche iniziano a investire nella preparazione del lancio di un farmaco circa 2–3 anni prima della sua commercializzazione, con livelli di spesa spesso comparabili a quelli sostenuti nella fase post-lancio.

Sulla base di tali criteri, pertanto, l'Emittente ha elaborato una stima della spesa farmaceutica associata a farmaci coperti da brevetto. In particolare:

- a) con riferimento ai farmaci di classe A, secondo i dati del Rapporto OsMed 2024, la spesa farmaceutica italiana relativa a farmaci coperti da brevetto ammonta a 4,2 miliardi di Euro, pari al 25,3% del totale della spesa farmaceutica italiana;
- b) con riferimento ai farmaci di classe H, secondo i dati del Rapporto OsMed 2024, la spesa farmaceutica relativa ai primi 30 principi attivi interamente coperti da brevetto ammonta a 4,9 miliardi di Euro, pari al 36,3% della spesa della classe. L'Emittente stima in via prudentiale che nel restante 63,7% della spesa la copertura brevettuale sia pari all'80%, per un valore stimato di 6 miliardi di Euro, considerando che tipicamente la maggior parte della spesa farmaceutica è concentrata su farmaci ancora coperti da brevetto.

Complessivamente, la spesa farmaceutica riconducibile a farmaci coperti da brevetto è stimata in circa 15,1 miliardi di Euro. Sulla base di un confronto continuativo con responsabili di aziende farmaceutiche, che indicano un investimento medio annuo compreso tra il 5% e il 7% dei ricavi in servizi addizionali a supporto dei prodotti, l'Emittente stima che il valore complessivo del mercato degli HHVAS in Italia sia compreso tra circa 755 milioni di Euro e 1,1 miliardi di Euro.

6.2.4 IL CONTESTO COMPETITIVO DELL'EMITTENTE NEL MERCATO DEI SERVIZI *HEALTHCARE* AD ALTO VALORE AGGIUNTO

Il mercato dei servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto, in cui opera l'Emittente, si caratterizza per una struttura fortemente frammentata, con la presenza di numerosi operatori specializzati in specifiche nicchie di attività o in ambiti geografici limitati. Tale configurazione riflette le caratteristiche intrinseche del settore sanitario, nel quale l'erogazione di servizi a supporto dell'innovazione terapeutica richiede competenze altamente specialistiche, una significativa prossimità operativa alle strutture sanitarie e relazioni consolidate con i diversi attori del sistema.

In particolare, l'Emittente ha sviluppato un'analisi del mercato dei servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto basata sui dati pubblicamente disponibili relativi ai trasferimenti di valore effettuati da un campione di aziende farmaceutiche operanti in Italia nei confronti di organizzazioni sanitarie (Healthcare Organisations – HCOs). Tali dati, pubblicati annualmente ai sensi del Codice Deontologico di Farmindustria e del Codice EFPIA, costituiscono un'importante base informativa per comprendere le dinamiche di investimento dell'industria farmaceutica nel sistema sanitario. L'analisi dei trasferimenti di valore, pur nascendo con finalità di trasparenza e *accountability*, consente di elaborare una lettura strutturata del mercato, utile a identificare modelli di spesa, distribuzione delle relazioni e grado di frammentazione degli operatori coinvolti nelle attività di natura sanitaria.

Con riferimento al 2024, le tabelle sottostanti riflettono i trasferimenti di valore del campione di aziende farmaceutiche attive in Italia individuato dall'Emittente nei confronti delle organizzazioni sanitarie.

Società	Valore€M	N. Operatori	Media€K	Mediana€K
Abiogen Pharma	1,47	80	18	3
Alexion Pharma Italy	0,91	33	28	15
Almirall	0,27	24	11	6
Amgen	8,50	287	30	7
Angelini Pharma Italia	4,91	170	29	6
Astellas	3,03	146	21	5
Astrazeneca	4,19	104	40	15
Baxter	0,07	3	25	17
Bayer	7,78	298	26	7
Biogen	3,37	97	35	5
Boehringer Ingelheim	4,63	221	63	27
Bristol-Myers Squibb	6,91	219	32	10
Chiesi Farmaceutici	1,93	23	84	25
Daiichi Sankyo Italia	8,86	200	44	7
Dompe Farmaceutici	1,84	117	16	4
Eli Lilly	11,43	299	38	11
Fidia Farmaceutici	1,90	137	14	4
Fresenius Kabi	0,50	62	8	3
Gilead Sciences	13,51	233	58	18
Glaxosmithkline	4,43	45	98	25
IBSA	3,03	192	16	3

Società	Valore€M	N. Operatori	Media€K	Mediana€K
Ipsen	4,09	190	22	9
Jazz	0,04	27	2	2
Johnson & Johnson	10,29	291	38	14
Kedrion S.p.A.	0,37	37	10	3
Leo Pharma Italia	1,63	79	21	6
Merck Italy (parte di Merck KGaA)	9,95	234	43	14
MSD Italia (parte di Merck & Co., Inc.)	10,34	317	33	7
Novartis	25,59	427	60	10
Novo Nordisk	7,90	231	34	5
Otsuka Pharmaceutical	1,52	72	21	5
Pfizer	12,18	341	36	13
Recordati Industria Chimica e Farmaceutica	1,43	186	8	2
Roche	3,85	126	31	17
Sanofi	21,98	379	58	18
Servier Italia	3,46	156	22	3
Takeda	7,09	270	26	7
Teva	0,81	49	17	3
UCB Pharma	4,84	179	27	6
Viatrix Pharma	0,25	14	18	15
ViivHealthcare	4,43	45	98	25
Zambon	0,33	4	82	26

Fonte: elaborazione management dell'Emittente su dati societari

Dall'analisi emergono due caratteristiche principali del settore in cui opera l'Emittente:

- **ampia distribuzione dei beneficiari dei trasferimenti di valore:** le relazioni economiche tra aziende farmaceutiche e operatori del sistema sanitario non risultano concentrate su pochi grandi operatori, ma coinvolgono un numero elevato di soggetti con importi medi relativamente contenuti per singolo beneficiario;
- **elevato grado di frammentazione del mercato:** la distribuzione dei trasferimenti di valore da parte delle aziende farmaceutiche riflette una struttura settoriale composta da molteplici operatori attivi in ambiti specialistici o in contesti territoriali circoscritti, ciascuno caratterizzato da un portafoglio limitato di relazioni con le aziende farmaceutiche.

Tale frammentazione, lungi dal rappresentare un limite strutturale del settore, può costituire un potenziale fattore di creazione di valore attraverso processi di aggregazione. In questo contesto, l'Emittente si posiziona come un operatore in grado di intercettare opportunità di crescita mediante una strategia di sviluppo basata su logiche di *buy & build*, finalizzata alla creazione di una piattaforma integrata capace di consolidare competenze, servizi e relazioni con il sistema sanitario e con l'industria farmaceutica.

Si evidenzia, inoltre, che i dati relativi ai trasferimenti di valore, utilizzati dall'Emittente, presentano limiti metodologici ai fini della loro interpretazione come indicatori della dimensione del mercato. In particolare, il Codice EFPIA e il Codice Deontologico di Farmindustria disciplinano la rendicontazione dei trasferimenti effettuati verso gli operatori e/o organizzazioni sanitarie, distinguendo tra trasferimenti diretti e indiretti; tuttavia, non forniscono criteri univoci in merito alla qualificazione dei trasferimenti effettuati verso società terze non sanitarie (quali *provider* ECM o società di servizi), né stabiliscono modalità uniformi di classificazione.

Ne consegue che le aziende farmaceutiche adottano criteri metodologici non uniformi nella predisposizione della reportistica, con conseguente rappresentazione non omogenea dei dati. In particolare, alcune aziende imputano i trasferimenti direttamente ai beneficiari finali (operatori sanitari o organizzazioni sanitarie), ove identificabili, anche quando le attività siano realizzate tramite soggetti terzi; altre, invece, includono tra i destinatari dei trasferimenti talune società organizzatrici, qualora ritenute dotate di autonomia gestionale nello svolgimento di attività medico-scientifiche.

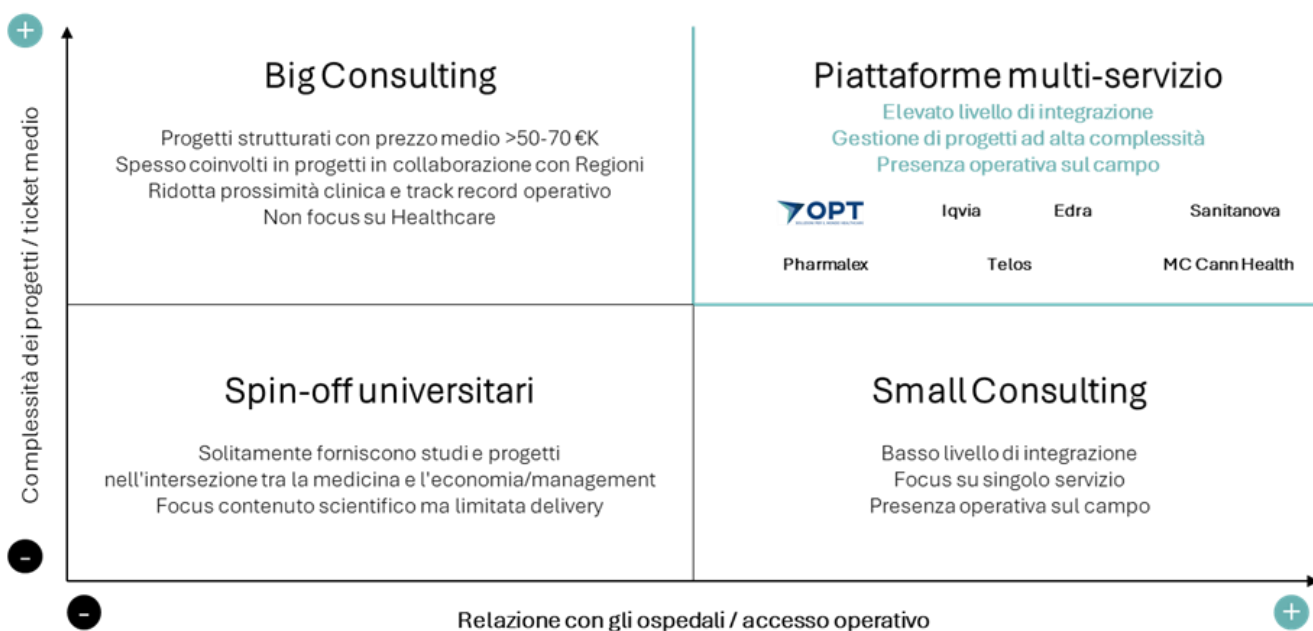
Inoltre, i dati pubblicati ai sensi della normativa EFPIA comprendono esclusivamente i trasferimenti monetari riconducibili a operatori sanitari e/o organizzazioni sanitarie identificabili, escludendo una quota rilevante di attività ad alto valore aggiunto – quali ricerche di mercato, consulenze strategiche, supporto scientifico, attività editoriali e servizi organizzativi – qualora non configurino un trasferimento diretto verso tali soggetti.

Alla luce di quanto precede, i dati EFPIA non costituiscono una rappresentazione esaustiva del mercato complessivo dei servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto, ma riflettono unicamente la porzione di spesa soggetta a obblighi di disclosure, determinando una sottostima strutturale e significativa del valore economico effettivo del settore.

Nel contesto competitivo delineato, il mercato dei servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto può essere rappresentato secondo due dimensioni principali:

- (i) il livello di complessità dei progetti gestiti, e
- (ii) il grado di accesso operativo e relazionale alle strutture sanitarie.

L'analisi di tali variabili consente di individuare quattro principali categorie di operatori, come riflesso nel grafico sottostante:



Fonte: elaborazione management dell'Emittente su dati societari

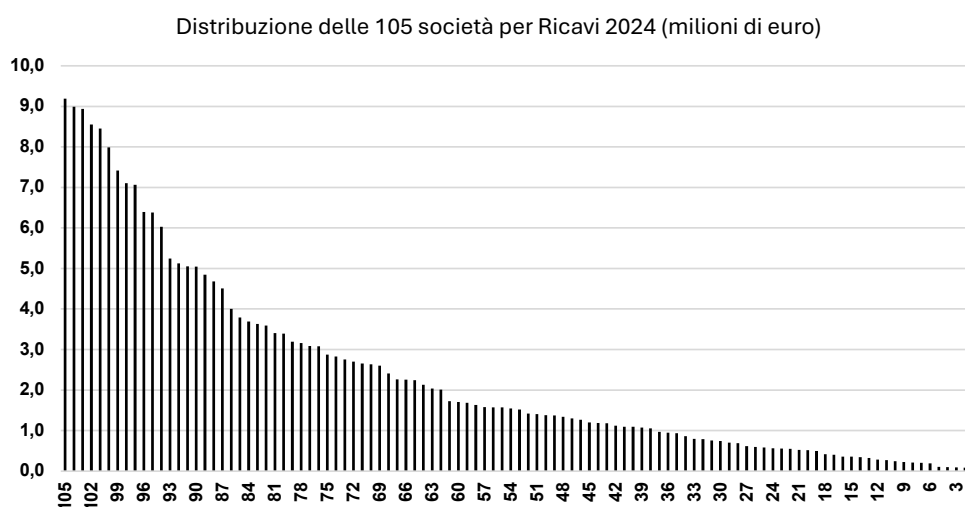
Una prima categoria è rappresentata dalle società di consulenza di grandi dimensioni (“*Big Consulting*”), che tendono a operare su progetti altamente strutturati con corrispettivi medi elevati (superiori a 50-70 mila Euro). Tali operatori risultano spesso coinvolti in iniziative realizzate in collaborazione con enti istituzionali o amministrazioni regionali, ma presentano generalmente una minore prossimità operativa alle strutture cliniche e un ridotto *track record* operativo, non avendo una focalizzazione specifica sul settore *healthcare*.

Una seconda categoria è costituita dagli “*Spin-off universitari*”, che si collocano prevalentemente nell’ambito di progetti con un forte contenuto scientifico. Tali soggetti svolgono spesso attività di studio e analisi nell’intersezione tra medicina, economia sanitaria e *management*, ma presentano generalmente una capacità limitata di implementazione operativa delle soluzioni progettuali all’interno del sistema sanitario.

Una terza categoria comprende le società di consulenza di dimensioni ridotte (*“Small Consulting”*), caratterizzate da un basso livello di integrazione dei servizi e da un *focus* su singole linee di attività. Questi operatori presentano spesso una presenza operativa sul territorio, ma non dispongono di piattaforme organizzative sufficientemente strutturate per gestire progetti complessi o multidisciplinari.

Infine, si colloca il segmento delle *“Piattaforme multi-servizio”*, che si distinguono per un elevato livello di integrazione delle competenze, per la capacità di gestire progetti ad alta complessità e per una presenza operativa diretta presso le strutture sanitarie. In questo segmento, in cui operano alcune realtà specializzate del settore *healthcare*, si inserisce anche l’attività dell’Emittente.

Con riferimento a questo segmento, l’Emittente ha condotto un’analisi su un campione di 105 società attive nel mercato degli HHVAS in Italia, caratterizzate da ricavi inferiori a 10 milioni di Euro, dato da cui risulta ulteriormente confermato il grado di frammentazione del settore.



Fonte: elaborazioni del management dell’Emittente su dati AIDA

Infatti, come rappresentato nel grafico sottostante, i dati analizzati evidenziano che:

- 61 società presentano ricavi compresi tra 0 e 2 milioni di Euro, con un CAGR dei ricavi nel periodo 2022–2024 pari al 6,4% e un margine EBITDA medio pari all’11,7%;
- 28 società registrano ricavi compresi tra 2 e 5 milioni di Euro, con un CAGR dei ricavi pari al 6,7% e un margine EBITDA medio dell’11,8%;
- 16 società presentano ricavi compresi tra 5 e 10 milioni di Euro, con un CAGR dei ricavi pari al 10% e un margine EBITDA medio del 10,3%.

Dati mediani	n. società	CAGR Ricavi 2022-2024	EBITDA margin 2024
Ricavi 2024 tra 5 e 10 €M	16	10,0%	10,3%
Ricavi 2024 tra 2 e 5 €M	28	6,7%	11,8%
Ricavi 2024 tra 0 e 2 €M	61	6,4%	11,7%
Campione	105	8,0%	11,7%
Emittente		15,6%	19,7%

Fonte: elaborazioni del management dell'Emittente su dati AIDA

Complessivamente, il campione analizzato dall'Emittente presenta un CAGR medio dei ricavi pari all'8% e un margine EBITDA medio pari all'11,7%, a conferma di un mercato caratterizzato da dinamiche di crescita positive ma da una dimensione media degli operatori relativamente contenuta.

Nel confronto con tale *benchmark* di mercato, l'Emittente evidenzia *performance* significativamente superiori, con un CAGR dei ricavi pari al 15,6% nel periodo 2022–2024 e un margine EBITDA pari al 19,7%, valori che riflettono il suo posizionamento come operatore più strutturato e integrato rispetto alla media del settore.

Tuttavia, in tale contesto, l'elevato numero di operatori di piccole dimensioni determina ampie opportunità di crescita per linee esterne e di consolidamento, sia in termini di ampliamento della gamma dei servizi offerti sia di rafforzamento delle relazioni con le aziende farmaceutiche.

In questo scenario competitivo, l'Emittente ritiene che la propria strategia di crescita, orientata allo sviluppo di una piattaforma integrata e alla progressiva aggregazione di operatori complementari, possa consentire di generare sinergie operative, migliorare la scalabilità del modello di *business* e rafforzare il suo posizionamento competitivo nel mercato degli HHVAS.

6.3 FATTI IMPORTANTI NELL'EVOLUZIONE DELL'ATTIVITÀ DELL'EMITTENTE

L'Emittente ha avviato l'attività a Milano nel 1994, su iniziativa del socio fondatore ing. Oreste Pitocchi, con l'obiettivo di sviluppare soluzioni innovative volte a supportare l'ottimizzazione della gestione del farmaco e dei processi clinico-organizzativi all'interno delle strutture sanitarie, sia pubbliche sia private.

Sin dalle origini, l'Emittente ha orientato il proprio posizionamento verso servizi di consulenza ad alto contenuto specialistico nel settore *healthcare*, contribuendo al miglioramento dell'efficienza e della qualità dei percorsi assistenziali.

Nel corso degli anni successivi, l'Emittente ha progressivamente consolidato il proprio *know-how* nella consulenza direzionale applicata al settore sanitario e nello sviluppo di sistemi di gestione della qualità, che le sono valsi l'attribuzione di specifiche certificazioni, rafforzando la propria struttura. In tale contesto, l'Emittente ha conseguito nel 2002 la certificazione di qualità ISO 9001, successivamente affiancata, nel 2018, dalla certificazione ISO 27001 relativa alla gestione della

sicurezza delle informazioni, a testimonianza dell'attenzione dedicata all'adozione di *standard* organizzativi avanzati e alla protezione dei dati.

A partire dal 2010, l'Emittente ha ampliato in maniera significativa il proprio ambito di intervento sviluppando progetti clinico-organizzativi e modelli di supporto alla definizione e implementazione di PDTA e di altri strumenti di governo clinico, con particolare focalizzazione nell'area oncologico-ematologica. Tali iniziative hanno consentito all'Emittente di rafforzare il proprio ruolo quale *partner* tecnico-scientifico delle strutture sanitarie e degli operatori del settore *healthcare* nella progettazione e nell'ottimizzazione dei percorsi di cura.

Nel 2015, l'Emittente ha avviato un percorso di evoluzione tecnologica volto all'introduzione di soluzioni digitali e di sistemi di misurazione delle *performance* cliniche e organizzative, con l'obiettivo di supportare i processi di *governance* sanitaria e favorire il miglioramento continuo delle prestazioni erogate dalle strutture sanitarie. Tale processo di trasformazione digitale ha consentito all'Emittente di integrare progressivamente competenze consulenziali, metodologie analitiche e strumenti tecnologici, rafforzando ulteriormente la propria proposta di valore.

Nel 2021, l'Emittente ha registrato un ulteriore passaggio rilevante nel proprio percorso di sviluppo con l'ingresso nel capitale sociale di W4H S.p.A. ("**W4H**"), primo *search fund* italiano dedicato al settore sanitario, la quale ha acquisito il 100% del capitale sociale dell'Emittente. Mediocredito Trentino-Alto Adige S.p.A. ha supportato finanziariamente l'operazione. Nell'ambito di tale operazione il fondatore dell'Emittente, ing. Oreste Pitocchi, attraverso Nestore Immobiliare S.r.l., ha reinvestito parte dei proventi in W4H S.p.A. acquisendo una partecipazione pari al 40% di W4H.

In data 22 marzo 2022, è stata perfezionata la fusione per incorporazione di W4H nell'Emittente, per effetto della quale l'Emittente ha incorporato la controllante W4H, realizzando una fusione inversa ai sensi degli articoli 2501 e seguenti del Codice Civile. Contestualmente, il capitale sociale dell'Emittente è stato aumentato da Euro 10.400,00 a Euro 551.000,00 mediante imputazione a capitale di parte del patrimonio della società incorporata W4H. A decorrere dalla data di efficacia della fusione, l'Emittente è subentrata in tutti i rapporti giuridici attivi e passivi facenti capo a W4H e il nuovo Amministratore Delegato, Davide Lucano, ha assunto la guida dello sviluppo del piano industriale dell'Emittente, focalizzato su crescita organica, ampliamento delle aree di *business* e consolidamento delle attività *core*.

Tale operazione ha segnato l'avvio di una nuova fase di crescita dell'Emittente, orientata alla creazione di un operatore di riferimento nel settore dei servizi *healthcare*, attraverso l'integrazione di competenze mediche, manageriali e imprenditoriali e la promozione dell'innovazione digitale nei progetti sviluppati dall'Emittente.

Negli anni più recenti, l'Emittente ha intrapreso un percorso di ulteriore espansione dei servizi offerti e delle aree operative, con l'avvio di nuovi progetti e linee di attività, tra cui servizi di PSP, la formazione a distanza, l'attività di *Medical Writing* nonché con il progressivo rafforzamento della presenza geografica dell'Emittente in regioni strategiche del territorio nazionale, tra cui la Regione Lombardia e la Regione Veneto.

Parallelamente, l'Emittente ha rafforzato la propria struttura organizzativa attraverso l'ampliamento dell'organico, il trasferimento nella attuale sede, la creazione di *team* specializzati e l'ottimizzazione dei processi interni, accompagnati dal rinnovo delle certificazioni ISO e dal consolidamento dei sistemi di gestione aziendale.

Infine, l'Emittente ha progressivamente accresciuto la propria visibilità e il proprio posizionamento nel settore *healthcare*, anche mediante la partecipazione diretta a congressi nazionali, il lancio della

rivista specialistica denominata “Healthcare Point” e il rafforzamento delle relazioni con i principali *stakeholder* del settore farmaceutico e sanitario a livello direzionale.

6.4 STRATEGIE E OBIETTIVI

La strategia di sviluppo dell’Emittente si fonda su un modello di crescita articolato che combina rafforzamento organico del *core business* ed espansione mediante operazioni di aggregazione nel mercato degli HHVAS.

Con riferimento alla **crescita organica**, l’Emittente intende perseguire una strategia volta alla massimizzazione del *core business* attraverso la valorizzazione delle relazioni già attive con le aziende farmaceutiche presenti nel proprio portafoglio clienti, sviluppando offerte integrate e multiservizio. L’Emittente prevede, altresì, di valorizzare ulteriormente i rapporti con le strutture ospedaliere coinvolte nei progetti già avviati, favorendo nuove iniziative e ampliando la collaborazione su ulteriori ambiti di intervento.

Lo sviluppo commerciale sarà, inoltre, supportato da una mappatura sistematica di nuovi *stakeholder* del settore farmaceutico, accompagnata da un’attività proattiva di proposta di servizi ad alto valore aggiunto. In tale contesto, l’Emittente intende implementare ulteriormente l’accesso ai principali decisori delle grandi aziende farmaceutiche, anche attraverso il coinvolgimento di figure *senior* in possesso di relazioni consolidate nel settore e mediante l’attivazione di tavoli strategici con i principali interlocutori industriali, assieme alla promozione di iniziative di *marketing* mirate e orientate a possibili nuovi clienti.

Ulteriore leva di sviluppo è rappresentata dal potenziamento delle iniziative volte ad aumentare l’interesse dei talenti nelle attività esercitate dall’Emittente e il loro coinvolgimento professionale attraverso la promozione di maggiore visibilità presso università, *master* specialistici e *network* professionali, nonché attraverso programmi di *recruiting* mirato di profili *mindset consulenziale* e forte orientamento all’*execution* e l’adozione di strumenti di incentivazione e *retention* del capitale umano, quali percorsi di crescita professionale, sistemi di *welfare* e meccanismi di partecipazione azionaria.

L’Emittente prevede, altresì, di sviluppare nuove aree di attività in ambiti adiacenti al *core business*, ampliando progressivamente la propria offerta di servizi. In particolare, l’Emittente intende applicare le proprie competenze nell’ottimizzazione dei processi organizzativi ospedalieri (*lean optimization*), sviluppare ulteriormente progetti nell’area *med tech* e promuovere soluzioni dedicate al settore assicurativo sanitario. Ulteriori opportunità di sviluppo riguardano l’estensione dell’offerta verso attività complementari e facilmente integrabili con i servizi esistenti, quali la comunicazione strategica e le ricerche di mercato, nonché il potenziamento delle attività editoriali anche nell’ottica di consolidamento dell’autorevolezza scientifica finalizzata all’aumento della generazione di domanda. L’Emittente intende, inoltre, strutturare tali ambiti come moduli di *cross-selling*, sviluppando offerte integrate “a pacchetto” in grado di aumentare il valore medio dei progetti e la ricorrenza dei ricavi.

Parallelamente, l’Emittente prevede di destinare i proventi derivanti dal Collocamento prevalentemente a operazioni di **crescita per linee esterne**, attraverso una strategia di aggregazione finalizzata alla creazione di una piattaforma nazionale integrata, caratterizzata da un modello operativo fondato su tre elementi distintivi: integrazione, posizionamento *premium* e creazione di sinergie tra le diverse realtà aziendali aggregate.

Sotto il profilo dell’integrazione, la strategia prevede l’aggregazione di società verticali e complementari, con l’obiettivo di coprire progressivamente l’intero spettro degli HHVAS e offrire

alle aziende farmaceutiche un modello *one-stop-shop* in grado di soddisfare un'ampia gamma di esigenze operative e strategiche nell'ambito della medesima relazione commerciale. Tale integrazione sarà accompagnata dall'adozione di *standard* di processo condivisi, digitalizzazione e controllo qualità tra le varie entità che andranno a comporre il costituendo gruppo, al fine di garantire uniformità operativa e scalabilità del modello di *business*.

Il posizionamento *premium* dell'Emittente sarà, invece, sostenuto da un'offerta caratterizzata da elevata qualità dei servizi, competenze specialistiche e un forte orientamento all'innovazione continua, nonché da un approccio personalizzato nella relazione con i clienti e da una particolare attenzione agli aspetti di *compliance* e affidabilità operativa.

Infine, la strategia di sviluppo del costituendo gruppo sarà orientata alla creazione di sinergie operative, tecnologiche e commerciali tra le società acquisite, attraverso la condivisione di competenze, dati e conoscenze, nonché mediante una *governance* centralizzata in grado di garantire coerenza strategica e coordinamento delle attività.

Salvo ulteriori modalità ritenute adeguate dal management dell'Emittente in relazione alla strategia buy e build, le operazioni di acquisizione saranno generalmente strutturate attraverso l'acquisizione del 100% del capitale delle società *target*, prevedendo al contempo la possibilità di reinvestimento dei venditori fino al 40% in azioni dell'Emittente secondo una logica carta contro carta, così da garantire l'allineamento degli interessi delle parti coinvolte e la partecipazione alla crescita futura del gruppo. Le singole operazioni terranno conto del contesto delle società *target* e, di conseguenza, potranno essere strutturate con gli accorgimenti di volta in volta necessari. Il modello di integrazione prevede, inoltre, il coinvolgimento dei *manager* delle società acquisite nella gestione operativa per un periodo di transizione indicativamente compreso tra due e quattro anni, nonché l'adozione di meccanismi di incentivazione basati su strumenti quali *earn-out*, *bonus* legati alla *performance* e partecipazioni nell'Emittente. Le società integrate potranno, inoltre, partecipare attivamente allo sviluppo di strumenti comuni di gestione delle relazioni commerciali, quali sistemi di *customer relationship management* condivisi, e contribuire alla generazione di sinergie attraverso meccanismi di *referral* tra le diverse società del gruppo.

6.5 DIPENDENZA DELL'EMITTENTE DA BREVETTI E LICENZE, DA CONTRATTI INDUSTRIALI E FINANZIARI

Alla Data del Documento di Ammissione non si segnala, da parte dell'Emittente, alcuna dipendenza da brevetti, marchi o licenze di terzi né da contratti commerciali o finanziari o da nuovi procedimenti di fabbricazione.

6.6 DESCRIZIONE DEI PRINCIPALI INVESTIMENTI DELL'EMITTENTE

6.6.1 INVESTIMENTI EFFETTUATI DALLA SOCIETÀ PER IL BILANCIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2025 E PER IL BILANCIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2024

Di seguito, sono esposti gli investimenti rilevanti realizzati dalla società e divisi per categoria di immobilizzazione, per gli esercizi ai quali si riferiscono le informazioni finanziarie riportate nel Capitolo 3 del presente Documento di Ammissione.

6.6.1.1 BILANCIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2025

Immobilizzazioni immateriali

Immobilizzazioni Immateriali (Dati in Euro/000)	2025
Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	44
Altre spese pluriennali	12
Totale	55

Nel corso del 2025, l'Emittente ha effettuato investimenti in immobilizzazioni immateriali per complessivi Euro 55 migliaia, di cui Euro 44 migliaia relativi a diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, ed Euro 12 migliaia riferiti ad altre spese pluriennali.

In particolare, l'incremento di Euro 44 migliaia è riconducibile allo sviluppo di soluzioni tecnologiche a supporto dei progetti realizzati in collaborazione con clienti e centri operativi. L'incremento di Euro 12 migliaia riguarda, invece, i costi sostenuti per la produzione interna di software applicativo non tutelato, destinato a essere utilizzato per più esercizi all'interno della Società. Tali costi, capitalizzati, includono sia componenti dirette sia indirette, nella misura in cui hanno contribuito alla realizzazione del software.

Immobilizzazioni materiali

Immobilizzazioni Materiali (Dati in Euro/000)	2025
Altri beni	1
Totale	1

Per quanto riguarda le immobilizzazioni materiali, nel corso del 2025 la Società ha provveduto ad investire Euro 1 migliaia. Tali incrementi sono riconducibili in modo specifico a mobili e arredi nonché a sistemi e apparecchi telefonici.

Immobilizzazioni finanziarie

Immobilizzazioni Finanziarie (Dati in Euro/000)	2025
Depositi cauzionali vari	0
Totale	0

Per quanto riguarda le immobilizzazioni finanziarie, l'investimento nel 2025 è pari a Euro 156 relativi a depositi cauzionali.

6.6.1.2 BILANCIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2024

Immobilizzazioni immateriali

Immobilizzazioni Immateriali (Dati in Euro/000)	2024
Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	24
Altre	17
Totale	41

Nel corso del 2024, l'Emittente ha effettuato investimenti in immobilizzazioni immateriali per complessivi Euro 41 migliaia, di cui Euro 24 migliaia relativi a diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, ed Euro 17 migliaia riferiti a altre spese pluriennali.

In particolare, l'incremento di Euro 24 migliaia è riconducibile allo sviluppo di soluzioni tecnologiche a supporto dei progetti realizzati in collaborazione con clienti e centri operativi. L'incremento di Euro 17 migliaia riguarda, invece, i costi sostenuti per la produzione interna di software applicativo non tutelato, destinato a essere utilizzato per più esercizi all'interno della Società. Tali costi, capitalizzati, includono sia componenti dirette sia indirette, nella misura in cui hanno contribuito alla realizzazione del software.

Immobilizzazioni materiali

Immobilizzazioni Materiali (Dati in Euro/000)	2024
Altri beni	11
Totale	11

Per quanto riguarda le immobilizzazioni materiali, nel corso del 2024, gli investimenti hanno interamente riguardato mobili e arredi per gli uffici della sede della società, per 11 migliaia.

Immobilizzazioni finanziarie

Nel corso dell'esercizio 2024 non sono stati effettuati investimenti in immobilizzazioni finanziarie.

6.6.2 INVESTIMENTI IN CORSO DI REALIZZAZIONE

Alla data del Documento di Ammissione, l'Emittente non ha in corso nessun tipo di investimento rilevante.

6.6.3 INVESTIMENTI FUTURI

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente prevede di proseguire nella propria strategia di investimento in continuità con quanto realizzato negli esercizi precedenti.

6.7 PROBLEMATICHE AMBIENTALI

Alla Data del Documento di Ammissione l'Emittente non è a conoscenza di problematiche ambientali relative all'attività svolta dallo stesso.

7 STRUTTURA ORGANIZZATIVA

7.1 DESCRIZIONE DELL'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Ammissione, il capitale sociale dell'Emittente ammonta ad Euro 551.000,00, suddiviso in numero 5.060.000 Azioni, ripartito tra gli Azionisti come rappresentato nella seguente tabella secondo l'ordine decrescente della percentuale detenuta nel capitale sociale dell'Emittente:

AZIONISTI	NUMERO DI AZIONI	% SUL CAPITALE SOCIALE
Sovereign S.r.l.*	915.710	18,10%
Nestore Immobiliare S.r.l.**	614.790	12,15%
Ikigai S.r.l.***	479.970	9,49%
Alcemani S.r.l.****	459.060	9,07%
Danilo Aristide Arzuffi	301.430	5,96%
DDS S.r.l.*****	258.310	5,10%
Altri soci soggetti a vincoli di lock-up*****	2.030.730	40,13%
Totale	5.060.000	100,00%

* società riconducibile per il 100% a Giacomo Andreoli

** società riconducibile per il 100% a Oreste Pitocchi

*** società riconducibile per il 100% a Davide Lucano

**** società riconducibile per il 50% a Giuliano Rizzi e per il 50% a Chiara Ciotti

***** società riconducibile per il 100% a Valeria Leoni

***** n. 19 soci con singole partecipazioni inferiori al 5%

L'Emittente non è soggetta ad attività di direzione e coordinamento da parte di altra società ai sensi dell'art. 2497 del Codice Civile.

8 CONTESTO NORMATIVO

Si riportano di seguito le disposizioni legislative e regolamentari maggiormente rilevanti, applicabili all'attività dell'Emittente.

8.1 NORMATIVA ECM

La disciplina relativa all'Educazione Continua in Medicina (ECM) costituisce uno dei pilastri del sistema sanitario italiano, in quanto finalizzata a garantire l'aggiornamento continuo, la qualificazione professionale e il mantenimento delle competenze degli operatori sanitari, in coerenza con l'evoluzione delle conoscenze scientifiche e delle pratiche cliniche.

Il sistema ECM è disciplinato da un articolato quadro normativo, fondato, *inter alia*, sugli Accordi Stato-Regioni (in particolare l'Accordo del 19 aprile 2012 e le successive integrazioni) ed è coordinato, sotto la vigilanza del Ministero della Salute, dall'Agenas, che svolge funzioni di gestione operativa, accreditamento, monitoraggio e controllo del sistema.

In tale contesto, i soggetti che intendono erogare attività formative ECM, i c.d. *provider* ECM, devono ottenere uno specifico accreditamento, che può essere a livello nazionale o regionale, sulla base della tipologia e dell'ambito delle attività svolte. L'accreditamento è subordinato alla verifica di una serie di requisiti stringenti, di natura organizzativa, strutturale e scientifica, tra cui, a titolo esemplificativo: adeguatezza della struttura organizzativa, presenza di competenze qualificate, disponibilità di procedure formalizzate per la progettazione e gestione delle attività formative, nonché adozione di sistemi di controllo della qualità.

Particolare rilievo assume il principio di indipendenza dei contenuti formativi, in forza del quale i programmi ECM devono essere elaborati sulla base di criteri scientifici oggettivi, evitando interferenze da parte di soggetti portatori di interessi commerciali. In tale ambito, la normativa richiede una puntuale gestione dei conflitti di interesse, imponendo ai *provider* l'obbligo di raccogliere e valutare le dichiarazioni dei docenti e degli altri soggetti coinvolti nelle attività formative, nonché di adottare misure idonee a garantire la trasparenza e l'integrità dei contenuti.

Il sistema ECM prevede, inoltre, un articolato insieme di obblighi procedurali e documentali. In particolare, i *provider* sono tenuti a:

- progettare ogni evento formativo secondo standard definiti;
- accreditare preventivamente le attività formative;
- assicurare la tracciabilità delle presenze e delle attività svolte;
- sottoporre i partecipanti a sistemi di verifica dell'apprendimento;
- rilevare il gradimento e la qualità percepita dell'evento;
- rendicontare le attività svolte attraverso le piattaforme informatiche dedicate.

Tali obblighi si inseriscono in un più ampio sistema di monitoraggio e controllo, esercitato da Agenas e dalla Commissione Nazionale per la Formazione Continua, che può prevedere verifiche documentali, audit e ispezioni. In caso di violazioni della normativa o di mancato rispetto dei requisiti richiesti, sono previste misure sanzionatorie che possono includere la sospensione o la revoca dell'accreditamento, con conseguente impossibilità di erogare attività ECM.

Un ulteriore profilo rilevante riguarda la trasparenza dei flussi economici connessi alle attività formative. La normativa ECM richiede che i rapporti con eventuali soggetti finanziatori - incluse le

aziende farmaceutiche - siano improntati a criteri di tracciabilità e chiarezza, evitando qualsiasi forma di condizionamento dei contenuti scientifici. In tale prospettiva, il provider è responsabile della corretta gestione amministrativa e contabile delle attività formative.

Nel complesso, la disciplina ECM si configura come un sistema altamente strutturato e rigoroso, volto a garantire che la formazione dei professionisti sanitari avvenga secondo standard elevati di qualità, indipendenza e trasparenza. Per i provider accreditati, il rispetto di tale normativa rappresenta non solo un obbligo giuridico, ma anche un elemento essenziale di qualificazione e credibilità nel mercato di riferimento, pur comportando un significativo onere organizzativo e un'esposizione a rischi di compliance in caso di eventuali non conformità.

8.2 CODICE DEONTOLOGICO DI FARMINDUSTRIA

Il Codice Deontologico di Farmindustria (il "**Codice Farmindustria**") rappresenta il principale strumento di autoregolamentazione del settore farmaceutico italiano, volto a disciplinare i rapporti tra le aziende farmaceutiche e i diversi attori del sistema sanitario, tra cui operatori sanitari, organizzazioni sanitarie e associazioni di pazienti. Esso si inserisce nel più ampio contesto europeo delineato dai principi adottati dalla EFPIA, con l'obiettivo di garantire elevati *standard* di eticità, trasparenza e correttezza nello svolgimento delle attività connesse alla promozione, informazione e diffusione dei farmaci.

Il Codice Farmindustria si fonda su un principio cardine: la necessità di preservare l'indipendenza delle decisioni cliniche e terapeutiche degli operatori sanitari, evitando qualsiasi forma di condizionamento diretto o indiretto derivante da rapporti economici con l'industria farmaceutica. In tale prospettiva, ogni interazione tra aziende e professionisti della salute deve essere giustificata da finalità scientifiche, formative o di ricerca e deve essere improntata a criteri di trasparenza, proporzionalità e documentabilità.

Particolare rilievo assume la disciplina dei rapporti economici e professionali con gli operatori sanitari e le organizzazioni sanitarie. Il Codice Farmindustria prevede che incarichi di consulenza, partecipazioni a *advisory board*, attività di docenza o collaborazione scientifica siano regolati da contratti formali, basati su un'effettiva esigenza e remunerati in misura congrua rispetto alle prestazioni rese. Tali rapporti non devono in alcun modo configurarsi come strumenti di incentivazione alla prescrizione o all'utilizzo di specifici medicinali.

Un ambito di significativa rilevanza è rappresentato dall'organizzazione e sponsorizzazione di eventi scientifici e formativi, inclusi quelli accreditati ECM. Il Codice Farmindustria stabilisce che tali iniziative debbano essere caratterizzate da contenuti scientifici indipendenti e di elevata qualità, vietando espressamente forme di ospitalità o intrattenimento non coerenti con le finalità educazionali dell'evento. Le spese sostenute devono essere appropriate, proporzionate e limitate a quanto strettamente necessario per la partecipazione dei professionisti sanitari.

In linea con i principi europei, il Codice Farmindustria introduce inoltre obblighi stringenti in materia di trasparenza dei trasferimenti di valore. Le aziende farmaceutiche sono tenute a rendere pubblici, con cadenza annuale, i compensi, i contributi e ogni altra utilità economica riconosciuta a operatori sanitari, organizzazioni sanitarie e associazioni di pazienti. Tale sistema di *disclosure*, ispirato al principio di *accountability*, mira a rendere tracciabili e verificabili le relazioni tra industria e sistema sanitario, rafforzando la fiducia degli stakeholder e prevenendo potenziali conflitti di interesse.

Ulteriori disposizioni riguardano le attività di informazione scientifica e promozione dei medicinali, che devono essere basate su evidenze scientifiche aggiornate, complete e non fuorvianti, nonché coerenti con le autorizzazioni regolatorie rilasciate dalle autorità competenti. Gli informatori

scientifici del farmaco sono soggetti a specifici requisiti professionali e comportamentali, volti a garantire l'accuratezza e l'obiettività delle informazioni fornite.

Il rispetto del Codice Farmindustria è assicurato attraverso un sistema interno di vigilanza e disciplina, che prevede controlli, procedure istruttorie e l'applicazione di sanzioni in caso di violazioni, anche con effetti reputazionali rilevanti per le aziende coinvolte.

Nel complesso, il Codice Farmindustria non si limita a disciplinare i comportamenti delle aziende farmaceutiche, ma contribuisce a definire un quadro di riferimento etico e operativo che incide sull'intero ecosistema sanitario, influenzando anche i soggetti terzi che operano in tale contesto, quali i *provider* di servizi *healthcare* ad alto valore aggiunto. In tale prospettiva, esso rappresenta un elemento fondamentale per garantire che le relazioni tra industria, professionisti e istituzioni si svolgano nel rispetto dei principi di integrità, trasparenza e tutela della salute pubblica.

8.3 NORMATIVA IN MATERIA DI SICUREZZA SUL LAVORO

La normativa italiana in materia di salute e sicurezza sul lavoro trova il suo perno nel Decreto Legislativo 9 aprile 2008, n. 81 ("**D.lgs. 81/2008**"), che ha sistematizzato l'intera disciplina previgente in un unico testo normativo, aggiornandola in coerenza con il diritto dell'Unione Europea. Questo decreto rappresenta l'attuazione della Direttiva 89/391/CEE, che costituisce la fonte primaria a livello sovranazionale e che stabilisce i principi generali in materia di prevenzione e protezione della salute dei lavoratori in tutti i settori di attività, pubblici e privati.

La gerarchia normativa si sviluppa in modo coerente: a livello sovranazionale, il diritto dell'Unione Europea impone obblighi minimi comuni in materia di sicurezza, lasciando agli Stati membri il compito di disciplinare in dettaglio attraverso norme di recepimento. L'Italia ha esercitato questa facoltà legislativa dapprima con il D.lgs. 626/1994, poi integralmente sostituito dal D.lgs. 81/2008, che rappresenta oggi il riferimento fondamentale. Le norme di rango costituzionale (articoli 32, 35, 41 Cost.) attribuiscono una valenza primaria alla tutela della salute come diritto fondamentale dell'individuo e interesse della collettività, oltre a imporre limiti all'iniziativa economica che contrasti con la sicurezza, la dignità e la libertà del lavoratore.

Il datore di lavoro è investito di una responsabilità non delegabile nella valutazione dei rischi e nell'adozione delle misure di prevenzione adeguate, che devono essere tradotte nel Documento di Valutazione dei Rischi (DVR), documento obbligatorio da redigere e aggiornare ogni qualvolta vi siano modifiche rilevanti nel processo produttivo o nell'organizzazione del lavoro. Il DVR deve contenere l'analisi dettagliata dei rischi specifici per ciascuna mansione o ambiente, le misure di prevenzione e protezione adottate, le procedure per l'attuazione delle misure, i ruoli e le responsabilità assegnate all'interno dell'organizzazione e il programma delle azioni di miglioramento.

Il datore di lavoro è, inoltre, obbligato a nominare il Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione (RSPP), il medico competente, se necessario, e a designare i lavoratori incaricati della gestione delle emergenze. A ciò si aggiunge l'obbligo di garantire la formazione, informazione e addestramento di tutti i lavoratori, con contenuti e durata stabiliti dagli accordi Stato-Regioni, differenziati per livello di rischio aziendale. La formazione, in particolare, non può essere generica ma deve riguardare anche i rischi specifici della mansione e dell'ambiente, e deve essere aggiornata periodicamente.

In caso di violazioni, il sistema sanzionatorio previsto dal D.lgs. 81/2008 è particolarmente severo: si articola in sanzioni penali per le violazioni più gravi (ad esempio l'omessa valutazione dei rischi, la mancata formazione, l'assenza del DVR), e sanzioni amministrative per inadempienze minori ma

comunque rilevanti (ritardi negli aggiornamenti, inadeguata informazione, omissioni di dettaglio). In caso di infortunio o malattia professionale riconducibile a inadempienze, si attiva anche il profilo della responsabilità penale personale del datore di lavoro e, nei casi di enti collettivi, della responsabilità amministrativa dell'ente ai sensi del D.lgs. 231/2001.

8.4 NORMATIVA SULLA TUTELA DEI DATI PERSONALI

La materia della protezione dei dati personali delle persone fisiche è regolata, a livello di Unione Europea, dal Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 27 aprile 2016 (ai fini del presente Paragrafo, il "**Regolamento**") e, a livello nazionale, dal D.lgs. n. 196/2003 (ai fini del presente Paragrafo, il "**Codice Privacy**").

Il Regolamento, entrato in vigore il 24 maggio 2016, ha definito un quadro normativo comune in materia di tutela dei dati personali per tutti gli Stati dell'Unione Europea. In particolare, il Regolamento ha introdotto significative e articolate modifiche ai processi da adottare per garantire la protezione dei dati personali (tra cui un efficace modello organizzativo *privacy*, la nuova figura del *data protection officer*, obblighi di comunicazione di particolari violazioni dei dati, la portabilità dei dati), aumentando il livello di tutela delle persone fisiche e inasprendo, tra l'altro, le sanzioni applicabili al titolare e all'eventuale responsabile del trattamento dei dati, in caso di violazioni delle previsioni del Regolamento. Esso è direttamente applicabile in tutti i paesi dell'Unione Europea a far data dal 25 maggio 2018.

Con particolare riferimento alle eventuali violazioni dei dati personali (c.d. *data breach*), si segnala che il Regolamento impone che il titolare del trattamento debba comunicare tali eventuali violazioni all'Autorità nazionale per la protezione dei dati personali.

Se la violazione dei dati rappresenta una minaccia per i diritti e le libertà delle persone, il titolare dovrà informare in modo chiaro, semplice e immediato anche tutti gli interessati e offrire indicazioni su come intende limitare le possibili conseguenze negative. Il titolare del trattamento potrà decidere di non informare gli interessati se riterrà che la violazione non comporti un rischio elevato per i loro diritti (quando non si tratti, ad esempio, di frode, furto di identità, danno di immagine, ecc.); oppure se dimostrerà di avere adottato misure di sicurezza a tutela dei dati violati; oppure, infine, nell'eventualità in cui informare gli interessati potrebbe comportare uno sforzo sproporzionato (ad esempio, se il numero delle persone coinvolte è elevato). In tale ultimo caso, è comunque richiesta una comunicazione pubblica o adatta a raggiungere quanti più interessati possibile. L'Autorità di protezione dei dati potrà comunque imporre al titolare del trattamento di informare gli interessati sulla base di una propria autonoma valutazione del rischio associato alla violazione.

Per quanto concerne il sistema sanzionatorio, il Regolamento ha previsto delle sanzioni amministrative pecuniarie, lasciando comunque libero ciascuno Stato membro di introdurre altre sanzioni.

8.5 NORMATIVA IN MATERIA DI RESPONSABILITÀ AMMINISTRATIVA DEGLI ENTI

Il D.lgs. 231/2001 (il "**Decreto 231**") ha introdotto, nell'ordinamento giuridico italiano, il regime della responsabilità amministrativa degli enti (i.e. persone giuridiche, società e associazioni anche prive di personalità giuridica) per determinati reati commessi nell'interesse o a vantaggio dell'ente stesso.

Secondo quanto previsto dal Decreto 231, l'ente può essere ritenuto responsabile per alcuni reati specificatamente individuati (i.e. reati societari, reati contro la Pubblica Amministrazione, reati

connessi alla salute e sicurezza sul lavoro, reati ambientali, reati informativi, reati di riciclaggio di denaro e reati fiscali), se tali reati siano commessi nel suo interesse o a suo vantaggio da persone che rivestono funzioni di rappresentanza, di amministrazione o di direzione dell'ente o che esercitano, anche di fatto, la gestione e il controllo dello stesso (c.d. "soggetti in posizione apicale" o "soggetti apicali"), o da persone sottoposte alla direzione o alla vigilanza di uno dei soggetti in posizione apicale (c.d. "soggetti in posizione subordinata" o "soggetti sottoposti").

Se il reato è stato commesso da soggetti in posizione apicale, l'ente può andare esente da responsabilità se prova che: (i) l'organo dirigente ha adottato ed efficacemente attuato, prima della commissione del fatto, un modello di organizzazione e di gestione idoneo a prevenire reati della specie di quello verificatosi (il "**Modello 231**"); (ii) il compito di vigilare sul funzionamento e sull'osservanza del Modello 231 e di curare il suo aggiornamento è stato affidato a un organismo dell'ente, interno ma indipendente, dotato di autonomi poteri di iniziativa e di controllo (l'**"Organismo di Vigilanza"**); (iii) le persone hanno commesso il reato eludendo fraudolentemente il Modello 231; e (iv) non vi è stata omessa o insufficiente vigilanza da parte dell'Organismo di Vigilanza. Qualora il reato sia commesso da un soggetto in posizione subordinata, l'ente è responsabile se la commissione del reato è stata resa possibile dall'inosservanza degli obblighi di direzione o vigilanza.

L'adozione di un Modello 231 non esclude di per sé l'applicabilità delle sanzioni previste dal Decreto 231, in quanto, in caso di commissione di un reato che preveda la responsabilità amministrativa dell'ente, l'Autorità Giudiziaria è chiamata a valutare l'idoneità del Modello 231 adottato e la sua concreta attuazione. Pertanto, in tali ipotesi, qualora l'Autorità Giudiziaria ritenga che il Modello 231 adottato non sia idoneo a prevenire i reati della specie di quello verificatosi o non sia stato efficacemente attuato ovvero qualora ritenga insufficiente la vigilanza sul suo funzionamento da parte dell'Organismo di Vigilanza, l'ente potrebbe venire comunque assoggettato a sanzioni.

Le sanzioni previste dal Decreto 231 possono consistere in (a) sanzioni pecuniarie, (b) sanzioni interdittive (i.e. l'interdizione dall'esercizio dell'attività; il divieto di contrattare con la Pubblica Amministrazione; l'esclusione da agevolazioni, finanziamenti, contributi o sussidi e l'eventuale revoca di quelli già concessi; il divieto di pubblicizzare beni o servizi), (c) confisca, (d) pubblicazione della sentenza.

8.6 NORMATIVA IN MATERIA DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Le principali fonti normative in materia di diritti di proprietà industriale ed intellettuale, oltre alle norme previste nel Codice Civile, sono contenute nel D.lgs. n. 30 del 10 febbraio 2005 (di seguito "Codice della Proprietà Industriale") e nella Legge n. 633 del 22 aprile 1941 ("Legge sul Diritto d'Autore").

Il Codice della Proprietà Industriale e la Legge sul Diritto d'Autore, dalla data della loro emanazione, hanno subito numerosi emendamenti e modifiche, anche in recepimento di direttive europee.

8.6.1 MARCHI REGISTRATI, NON REGISTRATI E ALTRI SEGNI DISTINTIVI

I marchi registrati sono disciplinati dagli artt. 7-28 del Codice della Proprietà Industriale.

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 a distinguere i prodotti o i servizi di un'impresa da quelli di altre imprese.

La registrazione del marchio presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM) conferisce al titolare il diritto all'uso esclusivo di tale marchio su tutto il territorio nazionale per prodotti o servizi identici o affini; se il marchio gode di rinomanza, 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, rinnovabile per un numero illimitato di volte.

In presenza di un uso non puramente locale di un segno che abbia generato una sua notorietà qualificata sul territorio nazionale o su una rilevante parte, anche il marchio non registrato o "di fatto" è tutelato, come riconosciuto dall'art. 2 Codice della Proprietà Industriale.

In Italia sono efficaci anche i marchi dell'Unione Europea (di seguito "Marchio UE"), disciplinati dal Regolamento (UE) 2017/1001 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 14 giugno 2017 sul marchio dell'Unione europea, come successivamente modificato ed integrato. Il Marchio UE è un titolo unitario che ha validità in tutti i Paesi UE e la cui validità si estende automaticamente ai nuovi Paesi che entrano a far parte dell'Unione Europea. 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 e il Protocollo di Madrid 27 giugno 1989, che disciplinano il sistema internazionale per la registrazione dei marchi, permettendo di ottenere, attraverso il deposito di un'unica domanda, la protezione di un marchio in più Stati aderenti; e (ii) l'Accordo di Nizza del 15 giugno 1957 con cui è stata stilata la classificazione internazionale dei prodotti e dei servizi che possono essere protetti dalla registrazione di un marchio al fine di garantire uniformità nella descrizione delle classi merceologiche tra i vari Paesi.

Il titolare di un marchio italiano o di un Marchio UE 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 di Madrid e al Protocollo di Madrid individuati dal richiedente (c.d. "marchio internazionale").

Denominazione sociale, insegna, nomi a dominio sono altri segni distintivi tutelati in Italia al ricorrere di determinate condizioni e sono protetti anche dalle norme in materia di concorrenza sleale (art. 2598 del Codice Civile).

8.6.2 BREVETTI

Il brevetto per invenzione è regolato dagli artt. 45-81 octies del Codice della Proprietà Industriale e protegge le invenzioni, di ogni settore della tecnica, a condizione che siano nuove, implicino un'attività inventiva e siano atte ad avere un'applicazione industriale.

Il brevetto per modello di utilità è regolato, invece, dagli artt. 82-86 del Codice della Proprietà Industriale e accorda protezione a soluzioni idonee a conferire una maggiore efficacia o comodità di applicazione o di impiego a macchine, o parti di esse, strumenti, utensili od oggetti di uso in genere, quali i nuovi modelli consistenti in particolari conformazioni, disposizioni, configurazioni o combinazioni di parti.

L'esclusiva di protezione decorre per entrambe le privative dalla data di presentazione della domanda e dura 20 anni per le invenzioni e 10 per i modelli di utilità.

L'ufficio che esamina e rilascia i brevetti per invenzione e per modello di utilità in Italia è l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi ("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 (in inglese "European Patent Office" o "EPO"), per conto dell'UIBM.

Le convenzioni internazionali più importanti in materia di brevetto per invenzione sono (i) il Patent Cooperation Treaty ("PCT"), che stabilisce una procedura unificata per il deposito di una domanda internazionale di brevetto valida nei Paesi aderenti e (ii) la Convenzione di Monaco sul Brevetto Europeo ("CBE"), che introduce un sistema centralizzato per la concessione di brevetti europei, prevedendo, però, il rilascio di singoli brevetti nazionali da parte degli Stati aderenti.

Dal 2023, come previsto dal Regolamento (UE) n. 1257/2012, è possibile optare per il brevetto europeo con effetto unitario rilasciato dall'EPO, il quale consiste in un titolo unico che garantisce una protezione uniforme negli Stati dell'Unione Europea che hanno aderito all'iniziativa.

8.6.3 SEGRETI COMMERCIALI E *KNOW-HOW*

Ai sensi degli artt. 98 e 99 del Codice della Proprietà Industriale, costituiscono oggetto di tutela i segreti commerciali, intendendosi per tali le informazioni aziendali e le esperienze tecnico-industriali, comprese quelle commerciali, soggette al legittimo controllo del detentore, ove tali informazioni siano segrete (ovvero non generalmente note o facilmente accessibili agli esperti e agli operatori del settore), abbiano valore economico in quanto segrete e siano sottoposte a misure adeguate a garantirne la riservatezza.

La tutela dei segreti commerciali è stata ulteriormente rafforzata dalla Direttiva (UE) 2016/943, recepita in Italia con il D.lgs. 63/2018.

Le misure di riservatezza da adottare per tutelare la riservatezza dei segreti commerciali possono avere carattere (i) contrattuale (i.e. mediante la sottoscrizione di accordi di riservatezza e l'adozione di policy aziendali interne), (ii) fisico (i.e. mediante l'installazione di lucchetti sugli armadi contenenti tali informazioni, la chiusura a chiave di determinate stanze) e (iii) informatico (i.e. attraverso la predisposizione di procedure di autenticazione tramite password).

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.

8.6.4 OPERE DELL'INGEGNO, *SOFTWARE* E *DATABASE*

La Legge sul Diritto d'Autore disciplina le opere dell'ingegno di carattere creativo che appartengono alla letteratura, alla musica, alle arti figurative, all'architettura, al teatro ed alla cinematografia, qualunque ne sia il modo o la forma di espressione. Rientrano nell'ambito di protezione di detta normativa anche il software e le banche dati.

Il diritto d'autore protegge la forma del codice e il materiale preparatorio per la progettazione del software, restando invece esclusi dalla tutela accordata dalla Legge sul Diritto d'Autore le idee e i principi che stanno alla base di qualsiasi elemento di un programma, compresi quelli alla base delle sue interfacce.

Le sue funzionalità possono essere tutelate mediante il sistema brevettuale, ma la brevettabilità del software in quanto tale è esclusa, occorrendo che esso fornisca un contributo tecnico rispetto allo stato dell'arte.

La durata della tutela del software è di 70 anni dalla morte dell'autore o, in linea generale, in caso di più autori, dell'ultimo di questi (artt. 25 e 26 della Legge sul Diritto d'Autore).

La banca dati tutelabile dal diritto d'autore è, invece, quella che, per la scelta o la disposizione del materiale, costituisca una creazione intellettuale dell'autore. In tal caso, la tutela autorale riguarda solo la forma espressiva della banca dati e non il contenuto in sé.

Indipendentemente dalla tutela della banca dati a norma del diritto d'autore, la legge attribuisce al soggetto costituente 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 costituzione della banca dati.

La durata del diritto esclusivo del costituente 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 della Legge sul Diritto d'Autore).

9 INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE

9.1 TENDENZE RECENTI SULL'ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE DELLE VENDITE E DELLE SCORTE E NELL'EVOLUZIONE DEI COSTI E DEI PREZZI DI VENDITA

A giudizio dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione, non si sono manifestate tendenze significative nell'andamento della produzione, ovvero nell'evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita, nonché nell'andamento delle vendite e delle scorte, in grado di condizionare, in positivo o in negativo, l'attività dell'Emittente.

In considerazione delle caratteristiche del modello di *business* dell'Emittente e del relativo ciclo di fatturazione, i ricavi della Società presentano fisiologicamente una distribuzione infrannuale non lineare, con una tendenziale maggiore concentrazione nel quarto trimestre dell'esercizio. Tale andamento è riconducibile, *inter alia*, alle tempistiche di finalizzazione dei progetti gestiti, di consegna e/o accettazione delle prestazioni da parte della clientela, nonché alle correlate modalità di fatturazione. Conseguentemente, i risultati economici e finanziari relativi al primo semestre non devono essere considerati, di per sé, rappresentativi o indicativi dei risultati attesi per l'intero esercizio.

9.2 TENDENZE, INCERTEZZE, RICHIESTE, IMPEGNI O FATTI NOTI CHE POTREBBERO RAGIONEVOLMENTE AVERE RIPERCUSSIONI SIGNIFICATIVE SULLE PROSPETTIVE DELL'EMITTENTE ALMENO PER L'ESERCIZIO IN CORSO

Alla Data del Documento di Ammissione, all'Emittente non risultano particolari informazioni su 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 O DI VIGILANZA E ALTI DIRIGENTI

10.1 ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DIREZIONE O DI VIGILANZA DELL'EMITTENTE E PRINCIPALI DIRIGENTI

10.1.1 CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Ai sensi dell'articolo 20.1 dello Statuto, l'amministrazione dell'Emittente è affidata ad un Consiglio di Amministrazione composto da un minimo di 3 (tre) ad un massimo di 7 (sette) componenti nominati dall'Assemblea anche tra soggetti non soci.

Tutti i componenti del Consiglio di Amministrazione, a pena di ineleggibilità, devono possedere i requisiti di onorabilità previsti dall'articolo 147-*quinquies* del TUF e almeno uno dei componenti del Consiglio di Amministrazione, ovvero due qualora il Consiglio sia composto da un numero superiore a sette componenti, deve possedere i requisiti di indipendenza previsti dall'articolo 148, comma 2, del TUF.

In data 30 aprile 2026, l'Assemblea dell'Emittente ha nominato un Consiglio di Amministrazione, composto da 5 (cinque) componenti. Il Consiglio di Amministrazione, così nominato, rimarrà in carica sino alla data in cui l'Assemblea sarà convocata per l'approvazione del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2026. In data 29 maggio 2026, in ragione delle dimissioni del consigliere Dario De Sanctis, l'Assemblea ha nominato Luciano Renato Tullio Avanzini, in qualità di Amministratore Indipendente.

La tabella che segue riporta l'indicazione, le generalità e la carica dei componenti del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente:

NOME E COGNOME	CODICE FISCALE/ DOMICILIO	CARICA
Giacomo Andreoli	C.F. NDRGCM82E22L388G, domiciliato per la carica presso la sede legale dell'Emittente.	Presidente del Consiglio di Amministrazione e Consigliere Esecutivo
Davide Lucano	C.F. LCNDVD87T07L736P, domiciliato per la carica presso la sede legale dell'Emittente.	Amministratore Delegato
Giuliano Rizzi	C.F. RZZGLN73A25I690S, domiciliato per la carica presso la sede legale dell'Emittente.	Consigliere
Oreste Pitocchi	C.F. PTCRST58M30C951Q, domiciliato per la carica presso la sede legale dell'Emittente.	Consigliere
Luciano Renato Tullio Avanzini	C.F. VNZLNR58R25F205F, domiciliato per la carica presso la sede legale dell'Emittente.	Consigliere (indipendente ai sensi dell'art. 148, comma 2, del TUF) *

* L'amministratore Luciano Renato Tullio Avanzini ha dichiarato di essere in possesso dei requisiti di indipendenza di cui all'art. 148, comma 2, del TUF, come richiamato dall'art. 147-ter, comma 4, del TUF. In data 10 giugno 2026, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha valutato positivamente la sussistenza dei richiamati requisiti. Ai sensi dell'art. 6-bis del Regolamento Emittenti EGM della Scheda Tre del Regolamento EGA, l'amministratore indipendente è stato preventivamente valutato positivamente dall'EGA.

Il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha provveduto a verificare che tutti i componenti del Consiglio di Amministrazione fossero in possesso dei requisiti di onorabilità di cui all'articolo 147-*quinquies* del TUF nonché a verificare la sussistenza dei requisiti di indipendenza previsti dall'art. 148, comma 2, del TUF, come richiamato dall'art. 147-ter, comma 4, del TUF in capo a Luciano Renato Tullio Avanzini. Inoltre, l'EGA, ai sensi della Scheda Tre del Regolamento EGA, ha provveduto a verificare tramite consulenti ed esperti esterni, il possesso dei requisiti di indipendenza in capo

all'amministratore indipendente e il possesso dei requisiti di onorabilità di cui all'art. 147-*quinquies* del TUF in capo a ciascun amministratore.

In data 30 aprile 2026, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha deliberato di conferire a Davide Lucano, in veste di Amministratore Delegato:

- 1) la rappresentanza legale della Società in relazione ai poteri ad esso conferiti;
- 2) i poteri di ordinaria amministrazione della Società che non siano espressamente attribuiti alla competenza del Consiglio di Amministrazione o dell'Assemblea, dallo Statuto o dalla legge, nei limiti e nei termini di seguito previsti, necessari a:
 - i) trattare, stabilire i prezzi di vendita, modalità di pagamento, concedere sconti e stipulare, con i più ampi poteri, in nome e per conto della Società, con enti pubblici, con privati e comunque con terzi in genere, sia in Italia che all'estero, con tutte le clausole opportune compresa quella compromissoria, modificare, risolvere, cedere ed acquisire, contratti rientranti nell'ordinaria attività sociale per la gestione dei progetti della Società, ivi compresi, a titolo esemplificativo e non esaustivo, i contratti di acquisto, vendita, noleggio, locazione, anche finanziaria, la permuta e/o, in qualsiasi altro modo, la sottoscrizione di contratti aventi ad oggetto:
 - la vendita o l'acquisto di servizi per l'erogazione e gestione dei progetti della Società, ivi compresi contratti di mediazione, consulenza, collaborazione, appalto di servizi, mandato, spedizione, agenzia, fornitura, deposito, adempiendo ad ogni occorrente formalità necessaria, essendo solo ad esso precluso il potere di stipulare accordi del valore e/o che comportino impegni, attuali o potenziali, superiori a Euro 80.000,00 (euro ottantamila) per ogni singola transazione;
 - la nomina e/o il conferimento di incarichi a professionisti, consulenti e collaboratori, fissandone i compensi ed i relativi termini di pagamento, essendo solo ad esso precluso il potere di stipulare accordi del valore e/o che comportino impegni, attuali o potenziali, superiori a Euro 20.000,00 (euro ventimila) per ogni singolo incarico, nonché di nominare procuratori e/o conferire deleghe di poteri a terzi;
 - beni strumentali per la Società e più in generale beni mobili, diversi dai beni immobili e dai beni mobili registrati, merci, materie prime, prodotti finiti, macchine per ufficio, attrezzature, software, adempiendo ad ogni occorrente formalità necessaria, essendo solo ad esso precluso il potere di stipulare accordi del valore e/o che comportino impegni, attuali o potenziali, superiori a Euro 15.000,00 (euro quindicimila) per ogni singolo bene mobile;
 - ii) trattare, modalità di pagamento, concedere sconti e stipulare, con i più ampi poteri, in nome e per conto della Società, con enti pubblici, con privati e comunque con terzi in genere, sia in Italia che all'estero, con tutte le clausole opportune compresa quella compromissoria, modificare, risolvere, cedere ed acquisire, contratti rientranti nell'ordinaria attività sociale, ivi compresi, a titolo esemplificativo e non esaustivo, i contratti di acquisto, vendita, noleggio, locazione, anche finanziaria, la permuta e/o, in qualsiasi altro modo, la sottoscrizione di contratti aventi ad oggetto:
 - l'acquisto di servizi di qualsiasi genere, ivi compresi contratti di mediazione, consulenza, collaborazione, appalto di servizi, mandato, spedizione, agenzia, fornitura, deposito, adempiendo ad ogni occorrente formalità necessaria, essendo solo ad esso precluso il potere di stipulare accordi del valore e/o che comportino impegni, attuali o potenziali, superiori a Euro 10.000,00 (euro diecimila) per ogni singola transazione;
 - la nomina e/o il conferimento di incarichi a professionisti, consulenti e collaboratori, fissandone i compensi ed i relativi termini di pagamento, essendo solo ad esso precluso il potere di stipulare accordi del valore e/o che comportino impegni, attuali o

- potenziali, superiori a Euro 10.000,00 (euro diecimila) per ogni singolo incarico, nonché di nominare procuratori e/o conferire deleghe di poteri a terzi;
- beni strumentali per la società e più in generale beni mobili, diversi dai beni immobili e dai beni mobili registrati, merci, materie prime, prodotti finiti, macchine per ufficio, attrezzature, software, adempiendo ad ogni occorrente formalità necessaria, essendo solo ad esso precluso il potere di stipulare accordi del valore e/o che comportino impegni, attuali o potenziali, superiori a Euro 10.000,00 (euro diecimila) per ogni singolo bene mobile;
- iii) stipulare, recedere, risolvere e rinnovare contratti di assicurazione per un premio massimo annuo per ciascun contratto pari ad Euro 3.000,00 sottoscrivendo i relativi contratti e i documenti all'uso richiesti, con potere di definire le condizioni di polizza;
- iv) accettare e pagare debiti derivanti dall'attività di cui ai precedenti punti i), ii) e iii), esigere qualsiasi somma a qualunque titolo dovuta tanto da privati che da enti pubblici e rilasciare quietanze;
- v) effettuare, tutte le operazioni a credito e a debito su conti correnti della Società presso istituti di credito e uffici postali, prelevare e depositare somme dai conti correnti della società, emettere assegni bancari e circolari, girare e incassare assegni bancari e circolari, operare a debito sui suddetti conti correnti solo entro i limiti delle aperture di credito accordate alla società, compiendo ogni occorrente operazione, incasso o pagamento che si renderà necessario effettuare in conseguenza di contratti sottoscritti dalla società e/o per il rispetto di impegni assunti dalla società e/o connesso con l'ordinaria attività sociale, ivi inclusi i pagamenti nei confronti di dipendenti, collaboratori e professionisti della società;
- vi) quietanzare, protestare, girare per sconto, cessione ed incasso effetti cambiari, ma viene espressamente esclusa la facoltà di firmare a nome della società cambiali di qualsiasi importo, anche per accettazione;
- vii) sarà suo compito il pieno rispetto da parte della società di ogni e qualsiasi norma sia ai fini previdenziali che fiscali che civilistici e, pertanto, a puro scopo esemplificativo, dovrà:
- operare le ritenute previste dalla normativa vigente sui redditi corrisposti ai dipendenti e/o collaboratori e/o professionisti e/o terzi in genere e provvedere al relativo pagamento nei termini di legge;
 - presentare e sottoscrivere bilanci, denunce e dichiarazioni per tasse imposte e tributi di ogni genere previste dalle leggi fiscali e civilistiche, comprese tutte le pratiche necessarie per richiedere ed ottenere eventuali rimborsi dandone quietanza a liberazione;
 - provvedere a tutti i versamenti di imposte, tasse ed altri tributi facendosi sempre rilasciare quietanza;
- viii) firmare in nome della Società la corrispondenza relativa agli affari della Società e gli atti della stessa relativi all'esercizio dei poteri attribuitigli;
- ix) formulare domande e presentarle alle amministrazioni centrali e locali dello Stato, alle Regioni, alle Province, ai Comuni, a qualunque altro organo o ente pubblico per l'ottenimento di autorizzazioni, concessioni, certificazioni, dichiarazioni;
- x) ritirare dagli uffici postali e telegrafici, dalle Ferrovie dello Stato e private, da Compagnie di navigazione e da qualunque altro pubblico o privato ufficio o impresa di trasporto e di spedizioni, lettere raccomandate ed assicurate, merci, pieghi e quant'altro anche contenente valori e compiere ogni operazione presso i detti uffici nonché presso gli uffici del Debito Pubblico e la Cassa Depositi e Prestiti;
- xi) rappresentare la Società innanzi Uffici, Organi ed organizzazioni Sindacali, sia dei datori di lavoro che dei lavoratori, nonché avanti gli Uffici del Lavoro ed ai Collegi di Arbitrato e

Conciliazione, con facoltà di transigere e conciliare vertenze anche innanzi a qualsiasi Autorità, Organo, Ente o Ufficio statale, regionale, provinciale, comunale, amministrativo, finanziario, politico, militare, presentando e firmando domande, dichiarazioni, reclami e verbali;

- xii) rappresentare attivamente o passivamente la Società, proporre istanze, firmare ricorsi e fare opposizioni in giudizio ad accertamenti, ingiunzioni, in tutti gli stati di giudizio e contro pretese di qualunque ufficio e quindi anche avanti la Corte di Cassazione, nonché avanti qualsiasi autorità od ufficio amministrativo, avanti l'Amministrazione Finanziaria, le Agenzie delle Entrate, delle Dogane e del Territorio, i Tribunali Amministrativi Regionali e avanti le giurisdizioni speciali ed anche in giudizi nelle procedure fallimentari, avanti il Consiglio di Stato, le Commissioni Tributarie. Compiere ogni atto utile alla tutela degli interessi della società di fronte all'Amministrazione Finanziaria ed alla Pubblica Amministrazione in genere, in qualunque sede giurisdizionale e/o amministrativa o gerarchica. Decidere, presentare e sottoscrivere denunce, sottoscrivendo i relativi atti, sostenendo le relative discussioni e costituendo valida rappresentanza della Società essendogli unicamente precluso il potere di transare qualsivoglia controversia in assenza di una preventiva delibera da parte dell'organo amministrativo;
- xiii) provvedere ad ogni adempimento e/o formalità e compiere ogni occorrente atto al fine di garantire, nell'esercizio dell'attività sociale, la piena conformità della stessa alle vigenti norme in materia di igiene, ambiente, ecologia, sanità, sicurezza sul lavoro, assumendo a tal fine la qualifica di Datore di Lavoro Responsabile ex art. 2, D.lgs 81/2008 e ss.mm., e più in generale, lo scrupoloso rispetto di ogni prescrizione di legge, potendo, a tal fine, disporre spese ed acquisti anche oltre i limiti di cui ai precedenti poteri, essendo in tal caso tenuto a rendere conto delle suddette spese alla prima riunione del Consiglio di Amministrazione successiva al sostenimento delle stesse.

Sempre in data 30 aprile 2026, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di conferire a Giacomo Andreoli, in veste di Consigliere esecutivo:

- 1) la rappresentanza legale della Società anche in relazione ai poteri ad esso conferiti e di seguito indicati;
- 2) i poteri di ordinaria amministrazione della Società di seguito previsti:
 - A. AREA AMMINISTRAZIONE & FINANZA
 - i) gestione dell'organizzazione amministrativa e contabile:
 - sovrintendere e coordinare l'organizzazione della funzione di amministrazione e finanza ordinaria e straordinaria della Società, al fine di impostare una contabilità analitica e industriale a supporto del controllo di gestione della Società;
 - sovrintendere alla predisposizione del piano dei conti, delle procedure contabili interne e delle policy amministrative, nonché all'aggiornamento periodico delle stesse;
 - ii) pianificazione e controllo di gestione:
 - coordinare il processo di budgeting annuale e pluriennale (Business Plan), sottoponendo i documenti di pianificazione all'approvazione del Consiglio di Amministrazione;
 - supervisionare il sistema di controllo di gestione (reporting periodico, analisi degli scostamenti, KPI finanziari), e condivisione dell'informativa agli organi societari;
 - iii) gestione finanziaria e tesoreria:
 - aprire, anche a firma singola, rapporti di conto corrente e conto titoli della Società, e più in generale rapporti operativi della Società con primario istituto di credito italiano ai fini del versamento e della gestione di parte dell'importo derivante dalla sottoscrizione dell'aumento di capitale in sede di quotazione della Società;

- effettuare, a firma singola, tutte le operazioni a credito e a debito sul conto corrente della Società presso il quale è stato versato l'importo derivante dalla sottoscrizione dell'aumento di capitale in sede di quotazione della Società, prelevare e depositare somme, compiendo ogni occorrente operazione, incasso o pagamento che si renderà necessario effettuare su tale rapporto di conto corrente;
 - effettuare e autorizzare pagamenti, bonifici e disposizioni di tesoreria inerenti i costi della quotazione fino a Euro 300.000,00 per singola operazione sul conto corrente della Società presso il quale è stato versato l'importo derivante dalla sottoscrizione dell'aumento di capitale in sede di quotazione della Società. Per importi superiori sarà necessaria la doppia firma con altro membro dell'organo amministrativo;
- iv) rapporti con revisori e organi di controllo
- sovrintendere ai rapporti operativi con la società di revisione legale, il Collegio Sindacale e, ove nominato, l'Organismo di Vigilanza ex D.Lgs. 231/2001;
 - coordinare l'implementazione delle raccomandazioni e dei rilievi emersi in sede di confronto con gli organi di controllo, riferendone agli organi competenti;
- B. AREA INVESTOR RELATIONS
- i) comunicazione con gli azionisti e analisti finanziari
- curare le relazioni con gli azionisti attuali e potenziali, gli analisti finanziari, gli investitori istituzionali e retail, nel rispetto della normativa applicabile;
 - coordinare e supervisionare la predisposizione e la diffusione dei comunicati stampa, delle presentazioni agli investitori e di ogni altro documento di comunicazione finanziaria;
 - rappresentare la Società nei confronti di Borsa Italiana, Consob e di altri organismi di vigilanza del mercato dei capitali per le comunicazioni di routine, riferendo al Consiglio ogni questione di rilievo;
- ii) *disclosure* e comunicazione finanziaria
- coordinare l'organizzazione della funzione amministrativa per la produzione Relazione Finanziaria Annuale, della Relazione Semestrale, o da eventuali documenti finanziari periodici qualora necessari.”.

Si riporta, di seguito, il *curriculum vitae* dei componenti del Consiglio di Amministrazione.

Giacomo Andreoli, in qualità di Presidente Esecutivo del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, vanta una consolidata esperienza nel settore della finanza straordinaria, degli investimenti e della consulenza strategica, maturata attraverso incarichi manageriali e imprenditoriali in contesti nazionali e internazionali. Dopo aver conseguito nel 2006 la laurea triennale in Economia e Direzione delle Imprese presso l'Università degli Studi di Bergamo, ha completato il proprio percorso accademico nel 2008 con la laurea specialistica in Management, Finanza e International Business presso il medesimo ateneo, affiancando a tale formazione un Master in Banque et Finance presso l'Université Lumière Lyon II di Lione. Nel 2014 ha conseguito l'abilitazione alla professione di Dottore Commercialista ed Esperto Contabile presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Il suo percorso professionale ha avuto inizio nel 2008 presso Grant Thornton Francia, dove ha svolto attività di revisione contabile e supporto a operazioni di due diligence e internal audit per società operanti nel Sud-Est della Francia. Successivamente è entrato in KPMG Advisory a Milano, ricoprendo il ruolo di Consultant Financial Services e maturando esperienza nell'ambito dell'advisory per il settore bancario. Dal 2010 al 2017 ha operato in Grant Thornton Advisory Milano, dove ha ricoperto il ruolo di Manager Corporate Finance, assumendo responsabilità nel coordinamento di team dedicati a operazioni di M&A, corporate finance e valutazione d'azienda. Nel 2017 ha assunto la guida di Confinvest F.L. S.p.A. in qualità di

amministratore delegato, a seguito di un'operazione di leveraged buy-out. Durante il proprio mandato ha guidato il percorso di crescita e trasformazione della società, occupandosi dello sviluppo strategico del business, dell'introduzione di nuovi prodotti e servizi, della managerializzazione della struttura organizzativa e dell'implementazione di presidi di compliance, antiriciclaggio e protezione dei dati personali. Ha inoltre contribuito alla creazione di una supply chain internazionale e ha condotto la società alla quotazione in Borsa nel 2019. Parallelamente all'attività manageriale, Giacomo Andreoli ha sviluppato un significativo percorso imprenditoriale e di investimento. Dal 2017 è socio e amministratore unico di Sovereign S.r.l., holding attiva negli investimenti, nelle partecipazioni e nella consulenza, mentre dal 2021 ricopre il ruolo di amministratore unico di Sovereign Capital Advisory S.r.l., società specializzata in consulenza in operazioni di M&A. Nel medesimo anno ha co-fondato AdMind S.r.l., realtà attiva nello sviluppo di soluzioni di intelligenza artificiale, e ha assunto la carica di membro del consiglio di amministrazione dell'Emittente. Nel 2024 ha fondato Search Capital Partners S.r.l., holding di investimento specializzata in operazioni di search fund, assumendone la presidenza del consiglio di Amministrazione.

Davide Lucano, in qualità di Amministratore Delegato dell'Emittente, nel 2014 ha conseguito la laurea in Medicina e Chirurgia presso l'Università degli Studi di Padova con il massimo dei voti, discutendo una tesi dedicata all'arresto cardiaco extraospedaliero in giovane età e alle relative implicazioni preventive. Successivamente ha ottenuto nel 2019 la specializzazione in Igiene e Medicina Preventiva presso l'Università degli Studi di Milano con il massimo dei voti, approfondendo, nella propria attività di ricerca, i modelli di assistenza socio-sanitaria long term care per la popolazione anziana in Italia. Durante il percorso universitario ha, inoltre, partecipato al programma Erasmus presso l'Université Paris Diderot 7, svolgendo attività clinica e di reparto presso strutture ospedaliere parigine. Ha maturato una significativa esperienza professionale nei settori healthcare, consulenza strategica e organizzazione sanitaria, operando in contesti nazionali e internazionali e collaborando con operatori sanitari, società farmaceutiche e fondi di private equity specializzati nel settore salute. Dal novembre 2015 all'agosto 2018 ha collaborato con ASST Santi Paolo e Carlo di Milano nell'ambito della Direzione Medica di Presidio, partecipando al gruppo di lavoro incaricato della valutazione economico-gestionale relativa al processo di dismissione di due strutture ospedaliere e della realizzazione di un unico presidio ospedaliero. Nell'ambito di tale esperienza ha, inoltre, preso parte a progetti dedicati all'efficientamento della gestione delle sale operatorie, alla riorganizzazione del pronto soccorso e alla riduzione delle degenze medie ospedaliere. Nel 2016 ha partecipato a un progetto internazionale presso l'Ospedale di Ngozi, in Burundi, coordinando un gruppo multidisciplinare impegnato in una valutazione epidemiologica della salute orale nelle scuole del territorio. Tra il 2018 e il 2021, ha operato presso Boston Consulting Group in qualità di Consultant all'interno della practice healthcare. Nel corso della propria attività professionale ha partecipato a numerosi progetti di advisory strategica e organizzativa in ambito healthcare, supportando provider ospedalieri italiani ed europei, aziende farmaceutiche e medical technology company. Tra le principali attività svolte rientrano programmi di efficientamento dei costi per gruppi leader nel settore dei centri diagnostici, operazioni di due diligence nell'ambito di acquisizioni di società sanitarie, progetti di ottimizzazione dei percorsi clinico-assistenziali per pazienti oncologici e attività di pianificazione strategica della capacità produttiva per primarie aziende farmaceutiche europee. Da gennaio 2022 ricopre il ruolo di Amministratore Delegato dell'Emittente.

Giuliano Rizzi, in qualità di Consigliere dell'Emittente, da oltre vent'anni opera nell'ambito del diritto societario e della contrattualistica commerciale, assistendo società, gruppi industriali e imprenditori italiani ed esteri in operazioni straordinarie, attività di governance e negoziazione

commerciale. Ha conseguito la laurea in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Milano nell'anno accademico 1998/1999, discutendo una tesi in Economia Politica dedicata al tema delle fusioni bancarie e alle prospettive della banca virtuale, sviluppando sin dagli studi universitari un particolare interesse per le dinamiche societarie e finanziarie. Nel corso della propria attività professionale ha maturato una consolidata esperienza nel diritto societario, occupandosi in particolare di operazioni straordinarie, acquisizioni di partecipazioni societarie, trasferimenti di aziende e rami d'azienda, joint venture, fusioni, scissioni e trasformazioni societarie. Ha, inoltre, sviluppato specifiche competenze in materia di corporate governance, tutela dei soci di minoranza, negoziazione di accordi commerciali e gestione del contenzioso commerciale. Dal 1999 al 2017 ha collaborato con un primario studio legale italiano, assistendo clienti operanti in diversi settori industriali, tra cui editoria, produzione industriale, energia, immobiliare ed energie rinnovabili. In tale contesto ha fornito assistenza continuativa sia nella gestione ordinaria di società e gruppi societari sia nella strutturazione e negoziazione di operazioni straordinarie, consolidando una significativa esperienza nell'assistenza legale d'impresa e nelle operazioni corporate. Nel 2017 ha co-fondato lo studio legale CR Associati - Ciotti e Rizzi Avvocati Associati, con sede a Milano, di cui è name partner. Attraverso tale iniziativa professionale ha ulteriormente sviluppato l'attività di assistenza a imprese e imprenditori, mettendo a frutto l'esperienza maturata in oltre due decenni di attività nel settore del diritto societario e commerciale. Riveste, inoltre, incarichi in organi amministrativi e di controllo di società italiane e svolge attività di relatore in corsi e seminari dedicati al diritto societario. Parallelamente, ricopre la funzione di Responsabile della Compliance presso una società fiduciaria vigilata da Banca d'Italia, maturando competenze anche nell'ambito della compliance regolamentare e dei presidi di controllo interno.

Oreste Pitocchi, in qualità di Consigliere dell'Emittente, vanta un'esperienza professionale ultratrentennale nell'ambito della consulenza direzionale, dell'organizzazione aziendale e della governance dei processi sanitari, maturata attraverso incarichi manageriali e imprenditoriali in contesti industriali e healthcare di rilievo nazionale. Nel 1984 ha conseguito la laurea in Ingegneria Chimica presso l'Università di Bologna ed è iscritto all'Ordine degli Ingegneri. Nel corso della propria carriera ha inoltre completato numerosi percorsi specialistici in materia di qualità, sistemi UNI EN ISO 9000, controllo di gestione, budgeting, balanced scorecard e sistemi di valutazione della qualità, conseguendo anche la qualifica di Valutatore Esterno Sistemi Qualità. Nel corso della prima fase della propria carriera professionale ha ricoperto incarichi manageriali e tecnici presso società del settore chimico-industriale appartenenti ai gruppi Montedipe ed Enichem Polimeri. In tali contesti si è occupato di sviluppo tecnologico, coordinamento di progetti industriali, pianificazione di investimenti, costituzione di joint venture internazionali, acquisizioni e cessioni di aziende e rami d'azienda, maturando significative competenze in ambito industriale, organizzativo e di project management internazionale. Successivamente, ha svolto attività libero-professionale quale consulente di direzione e organizzazione aziendale, occupandosi di total quality management, progettazione di modelli organizzativi innovativi, reingegnerizzazione dei processi logistici del farmaco e implementazione di strumenti avanzati di controllo di gestione, tra cui activity based management, activity based costing e balanced scorecard. Ha collaborato con primarie aziende farmaceutiche internazionali nello sviluppo di modelli organizzativi destinati a clienti strategici del settore healthcare. Dal 1999 al 2021 è stato Amministratore Unico dell'Emittente, guidando numerosi progetti di risk management, reingegnerizzazione organizzativa e ottimizzazione dei percorsi clinico-assistenziali. In tale contesto ha consolidato competenze manageriali e metodologiche nell'ambito della qualità, della governance clinica e dell'organizzazione sanitaria. Nel corso della propria attività nell'Emittente ha coordinato, per oltre venticinque anni, progetti di consulenza e percorsi formativi finalizzati all'ottimizzazione e certificazione di modelli di governance sanitaria e percorsi diagnostico-terapeutico-assistenziali, sia in ambito ospedaliero sia territoriale, a

livello aziendale e regionale. Ha, inoltre, svolto attività di formatore e facilitatore di tavoli tecnici multidisciplinari e regionali, assumendo anche il ruolo di responsabile scientifico e metodologo nell'ambito di consensus conference dedicate alla definizione e condivisione di best practice clinico-organizzative. Da gennaio 2022 ad aprile 2026, ha ricoperto i ruoli di Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato dell'Emittente, contribuendo alla definizione delle strategie aziendali, allo sviluppo commerciale e al monitoraggio delle performance operative e progettuali.

Luciano Renato Tullio Avanzini, in qualità di Amministratore Indipendente dell'Emittente, possiede una consolidata esperienza nell'ambito della finanza straordinaria, delle operazioni sul capitale e dell'attività di advisory in operazioni di M&A, maturata nel corso di oltre quarant'anni di attività professionale e imprenditoriale. Ha conseguito nel 1981 la laurea in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano. Successivamente ha svolto una prima esperienza accademica come assistente presso il Dipartimento di Economia delle Aziende Industriali della medesima università, per poi intraprendere un percorso professionale nel settore finanziario come analista presso una società finanziaria milanese, occupandosi dell'analisi di strumenti finanziari "atipici", tra cui certificati leasing e contratti di associazione in partecipazione. Nel 1985 è entrato nell'azienda di famiglia, Collanti Avanzini S.p.A., primaria realtà italiana attiva nella produzione di colle e adesivi per i settori del legno, della cartotecnica e delle calzature. In tale contesto ha partecipato allo sviluppo strategico della società, seguendo in particolare le acquisizioni di Euroresine S.p.A., attiva nel settore delle vernici e colle per pavimenti in legno, e di Rhen Italia S.p.A., operante nel comparto dei sigillanti siliconici. Nel 1987 ha assunto il ruolo di Chief Financial Officer del gruppo, seguendo il processo di cessione di Collanti Avanzini S.p.A. a National Starch, società appartenente al gruppo Unilever. Successivamente ha continuato a ricoprire il ruolo di Chief Financial Officer per ulteriori due anni, consolidando la propria esperienza nella gestione finanziaria e nelle operazioni straordinarie. Nel 1989 ha partecipato alla costituzione di Datahouse S.p.A., società specializzata nelle informazioni commerciali relative alle proprietà immobiliari, assumendo la responsabilità delle attività di finanza straordinaria. In tale ambito ha seguito il percorso che ha condotto dapprima alla cessione della partecipazione di maggioranza a Seat Pagine Gialle e successivamente, nel 2000, alla cessione totalitaria della società a Dun & Bradstreet. Nel 1991 è stato tra i soci fondatori di DGPA & Co., società di advisory finanziaria specializzata in operazioni di M&A e finanza straordinaria, nella quale ricopre tuttora il ruolo di Equity Partner responsabile delle attività di M&A. Nel 2006 ha promosso la costituzione di DGPA SGR S.p.A., società di gestione del risparmio attraverso la quale ha promosso il fondo di private equity DGPA Capital, gestito fino al 2016. Nel 2017 è stato tra i soci promotori dell'operazione di acquisizione di Confinvest F.L. S.p.A., società leader in Italia nel mercato dell'oro fisico da investimento, accompagnandone successivamente il percorso di quotazione in borsa nel 2019. Nel corso della propria carriera ha maturato una significativa esperienza in materia di finanza straordinaria e operazioni sul capitale, partecipando a numerosi consigli di amministrazione di società italiane.

Attività ulteriori svolte dai componenti del Consiglio di Amministrazione

Nella seguente tabella sono indicate tutte le società di capitali o di persone (diverse dall'Emittente) nelle quali i membri del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente sono alla Data del Documento di Ammissione, o sono stati nel corso degli ultimi 5 (cinque) anni, membri degli organi di amministrazione, direzione o vigilanza o soci, con indicazione circa il loro *status* alla Data del Documento di Ammissione.

Nome e cognome	Società	Carica/Partecipazione	Stato
Giacomo Andreoli	OPT S.p.A.	Presidente Consiglio di Amministrazione, consigliere	In essere
	Tanks International S.r.l.	Consigliere	In essere
	Solferino Capital Bidco S.p.A.	Consigliere	In essere
	Solferino Capital S.p.A.	Consigliere	In essere
	Sovereign S.r.l.	Amministratore unico, socio unico	In essere
	Sovereign Capital Advisory S.r.l.	Amministratore Unico	In essere
	Search Capital Partners S.r.l.	Presidente consiglio di amministrazione, consigliere	In essere
	Maxtrino S.p.A.	Socio	In essere
	OPT S.p.A.	Consigliere	Cessata
	W4H S.p.A.	Presidente consiglio di amministrazione, amministratore delegato	Cessata
	Coninvest Oro S.p.A.	Consigliere	Cessata
Davide Lucano	OPT S.p.A.	Amministratore Delegato, Consigliere	In essere
	Ikigai S.r.l.	Amministratore unico, socio unico	In essere
	W4H S.p.A.	Amministratore delegato, consigliere	Cessata
Oreste Pitocchi	OPT S.p.A.	Consigliere	In essere
	Nestore Immobiliare S.r.l.	Presidente consiglio di amministrazione e amministratore delegato, socio unico	In essere
	OPT S.p.A.	Presidente consiglio di amministrazione, amministratore delegato	Cessata
	W4H S.p.A.	Presidente consiglio di amministrazione, amministratore delegato	Cessata
	Nestore Immobiliare S.r.l.	Amministratore unico	Cessata
	OPT S.p.A.	Socio	Cessata
	Kerubin S.r.l. società benefit	Socio	Cessata
Giuliano Rizzi	OPT S.p.A.	Consigliere	In essere
	Alcemani S.r.l.	Consigliere, socio	In essere
	Fiven S.p.A.	Sindaco	Cessata
	W4H S.p.A.	Consigliere	Cessata
Luciano Renato Tullio Avanzini	OPT S.p.A.	Consigliere indipendente	In essere
	Al Gilà S.r.l.	Consigliere, socio	In essere
	D.G.P.A. & Co. S.p.A.	Vice presidente consiglio di amministrazione, socio	In essere
	Pusterla 1880 S.p.A.	Consigliere	In essere
	Debord Technologies S.r.l.	Consigliere	In essere

	Search Capital Partners S.r.l.	Consigliere, amministratore delegato, socio	In essere
	Centro Tecnico Federale Volo a vela Società Sportiva Dilettantistica a r.l. senza finalità di lucro	Consigliere	In essere
	Visionext S.r.l.	Consigliere	In essere
	Kenergy S.r.l.	Socio	In essere
	Emanuela Re S.r.l. in liquidazione	Socio	In essere
	Bet Europe S.r.l. in liquidazione	Socio	In essere
	DGPA Italian Growth Sicaf S.p.A. in liquidazione	Liquidatore, socio	Cessata
	Luigi Fedeli e Figlio S.r.l.	Consigliere	Cessata
	Molinetto Country Club S.p.A.	Consigliere, socio	Cessata
	Confinvest Oro S.p.A.	Consigliere, socio	Cessata
	Alalunga Ht Yacht S.r.l.	Socio	Cessata
	Mec Metal S.r.l.	Socio	Cessata

L'Emittente dichiara che, per quanto di sua conoscenza, nessuno dei componenti del Consiglio di Amministrazione ha riportato, negli ultimi cinque anni, condanne in relazione a reati di frode, né è stato associato, nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi, a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione non volontaria, né infine è stato sottoposto a 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 degli organi giurisdizionali dalla carica di membro di organi di amministrazione, di direzione o di vigilanza o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi società.

10.1.2 COLLEGIO SINDACALE

Ai sensi dell'art. 27.1 dello Statuto, il Collegio Sindacale dell'Emittente si compone di 3 (tre) sindaci effettivi e 2 (due) sindaci supplenti, nominati dall'Assemblea, che durano per 3 (tre) esercizi sino alla data in cui l'Assemblea convocata per l'approvazione del bilancio di esercizio relativo al terzo esercizio e sono rieleggibili.

Per tutta la durata del loro incarico i sindaci devono possedere i requisiti di cui all'articolo 2397, comma 2, del Codice Civile e di cui all'articolo 2399 del Codice Civile. I sindaci devono, inoltre, possedere i requisiti di professionalità e onorabilità di cui all'articolo 148, comma 4, del TUF.

In data 29 aprile 2024, l'Assemblea ha nominato il Collegio Sindacale che rimarrà in carica sino alla data in cui l'Assemblea verrà convocata per l'approvazione del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2026.

In data 30 aprile 2026, a seguito delle dimissioni rassegnate dal sindaco effettivo Ferruccio Bongiorno e dai sindaci supplenti Federico Reda e Oreste Zarri, l'Assemblea ha nominato, in veste di sindaco effettivo, Marta Donata Maggi e, in veste di sindaci supplenti, Michelangelo Sciarilli e Leonardo Fortunato.

Successivamente, in data 26 maggio 2026, l'Assemblea, in ragione delle intervenute dimissioni del sindaco supplente Michelangelo Sciartilli, ha nominato Valentina Venturato, in luogo del sindaco supplente dimissionario.

La tabella che segue riporta l'indicazione, le generalità e la carica dei componenti l'attuale Collegio Sindacale dell'Emittente:

NOME E COGNOME	CODICE FISCALE/ DOMICILIO	CARICA
Giacomo D'Angelo	C.F. DNGGCM82D30B300V, domiciliato per la carica presso la sede legale dell'Emittente.	Presidente del Collegio Sindacale
Marta Donata Maggi	C.F. MGGMTD72D55F205F, domiciliato per la carica presso la sede legale dell'Emittente.	Sindaco effettivo
Giulio Tombesi	C.F. TMBGLI85P27E783W, domiciliato per la carica presso la sede legale dell'Emittente.	Sindaco effettivo
Valentina Venturato	VNTVNT77P64A940J, domiciliato per la carica presso la sede legale dell'Emittente	Sindaco supplente
Leonardo Fortunato	C.F. FRTLDR85R03C349J, domiciliato per la carica presso la sede legale dell'Emittente	Sindaco supplente

Tutti i componenti del Collegio Sindacale sono in possesso dei requisiti di onorabilità, professionalità e indipendenza e degli altri requisiti eventualmente previsti dalla normativa di riferimento applicabile, ivi inclusi i requisiti di cui all'articolo 2399 del Codice Civile e all'articolo 148, comma 4, del TUF, verificati dall'EGA tramite consulenti ed esperti esterni, ai sensi della Scheda Tre del Regolamento EGA.

Si riporta, di seguito, il *curriculum vitae* dei componenti del Collegio Sindacale.

Giacomo D'Angelo, in qualità di Presidente del Collegio Sindacale dell'Emittente, è un Dottore Commercialista e Revisore legale con una consolidata esperienza nell'ambito della fiscalità nazionale e internazionale, della consulenza tributaria a favore di gruppi societari e intermediari finanziari, nonché nelle operazioni di M&A e pianificazione patrimoniale. Il suo profilo professionale si caratterizza per una significativa specializzazione in materia di fiscalità internazionale, contenzioso tributario, operazioni straordinarie e governance fiscale, accompagnata da una continuativa attività scientifica e formativa. Nel 2001 ha conseguito il diploma di maturità scientifica presso il Liceo Scientifico Statale "Leonardo da Vinci" di Gallarate. Successivamente ha intrapreso il percorso universitario presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, conseguendo nel 2004 la laurea in Economia con indirizzo professionale per le imprese. Nel 2006 ha ottenuto la laurea specialistica in Economia e Legislazione d'Impresa con votazione pari a 107/110, discutendo una tesi dedicata al ruolo degli advisor nei processi di successione aziendale. Nel corso del 2005 ha avviato la propria attività professionale presso Bernoni Grant Thornton di Milano, dove ha collaborato fino al 2011 occupandosi di fiscalità d'impresa, operazioni di M&A, imposizione diretta e diritto commerciale. In tale contesto ha maturato una significativa esperienza nell'assistenza fiscale e societaria a gruppi nazionali e internazionali coinvolti in operazioni straordinarie. Nel novembre 2009 ha superato l'esame di stato per l'abilitazione alla professione di Dottore Commercialista e Revisore legale, conseguendo l'iscrizione presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano e presso il Registro dei Revisori Legali. Dal dicembre 2011 al marzo 2017 ha collaborato con Studio Associato Piazza di Milano, specializzandosi in fiscalità societaria, fiscalità internazionale, contenzioso tributario e tax opinion. Nel medesimo periodo ha consolidato competenze nell'ambito

della consulenza a gruppi societari italiani ed esteri e nelle problematiche fiscali connesse a operazioni cross-border. Tra il 2015 e il 2018 ha inoltre ricoperto il ruolo di cultore della materia presso la Facoltà di Economia dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano per l'insegnamento di Economia e Tecnica degli Scambi Internazionali. Dal marzo 2017 all'aprile 2018 ha operato presso Dentons - Studio Legale Tributario, con il ruolo di Senior Associate, occupandosi di fiscalità degli intermediari finanziari, fiscalità internazionale, contenzioso tributario e consulenza fiscale specialistica. Successivamente è divenuto Partner di CTL Advisory S.r.l. STP, studio professionale con sedi a Milano e Roma, presso il quale ha proseguito l'attività di consulenza in materia di pianificazione patrimoniale, fiscalità internazionale, fiscalità degli intermediari finanziari e contenzioso tributario. Dal 2019 ricopre il ruolo di Vicepresidente del Comitato Fiscalità Internazionale di Federholding, mentre dal 2021 è componente del Comitato Tecnico dell'Osservatorio PMI Euronext. Nel 2023 è stato nominato Segretario Generale di Federholding. Dal 2023 esercita la propria attività professionale attraverso FinTaxLaw, studio professionale fondato a Milano e specializzato in pianificazione patrimoniale, fiscalità degli intermediari finanziari, fiscalità internazionale, contenzioso tributario e consulenza fiscale specialistica. Nel corso della propria attività professionale e scientifica è stato autore di numerosi articoli pubblicati su primarie riviste e quotidiani specializzati, tra cui Il Fisco, Corriere Tributario, Fiscalità e Commercio Internazionale, Il Sole 24 Ore e Italia Oggi. Ha inoltre collaborato alla redazione di manuali specialistici in materia di fiscalità internazionale e operazioni straordinarie pubblicati da IPSOA e Sole 24 Ore. Ha partecipato quale relatore e docente a numerosi convegni, master e corsi specialistici in materia di fiscalità nazionale e internazionale, contenzioso tributario e operazioni di M&A, collaborando con enti e associazioni professionali quali Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Milano, Federholding e Synergia.

Marta Donata Maggi, in qualità di Sindaco effettivo dell'Emittente, è Dottore Commercialista e Revisore legale con oltre trent'anni di esperienza nell'ambito della consulenza tributaria nazionale e internazionale, della revisione legale dei conti, della fiscalità delle attività finanziarie e delle operazioni straordinarie. Nel corso della propria attività professionale ha maturato una consolidata esperienza nell'assistenza a gruppi societari italiani e internazionali, nonché nello svolgimento di incarichi di governance e controllo in società industriali, finanziarie e holding di partecipazione. Ha conseguito nel 1995 la laurea in Economia e Commercio con indirizzo Informatico-Statistico presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore con il massimo dei voti, discutendo una tesi in ambito statistico. Successivamente ha frequentato corsi di specializzazione post-laurea presso l'Università Bocconi, approfondendo tematiche relative al diritto civile e commerciale, diritto tributario, tecnica professionale, tecnica bancaria, diritto fallimentare e diritto del lavoro. Nel gennaio 1999 ha ottenuto l'iscrizione presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti di Milano e, nell'aprile 2000, l'iscrizione al Registro dei Revisori Legali dei Conti. Dal febbraio 2000 al luglio 2018 ha collaborato con Studio Associato Palumbo di Milano, svolgendo attività di consulenza tributaria nazionale e internazionale, societaria, contabile e di bilancio a favore di imprese e gruppi societari. Nell'ambito di tale esperienza ha maturato una significativa specializzazione nelle operazioni straordinarie, assistendo clienti in operazioni di fusione, scissione, conferimento, cessione e affitto d'azienda, nonché in operazioni connesse ai passaggi generazionali. Nel medesimo periodo ha inoltre sviluppato competenze specialistiche nella fiscalità delle attività finanziarie e dei patrimoni detenuti all'estero, nella regolarizzazione di capitali esteri, inclusi procedimenti di voluntary disclosure e scudi fiscali, nonché nella tassazione dei lavoratori impatriati. Ha svolto attività di predisposizione di bilanci consolidati di gruppi nazionali e internazionali, revisione legale dei conti e due diligence. Dal giugno 2002 al maggio 2018 ha ricoperto la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione di So.fi.re S.r.l. – Società Fiduciaria e di Revisione, maturando una consolidata esperienza nella normativa applicabile alle società fiduciarie, nella fiscalità delle attività finanziarie italiane ed estere,

negli adempimenti antiriciclaggio, nelle procedure di adeguata verifica della clientela e identificazione del titolare effettivo, nonché nelle attività di monitoraggio fiscale e segnalazioni A.U.I. Nel corso della propria attività professionale ha inoltre partecipato quale relatrice a convegni e seminari specialistici in materia di diritto tributario, con particolare focus sulla tassazione delle rendite finanziarie. Dal gennaio 2019 è Founding Partner di Revimar S.r.l. Società di Revisione, con sede a Milano, presso la quale svolge attività di revisione legale dei conti, controllo contabile e due diligence a favore di società industriali, commerciali, immobiliari, finanziarie e gruppi di imprese. Parallelamente all'attività professionale, ricopre numerosi incarichi di sindaco effettivo, sindaco supplente, revisore legale, revisore unico e presidente del collegio sindacale presso società italiane operanti in diversi settori industriali, finanziari e commerciali, tra cui holding di partecipazione, gruppi industriali e intermediari finanziari.

Giulio Tombesi, in qualità di Sindaco effettivo dell'Emittente, è specializzato in diritto tributario nazionale e internazionale, con una consolidata esperienza nella consulenza fiscale a favore di gruppi italiani ed esteri, maturata nell'ambito di primari studi professionali e attraverso un'intensa attività scientifica e formativa. Il suo profilo si caratterizza per competenze specialistiche in materia di fiscalità internazionale, transfer pricing, operazioni straordinarie, private equity e leveraged buy-out. Ha conseguito nel 2007 la laurea triennale in Economia e Legislazione per l'Impresa presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano. Nel 2008 ha partecipato a un exchange program presso la University of Florida - Warrington College of Business Administration, approfondendo tematiche di corporate finance e valutazione d'azienda in contesto internazionale. Nel dicembre 2009 ha conseguito la laurea specialistica in Economia e Legislazione per l'Impresa presso l'Università Bocconi, discutendo una tesi dedicata alla società Snam Rete Gas e alle operazioni under common control. Nel marzo 2009 ha avviato il proprio percorso professionale presso lo Studio Associato Trotter di Milano, dove ha svolto attività di consulenza fiscale fino all'agosto 2011, maturando esperienza nell'ambito della fiscalità domestica e dell'assistenza tributaria alle imprese. Parallelamente all'attività professionale, nel marzo 2011 ha conseguito un Master di specializzazione in Diritto Tributario Internazionale e Comunitario presso IPSOA Scuola di Formazione. Dal settembre 2011 all'aprile 2015 ha collaborato con Studio Bernoni Grant Thornton di Milano, operando quale consulente in fiscalità internazionale e nazionale. In tale contesto ha approfondito tematiche relative alla fiscalità cross-border, alle operazioni straordinarie, alle riorganizzazioni societarie e al transfer pricing, assistendo gruppi italiani ed esteri. Nel marzo 2013 ha conseguito l'abilitazione alla professione di Dottore Commercialista e, nell'aprile 2014, l'abilitazione alla professione di Revisore Legale. Nello stesso anno ha inoltre completato un Master specialistico in Transfer Pricing presso la Sole 24 Ore Business School di Milano. Dal 2014 è membro effettivo della branch italiana della International Fiscal Association, associazione internazionale di riferimento in materia tributaria. Successivamente è entrato in Tremonti Partners, studio professionale specializzato nell'assistenza fiscale e societaria a gruppi nazionali e internazionali, di cui attualmente ricopre il ruolo di Partner. Nell'ambito di tale attività presta consulenza e assistenza in materia di diritto tributario domestico e internazionale, con particolare focus sul reddito d'impresa, sulla fiscalità internazionale e sul transfer pricing. Ha inoltre maturato una significativa esperienza nell'ambito di operazioni straordinarie, riorganizzazioni e ristrutturazioni societarie, operazioni di private equity e leveraged buy-out, nonché nella fiscalità immobiliare. Dal 2018 ricopre la carica di Presidente della Commissione Fiscalità Internazionale dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Milano. Parallelamente svolge attività di relatore e docente nell'ambito di corsi di formazione specialistica in materia tributaria e fiscale internazionale. È autore di numerose pubblicazioni scientifiche e contributi specialistici in materia di transfer pricing, global minimum tax, fiscalità internazionale, branch exemption, exit tax e disallineamenti da ibridi,

pubblicati su primarie riviste italiane e internazionali di settore, tra cui Tax Notes, International Transfer Pricing Journal, Fiscalità & Commercio Internazionale, Il Sole 24 Ore e Il Fisco.

Valentina Venturato, in qualità di Sindaco supplente, è dottore commercialista e revisore legale con una consolidata esperienza professionale nell'ambito della consulenza fiscale, societaria e contabile a favore di società, professionisti e persone fisiche. Nel corso della propria attività ha maturato competenze specialistiche nella gestione degli adempimenti tributari e societari, nell'assistenza continuativa alle imprese e nelle attività di revisione e controllo legale dei conti. Ha conseguito l'abilitazione alla professione di Dottore Commercialista nel 2006 e successivamente l'iscrizione presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Monza e Brianza. Nel 2007 è stata iscritta al Registro dei Revisori Legali. Nel corso della propria esperienza professionale ha prestato attività di consulenza fiscale, contabile e societaria a favore di società di capitali, società di persone e professionisti, occupandosi della predisposizione di bilanci d'esercizio, dichiarazioni fiscali e adempimenti IVA. Ha inoltre maturato esperienza nell'assistenza in materia di diritto societario, nella redazione della documentazione assembleare e negli adempimenti camerali. Ha sviluppato specifiche competenze nell'ambito delle attività di revisione legale e controllo societario, supportando lo svolgimento delle verifiche periodiche e delle attività connesse alle funzioni di sindaco e revisore legale. Attualmente ricopre incarichi di sindaco effettivo e sindaco supplente presso società italiane operanti in differenti settori industriali e commerciali, tra cui Soparin S.p.A. e Fotosintesi S.p.A..

Leonardo Fortunato, in qualità di Sindaco supplente dell'Emittente, è Dottore Commercialista e Revisore legale con una consolidata esperienza nell'ambito della fiscalità nazionale e internazionale, della consulenza tributaria a favore di gruppi multinazionali e delle operazioni straordinarie cross-border. Il suo profilo professionale si caratterizza per competenze specialistiche in materia di fiscalità internazionale, stabile organizzazione, imposte dirette e indirette, tax due diligence e consulenza societaria, maturate presso primari studi professionali internazionali. Ha frequentato il Liceo Classico "G. Garibaldi" di Castrovillari e successivamente il Liceo Classico Europeo presso il Convitto Nazionale "Cicognini" di Prato, conseguendo il diploma nel 2004. Nel 2003 ha inoltre partecipato a un programma internazionale di scambio studenti presso l'Istituto "E. Fermi" di Panama. Nel 2008 ha conseguito la laurea triennale in Economia delle Istituzioni e dei Mercati Finanziari presso l'Università Bocconi, discutendo una tesi dedicata al tema dell'attivismo degli investitori istituzionali. Successivamente, nel 2009, ha partecipato a un semestre internazionale presso la Corvinus University of Budapest nell'ambito del programma Free Mover Semester. Nel dicembre 2010 ha conseguito la laurea specialistica in Economia delle Amministrazioni Pubbliche e delle Istituzioni Internazionali presso l'Università Bocconi, discutendo una tesi relativa al debito derivante da strumenti finanziari derivati nella pubblica amministrazione. Parallelamente al percorso universitario ha avviato la propria attività professionale presso Studio Bernoni Professionisti Associati, inizialmente come stagista nel 2010, successivamente quale Junior Tax Consultant nel 2011 e quindi Assistant Tax Consultant nel 2012. In tale contesto ha maturato esperienza nell'ambito della consulenza fiscale nazionale e internazionale, dell'assistenza tributaria a società e gruppi multinazionali e della compliance fiscale. Nel 2012 ha frequentato il XVIII Master Tributario presso la Business School del Sole 24 Ore e, nel 2013, corsi specialistici in diritto fallimentare presso la Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano. Nel 2013 ha conseguito l'abilitazione alla professione di Dottore Commercialista ed Esperto Contabile, con iscrizione presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti di Milano. Nello stesso periodo ha collaborato con CBA Studio Legale Tributario quale Tax Consultant e ha svolto attività presso Il Sole 24 Ore – Esperto Risponde, occupandosi della gestione e valutazione di quesiti in materia fiscale. Nel 2014 ha frequentato il Master di Specializzazione in Fiscalità Internazionale presso la Business School del Sole 24 Ore. Nello

stesso anno ha partecipato al progetto Telefisco 2014, supportando gli esperti del Gruppo 24 Ore nella gestione di quesiti specialistici in materia IVA, ed è stato inoltre esperto per la Banca Dati del Dottore Commercialista – Il Sole 24 Ore, svolgendo attività di pareristica fiscale. Dal gennaio 2014 all’aprile 2016 ha ricoperto il ruolo di Tax Consultant presso Bernoni Grant Thornton, occupandosi di consulenza e compliance fiscale in materia di imposte dirette e indirette a favore di clienti nazionali e internazionali, con particolare focus su fiscalità internazionale, verifiche fiscali, tax due diligence, tax memorandum, consulenza a expatriates, fiscalità del settore assicurativo e assistenza a network internazionali operanti nel settore multi-level marketing. Ha inoltre maturato esperienza nella predisposizione della documentazione di bilancio e nella consulenza societaria. Nel periodo compreso tra aprile 2016 e giugno 2019 ha operato presso Baker McKenzie in qualità di Mid Level Tax Associate. In tale ruolo ha assistito clienti italiani e internazionali in materia di fiscalità nazionale e internazionale, compliance tributaria, tax due diligence e redazione di pareri fiscali specialistici. Dal giugno 2019 ricopre il ruolo di Director presso Grant Thornton – Bernoni Grant Thornton, occupandosi di consulenza fiscale internazionale per clienti nazionali e internazionali. È membro della International Fiscal Association e di AIDC, oltre a svolgere attività di relatore nell’ambito del Master Tributario de Il Sole 24 Ore.

Attività ulteriori svolte dai componenti del Collegio Sindacale

La tabella che segue indica le società di capitali o di persone (diverse dall’Emittente) in cui i componenti del Collegio Sindacale siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o vigilanza, ovvero soci negli ultimi 5 (cinque) anni, con l’indicazione del loro *status* alla Data del Documento di Ammissione.

Nome e cognome	Società	Carica/Partecipazione	Stato
Giacomo D’Angelo	OPT S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In essere
	Laterza S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	La Patria S.p.A.	Presidente consiglio di amministrazione, consigliere	In essere
	Ului Italy S.r.l.	Amministratore	In essere
	Pullega e Mattioli S.p.A.	Sindaco supplente	In essere
	Sico Società Italiana Carbuoro Ossigeno S.p.A.	Sindaco supplente	In essere
	Brandart S.p.A.	Sindaco supplente	In essere
	A.C.O. Informatica S.r.l.	Sindaco	In essere
	Julius Baer Fiduciaria S.p.A.	Sindaco	In essere
	Toluna Italy S.r.l.	Sindaco	In essere
	Krysos S.r.l.	Revisore unico	In essere
	Energy Dome S.p.A.	Presidente del collegio sindacale	In essere
	B.U. Italy S.r.l.	Consigliere	In essere
	Elia S.r.l.	Consigliere, amministratore delegato	In essere
	Montesino S.p.A. società benefit	Sindaco	In essere
	Namias S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	Gattuso S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	Santa Ninfa S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	Calatafimi S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	Sciacca S.r.l.	Amministratore unico	In essere
Stillsecure S.p.A.	Amministratore unico	In essere	

	Stillsecure Bidco S.p.A.	Amministratore unico	In essere
	Paceco S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	Vix Bidco S.p.A.	Amministratore unico	In essere
	Malimo S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	Erice S.r.l.	Amministratore unico	In essere
	Priolo Gargallo S.r.l.	Presidente consiglio di amministrazione, consigliere delegato	In essere
	Classic Driver Italia S.r.l.	Consigliere	In essere
	Ottana Energia S.p.A.	Presidente del collegio sindacale	In essere
	HTD Medical S.r.l.	Revisore legale	In essere
	Bolaffi Metalli Preziosi S.p.A.	Revisore unico	In essere
	F.Ili Barzon S.r.l.	Revisore unico	In essere
	Silk Biomaterials S.r.l.	Sindaco supplente	Cessata
	Julius Baer Fiduciaria S.p.A.	Sindaco	Cessata
	Bonsai Re.O.Co S.r.l. in liquidazione	Amministratore unico, liquidatore	Cessata
	Hirun Europe S.r.l. in liquidazione	Amministratore unico, liquidatore	Cessata
	Carmel Re.O.Co S.r.l. in liquidazione	Amministratore unico, liquidatore	Cessata
	Energy Dome S.p.A.	Presidente del collegio sindacale	Cessata
	CP Bidco S.p.A.	Presidente del collegio sindacale	Cessata
	Il Complesso Monumentale dei Tre Orologi S.r.l.	Amministratore	Cessata
	TLG Logistica S.r.l.	Presidente consiglio di amministrazione, consigliere	Cessata
	W4H S.p.A.	Presidente del collegio sindacale	Cessata
	Chains S.p.A.	Sindaco	Cessata
	Elia S.r.l.	Amministratore unico	Cessata
	Laterza S.r.l.	Amministratore unico	Cessata
	Exergy S.r.l. in liquidazione	Sindaco supplente	Cessata
	Marcello Gabana S.p.A.	Sindaco	Cessata
	Ardito Logistic S.r.l.	Sindaco	Cessata
	Apice S.r.l.	Sindaco	Cessata
	Leonis Group S.r.l.	Sindaco	Cessata
	Azienda Agricola di Torviscosa S.p.A. società agricola	Sindaco supplente	Cessata
	HSL S.r.l.	Revisore legale	Cessata
	CTL Advisory S.r.l. società tra professionisti	Procuratore speciale, socio	Cessata
	Nouba By Matisse S.r.l.	Revisore legale	Cessata
	Klisbio S.r.l.	Sindaco supplente	Cessata
	CGP S.p.A.	Consigliere	Cessata
	Arbor Holdings S.p.A.	Amministratore unico	Cessata

	SSCP Sunrise Bidco S.p.A.	Amministratore unico	Cessata
	Island Holdco S.p.A.	Amministratore unico	Cessata
	Vix Topco S.p.A.	Amministratore unico	Cessata
	Bitnova S.r.l.	Amministratore unico	Cessata
	Centro 2 S.p.A.	Consigliere	Cessata
	Bitnova Holdco S.p.A.	Amministratore unico	Cessata
	Bitnova Midco S.p.A.	Amministratore unico	Cessata
	Bitnova Bidco S.p.A.	Amministratore unico	Cessata
	Centro S.p.A.	Consigliere	Cessata
Maria Donata Maggi	OPT S.p.A.	Sindaca Effettiva	In essere
	Fabbrica Energie Rinnovabili Alternative S.r.l.	Sindaca supplente	In essere
	Soparin S.p.A.	Sindaca	In essere
	Sage Global Automotive S.r.l.	Revisora legale	In essere
	Revimar S.r.l.	Socia	In essere
	Santander Private Banking S.p.A. in liquidazione	Sindaca supplente	Cessata
	Beatrice D'Este S.p.A.	Sindaca	Cessata
	Agrati Holding S.p.A.	Sindaca	Cessata
	Co.Ge.Mar S.p.A.	Sindaca	Cessata
	Woodcock S.r.l.	Revisora legale	Cessata
	Si.Mar S.p.A.	Sindaca	Cessata
	Agrati Partecipations S.r.l.	Sindaca	Cessata
Giulio Tombesi	OPT S.p.A.	Sindaco Effettivo	In essere
	A.M. S.r.l.	Sindaco	In essere
	CRM S.r.l.	Sindaco supplente	In essere
	Focus Investments S.p.A. in liquidazione	Sindaco	In essere
	Lormal FF S.p.A.	Presidente del collegio sindacale	In essere
	Italian Campus S.p.A. in liquidazione	Sindaco supplente	In essere
	Rancilio Cube Sicaf S.p.A.	Sindaco supplente	In essere
	Goldoni S.p.A. in liquidazione	Sindaco	In essere
	Arbos Brand media Technology Group (Europe) S.r.l.	Revisore legale	In essere
	Valcolatte S.p.A.	Presidente del collegio sindacale	In essere
	Avaneidi S.p.A.	Presidente del collegio sindacale	In essere
	Proteko S.p.A.	Sindaco	In essere
	Iconium S.p.A. in liquidazione	Sindaco supplente	Cessata
	Lormal FF S.p.A.	Sindaco	Cessata
	Octagon Capital Società di intermediazione mobiliare S.p.A. in liquidazione	Sindaco supplente	Cessata
	W4H S.p.A.	Sindaco	Cessata

	Arbos Brand media Technology Group (Europe) S.r.l.	Presidente del collegio sindacale	Cessata
	Valcolatte S.p.A.	Sindaco	Cessata
	Sviluppo Pe 5 S.p.A.	Sindaco	Cessata
	Sviluppo Pe 10 S.r.l.	Sindaco	Cessata
	Matermacc S.r.l.	Sindaco	Cessata
	Confinvest Oro S.p.A.	Sindaco supplente	Cessata
	Twt S.p.A.	Sindaco supplente	Cessata
	Msc Air S.p.A.	Sindaco supplente	Cessata
	Spin Master Italia S.r.l.	Sindaco	Cessata
	Ngroup S.r.l.	Sindaco supplente	Cessata
Valentina Venturato	OPT S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	F.Ili Venturato Società semplice in liquidazione	Socio amministratore	In essere
	Saima S.p.A.	Sindaco supplente	In essere
	Alan S.p.A.	Sindaco	In essere
	C.T.M. Termodeco S.p.A.	Sindaco	In essere
	Gencantieri S.p.A.	Sindaco	In essere
	Soparin S.p.A.	Sindaco	In essere
	Badinotti Group S.p.A.	Sindaco supplente	In essere
	Filanda Fratelli Serlini S.p.A.	Sindaco supplente	In essere
	Fotosintesi S.p.A.	Sindaco	In essere
	Relief S.r.l.	Revisore legale	In essere
Leonardo Fortunato	OPT S.p.A.	Sindaco Supplente	In essere
	Trimet Italia S.r.l. in liquidazione	Procuratore	In essere
	Freedhome S.r.l.	Socio	In essere

L'Emittente dichiara che, per quanto di sua conoscenza, nessuno dei componenti del Collegio Sindacale ha riportato negli ultimi cinque anni, condanne in relazione a reati di frode, né è stato associato, nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi, a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione non volontaria, né infine è stato sottoposto a 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 degli organi giurisdizionali dalla carica di membro di organi di amministrazione, di direzione o di vigilanza o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi società.

10.1.3 PRINCIPALI DIRIGENTI

Alla Data del Documento di Ammissione non sono presenti principali dirigenti.

10.1.4 RAPPORTI DI PARENTELA ESISTENTI TRA I SOGGETTI INDICATI NEI PRECEDENTI PARAGRAFI 10.1.1 E 10.1.2.

L'Emittente dichiara che, alla Data del Documento di Ammissione, non sussistono rapporti di parentela, noti alla medesima, tra i componenti del Consiglio di Amministrazione, tra i componenti del Collegio Sindacale o i principali dirigenti.

Alla Data del Documento di Ammissione non sono presenti principali dirigenti.

10.2 CONFLITTI DI INTERESSE DEI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE, DEL COLLEGIO SINDACALE E DEI PRINCIPALI DIRIGENTI DELL'EMITTENTE

Si segnala che, alla Data del Documento di Ammissione, per quanto a conoscenza dell'Emittente, nessuno tra i membri del Consiglio di Amministrazione o del Collegio Sindacale ha in essere conflitti di interesse tra gli obblighi nei confronti dell'Emittente e i propri interessi privati o altri obblighi.

Si segnala che, alla Data del Documento di Ammissione, i seguenti amministratori detengono, direttamente o indirettamente, una partecipazione nel capitale sociale dell'Emittente:

- **Giacomo Andreoli**, in qualità di Presidente del Consiglio di Amministrazione e Consigliere esecutivo, il quale detiene indirettamente, tramite Sovereign S.r.l., il 18,10% del capitale sociale dell'Emittente;
- **Davide Lucano**, in qualità di Amministratore Delegato, il quale detiene indirettamente, tramite Ikigai S.r.l., il 9,49% del capitale sociale dell'Emittente;
- **Giuliano Rizzi**, in qualità di Consigliere, il quale detiene indirettamente, tramite Alcemani S.r.l., il 9,07% del capitale sociale dell'Emittente;
- **Oreste Pitocchi**, in qualità di Consigliere, il quale detiene indirettamente, tramite Nestore Immobiliare S.r.l., il 12,15% del capitale sociale dell'Emittente.

L'Emittente dichiara che i componenti del Collegio Sindacale non sono portatori di interessi privati in conflitto con i propri obblighi nei confronti dell'Emittente.

Alla Data del Documento di Ammissione non sono presenti principali dirigenti.

10.3 ACCORDI O INTESE CON I PRINCIPALI AZIONISTI, CLIENTI, FORNITORI O ALTRI SOGGETTI, A SEGUITO DEI QUALI SONO STATI SCELTI I COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE, DEL COLLEGIO SINDACALE E I PRINCIPALI DIRIGENTI DELL'EMITTENTE

L'Emittente non è a conoscenza di accordi o intese con i principali Azionisti, clienti, fornitori o altri, a seguito dei quali i componenti del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale ed i principali dirigenti siano stati scelti quali componenti degli organi di amministrazione o di vigilanza o principali dirigenti dell'Emittente.

10.4 EVENTUALI RESTRIZIONI CONCORDATE DAI MEMBRI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E/O DEL COLLEGIO SINDACALE E/O DAI PRINCIPALI DIRIGENTI PER QUANTO RIGUARDA LA CESSIONE DELLE AZIONI DELL'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non è a conoscenza di restrizioni ulteriori rispetto a quanto precisato alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.2, del Documento di Ammissione, in forza delle quali i componenti del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e i principali dirigenti hanno acconsentito a limitare i propri diritti a cedere o trasferire le Azioni dell'Emittente eventualmente detenute dagli stessi.

Per informazioni sugli impegni di *lock up* assunti dall'Emittente si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.2 del Documento di Ammissione

11 PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

11.1 DURATA DELLA CARICA DEI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E DEI COMPONENTI DEL COLLEGIO SINDACALE.

Il Consiglio di Amministrazione è composto da 5 (cinque) componenti, nominati con delibera dell'Assemblea del 30 aprile 2026. Successivamente, in ragione delle dimissioni del Consigliere Dario De Sanctis. In data 29 maggio 2026, l'Assemblea ha nominato Luciano Renato Tullio Avanzini, in qualità di Amministratore Indipendente.

Il Consiglio di Amministrazione, così nominato, resterà in carica fino alla data dell'Assemblea ordinaria che sarà convocata per l'approvazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 2026.

La tabella che segue riporta il periodo di tempo durante il quale i membri del Consiglio di Amministrazione hanno già ricoperto in precedenza tale carica presso l'Emittente.

NOME E COGNOME	CARICA	DATA DELLA PRECEDENTE NOMINA
Giacomo Andreoli	Consigliere	29 aprile 2024
Davide Lucano	Consigliere e Amministratore Delegato	29 aprile 2024
Giuliano Rizzi	Consigliere	29 aprile 2024
Oreste Pitocchi	Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato	29 aprile 2024

Il Collegio Sindacale è composto da 3 (tre) sindaci effettivi e 2 (due) sindaci supplenti, nominati con delibera dell'Assemblea del 29 aprile 2024. Successivamente in data 30 aprile 2026, in ragione delle dimissioni di un Sindaco effettivo e dei due Sindaci supplenti, il Collegio Sindacale è stato ricomposto con la nomina di un nuovo Sindaco effettivo e dei nuovi Sindaci supplenti, in luogo di quelli dimissionari. Successivamente, in data 26 maggio 2026, l'Assemblea, in ragione delle intervenute dimissioni del Sindaco supplente Michelangelo Sciartilli, ha nominato Valentina Venturato, in luogo del Sindaco supplente dimissionario.

Il Collegio Sindacale, così nominato, resterà in carica fino alla data dell'Assemblea ordinaria che sarà convocata per l'approvazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 2026.

La tabella di seguito riportata indica il periodo di tempo durante il quale i membri del Collegio Sindacale hanno già ricoperto in precedenza tale carica presso l'Emittente.

NOME E COGNOME	CARICA	DATA DELLA PRECEDENTE NOMINA
Giacomo D'Angelo	Presidente del Collegio Sindacale	29 aprile 2024
Giulio Tombesi	Sindaco effettivo	29 aprile 2024

11.2 CONTRATTI DI LAVORO STIPULATI DAI COMPONENTI DEGLI ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA CON L'EMITTENTE O CON LE SOCIETÀ CONTROLLATE CHE PREVEDONO UN'INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO

Alla Data del Documento di Ammissione, i componenti degli organi di amministrazione, di direzione e di vigilanza dell'Emittente, in relazione alle rispettive cariche ivi ricoperte di amministratore o sindaco, non hanno stipulato con l'Emittente alcun contratto di lavoro che preveda una indennità di fine rapporto.

11.3 DICHIARAZIONE CHE ATTESTA L'OSSERVANZA DA PARTE DELL'EMITTENTE DELLE NORME VIGENTI IN MATERIA DI GOVERNO SOCIETARIO

In data 29 maggio 2026, l'Assemblea dell'Emittente ha approvato il testo dello Statuto che entrerà in vigore alla Data di Ammissione.

L'Emittente, pur non essendo obbligata a recepire le norme in tema di *corporate governance* previste per le società quotate su mercati regolamentati, a partire dalla Data di Ammissione, applicherà, su base volontaria, al proprio sistema di governo societario alcune disposizioni statutarie volte a favorire la tutela delle minoranze azionarie.

In particolare, l'Emittente ha:

- previsto statutariamente il voto di lista per l'elezione dei componenti del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale, circoscrivendo il diritto di presentare liste di candidati ai soli azionisti che, da soli o insieme ad altri azionisti, siano complessivamente titolari di Azioni rappresentative di almeno il 15% del capitale sociale dell'Emittente;
- previsto statutariamente l'obbligatorietà della nomina, in seno al Consiglio di Amministrazione, di almeno un amministratore, ovvero due nel caso in cui il Consiglio di Amministrazione sia composto da un numero superiore a sette componenti, in possesso dei requisiti di indipendenza stabiliti dall'articolo 148, comma 2, del TUF, come richiamato dall'art. 147-ter, comma 4, del TUF;
- previsto statutariamente che tutti i componenti del Consiglio di Amministrazione devono essere in possesso dei requisiti di onorabilità di cui all'art. 147-*quinquies* del TUF e tutti i componenti del Collegio Sindacale devono possedere i requisiti di professionalità e onorabilità di cui all'art. 148, comma 2, del TUF;
- previsto statutariamente l'obbligo di comunicazione in capo agli azionisti al raggiungimento, superamento o riduzione della partecipazione oltre le soglie *pro-tempore* applicabili dettate dal Regolamento Emittenti EGM;
- previsto statutariamente l'applicabilità, per richiamo volontario e in quanto compatibili, delle disposizioni relative alle società quotate sui mercati regolamentati in materia di offerta pubblica di acquisto e di scambio obbligatoria in conformità all'art. 6-*bis* del Regolamento Emittenti EGM nonché gli artt. 108 e 111 del TUF;
- previsto statutariamente la competenza assembleare per operazioni di *reverse take over*, cambiamento sostanziale del *business* e revoca dalla negoziazione delle Azioni su EGM;
- previsto statutariamente l'impedimento di una operazione rilevante con parti correlate qualora i soci non correlati presenti in assemblea, contrari all'operazione, rappresentino almeno il 10% (dieci per cento) del capitale sociale con diritto di voto.

Inoltre, al fine di adeguare il sistema di governo societario alle norme applicabili alle società con strumenti finanziari ammessi alle negoziazioni su EGM, il Consiglio di Amministrazione in data 10 giugno 2026 ha approvato:

- una procedura per la gestione delle operazioni con Parti Correlate, in conformità all'art. 13 del Regolamento Emittenti EGM;
- una procedura per la gestione delle informazioni privilegiate e per la compilazione e la tenuta del registro per le persone che hanno accesso a informazioni privilegiate;

- una procedura per la gestione degli adempimenti informativi in materia di *internal dealing*;
- una procedura inerente alle comunicazioni obbligatorie all'EGA;
- una procedura inerente ai criteri applicativi per la valutazione dell'indipendenza degli amministratori.

Infine, in ottemperanza all'articolo 6-*bis* del Regolamento Emittenti EGM, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, in data 10 giugno 2026, ha nominato Giacomo Andreoli, quale *Investor Relations Manager*.

11.4 IMPATTI SIGNIFICATIVI NEL GOVERNO SOCIETARIO

Fermo restando quanto indicato al precedente Paragrafo 11.3, 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 DIPENDENTI

12.1.1 NUMERO DEI DIPENDENTI DELL'EMITTENTE

La tabella che segue riporta il numero dei dipendenti complessivamente impiegati dall'Emittente nonché il ruolo ricoperto alle date del 31 dicembre 2024, 31 dicembre 2025 e alla Data del Documento di Ammissione.

La totalità dei dipendenti dell'Emittente è impiegata in Italia.

Categoria	Al 31 dicembre 2024	Al 31 dicembre 2025	Alla Data del Documento di Ammissione
Dirigenti	0	0	0
Quadri	4	4	4
Impiegati	6	8	10
Operai	0	0	0
Apprendisti	2	1	4
Totale	12	13	18

12.2 PARTECIPAZIONI AZIONARIE E STOCK OPTION

12.2.1 CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Alla Data del Documento di Ammissione, i seguenti amministratori detengono, indirettamente, una partecipazione nel capitale sociale dell'Emittente:

- **Giacomo Andreoli**, in qualità di Presidente del Consiglio di Amministrazione e Consigliere esecutivo, il quale detiene indirettamente, tramite Sovereign S.r.l., il 18,10% del capitale sociale dell'Emittente;
- **Davide Lucano**, in qualità di Amministratore Delegato, il quale detiene indirettamente, tramite Ikigai S.r.l., il 9,49% del capitale sociale dell'Emittente;
- **Giuliano Rizzi**, in qualità di Consigliere, il quale detiene indirettamente, tramite Alcemani S.r.l., il 9,07% del capitale sociale dell'Emittente;
- **Oreste Pitocchi**, in qualità di Consigliere, il quale detiene indirettamente, tramite Nestore Immobiliare S.r.l., il 12,15% del capitale sociale dell'Emittente.

12.2.2 COLLEGIO SINDACALE

Alla Data del Documento di Ammissione, nessun componente del Collegio Sindacale detiene, direttamente o indirettamente, una partecipazione al capitale od opzioni per la sottoscrizione o l'acquisto di Azioni.

12.2.3 PRINCIPALI DIRIGENTI

Alla Data del Documento di Ammissione non sono presenti principali dirigenti.

12.3 DESCRIZIONE DI EVENTUALI ACCORDI DI PARTECIPAZIONE DEI DIPENDENTI AL CAPITALE SOCIALE

Alla Data del Documento di Ammissione, non sussistono accordi stipulati tra l'Emittente e i propri dipendenti che prevedano la partecipazione di questi ultimi al capitale sociale dell'Emittente.

13 PRINCIPALI AZIONISTI

13.1 PRINCIPALI AZIONISTI DELL'EMITTENTE

Secondo le risultanze del libro soci, nonché sulla base delle altre informazioni a disposizione dell'Emittente, alla Data del Documento di Ammissione, il capitale sociale dell'Emittente è pari a Euro 551.000,00 ed è costituito da numero 5.060.000 Azioni.

La tabella che segue illustra la composizione dell'azionariato dell'Emittente alla Data del Documento di Ammissione, con indicazione del numero di Azioni detenute dagli Azionisti nonché della rispettiva incidenza percentuale sul totale del capitale sociale:

AZIONISTI	NUMERO DI AZIONI	% SUL CAPITALE SOCIALE
Sovereign S.r.l.*	915.710	18,10%
Nestore Immobiliare S.r.l.**	614.790	12,15%
Ikigai S.r.l.***	479.970	9,49%
Alcemani S.r.l.****	459.060	9,07%
Danilo Aristide Arzuffi	301.430	5,96%
DDS S.r.l.*****	258.310	5,10%
Altri soci soggetti a vincoli di lock-up*****	2.030.730	40,13%
Totale	5.060.000	100,00%

* società riconducibile per il 100% a Giacomo Andreoli

** società riconducibile per il 100% a Oreste Pitocchi

*** società riconducibile per il 100% a Davide Lucano

**** società riconducibile per il 50% a Giuliano Rizzi e per il 50% a Chiara Ciotti

***** società riconducibile per il 100% a Valeria Leoni

***** n. 19 soci con singole partecipazioni inferiori al 5%

Alla Data di Inizio delle Negoziazioni, il capitale sociale dell'Emittente, tenuto conto delle Azioni Ordinarie sottoscritte nell'ambito del Collocamento Privato prima dell'eventuale esercizio dell'Opzione *Greenshoe*, sarà detenuto come segue:

AZIONISTI	NUMERO DI AZIONI	% SUL CAPITALE SOCIALE
Sovereign S.r.l.*	915.710	12,00%
Nestore Immobiliare S.r.l.**	614.790	8,06%
Ikigai S.r.l.***	479.970	6,29%
Alcemani S.r.l.****	459.060	6,02%
DDS S.r.l.*****	258.310	3,39%

Altri soci soggetti a vincoli di lock-up *****	2.332.160	30,57%
Mercato	2.570.000	33,68%
Totale	7.630.000	100,00%

* società riconducibile per il 100% a Giacomo Andreoli

** società riconducibile per il 100% a Oreste Pitocchi

*** società riconducibile per il 100% a Davide Lucano

***** società riconducibile per il 50% a Giuliano Rizzi e per il 50% a Chiara Ciotti

***** società riconducibile per il 100% a Valeria Leoni

***** n. 20 soci con singole partecipazioni inferiori al 5%

Nella tabella seguente è illustrata la compagine azionaria dell'Emittente, tenuto conto delle Azioni Ordinarie rivenienti dall'Aumento di Capitale sottoscritte nell'ambito del Collocamento Privato e in caso di integrale esercizio dell'Opzione *Greenshoe*:

AZIONISTI	NUMERO DI AZIONI	% SUL CAPITALE SOCIALE
Sovereign S.r.l.*	915.710	11,57%
Nestore Immobiliare S.r.l.**	614.790	7,76%
Ikigai S.r.l.***	479.970	6,06%
Alcemani S.r.l.****	459.060	5,80%
DDS S.r.l.*****	258.310	3,26%
Altri soci soggetti a vincoli di lock-up *****	2.332.160	29,46%
Mercato	2.857.500	36,09%
Totale	7.917.500	100,00%

* società riconducibile per il 100% a Giacomo Andreoli

** società riconducibile per il 100% a Oreste Pitocchi

*** società riconducibile per il 100% a Davide Lucano

***** società riconducibile per il 50% a Giuliano Rizzi e per il 50% a Chiara Ciotti

***** società riconducibile per il 100% a Valeria Leoni

***** n. 20 soci con singole partecipazioni inferiori al 5%

Nell'ambito degli accordi stipulati per il Collocamento, il socio Sovereign S.r.l. ha concesso al *Global Coordinator* un'opzione di prestito di Azioni Ordinarie, corrispondenti ad una quota pari a circa il 15% del numero di Azioni Ordinarie oggetto del Collocamento, ai fini della sovra assegnazione e/o di stabilizzazione nell'ambito dello stesso (l'"**Opzione di Over Allotment**").

Fatto salvo quanto previsto di seguito, il *Global Coordinator* sarà tenuto alla restituzione di un numero di Azioni Ordinarie pari a quello complessivamente ricevuto in prestito entro il 30° (trentesimo) giorno successivo alla Data di Inizio Negoziazioni.

Le Azioni Ordinarie prese in prestito sulla base dell'Opzione di *Over Allotment* saranno restituite all'Azionista concedente mediante (i) l'esercizio dell'Opzione *Greenshoe* e/o (ii) la consegna di Azioni

Ordinarie eventualmente acquistate sul mercato nell'ambito dell'attività di stabilizzazione, sino a concorrenza della totalità delle Azioni Ordinarie prese in prestito.

Inoltre, sempre nell'ambito degli accordi stipulati per il Collocamento Privato l'Emittente ha concesso al *Global Coordinator* un'opzione per l'acquisto di un numero di Azioni pari a circa il 15% del numero di Azioni oggetto dell'Offerta, allo scopo di coprire l'obbligo di restituzione riveniente dall'eventuale Opzione *Over Allotment* nell'ambito del Collocamento e dell'attività di stabilizzazione nell'ambito dell'offerta (l'**"Opzione Greenshoe"**).

L'Opzione *Greenshoe* potrà essere esercitata, in tutto o in parte, fino a 30 (trenta) giorni successivi alla Data di Inizio delle Negoziazioni. Si segnala che il *Global Coordinator*, a partire dalla Data di Inizio delle Negoziazioni e fino ai 30 (trenta) giorni successivi a tale data, potrà effettuare attività di stabilizzazione delle Azioni Ordinarie in ottemperanza alla normativa vigente. Tale attività potrebbe determinare un prezzo di mercato delle Azioni Ordinarie superiore a quello che verrebbe altrimenti a prodursi in mancanza 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.

Per ulteriori informazioni in merito agli effetti diluitivi derivanti dal Collocamento Privato si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 7, Paragrafo 7.1.2 del Documento di Ammissione.

13.2 PARTICOLARI DIRITTI DI VOTO DI CUI SONO TITOLARI I PRINCIPALI AZIONISTI

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non ha emesso azioni portatrici di diritti di voto o di altra natura diverse dalle Azioni.

13.3 SOGGETTO CHE ESERCITA IL CONTROLLO SULL'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non è soggetta al controllo ai sensi dell'art. 2359 del Codice Civile.

Per ulteriori informazioni sull'azionariato, si veda la Sezione Prima, Capitolo 13, Paragrafo 13.1 del presente Documento di Ammissione.

13.4 ACCORDI CHE POSSONO DETERMINARE UNA VARIAZIONE DELL'ASSETTO DI CONTROLLO DELL'EMITTENTE

Alla Data del Documento di Ammissione, per quanto a conoscenza dell'Emittente, non sono stati sottoscritti accordi dai quali possa scaturire una variazione dell'assetto di controllo dell'Emittente.

14 OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE

14.1 PREMESSA

In data 10 giugno 2026, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha approvato la "Procedura per le operazioni con parti correlate" (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 degli interessi della generalità degli azionisti e dei creditori, efficiente funzionamento degli organi societari e della sua operatività. Il presente Paragrafo illustra le operazioni poste in essere dall'Emittente e le relative Parti Correlate realizzate nel corso dei periodi contabili chiusi al 31 dicembre 2025 e al 31 dicembre 2024.

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.optsalute.it.

Nel corso dell'esercizio 2025 e 2024, l'Emittente ha intrattenuto rapporti con Parti Correlate esclusivamente con riferimento ai compensi spettanti agli amministratori. Non si segnalano operazioni di natura atipica o inusuale.

14.2 COMPENSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

In data 29 aprile 2024, l'Assemblea ha deliberato di nominare il nuovo organo amministrativo dell'Emittente fino all'approvazione del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 e, nella medesima Assemblea, è stata, altresì, deliberata l'attribuzione di compensi annui all'organo amministrativo, che, successivamente, il Consiglio di Amministrazione ha provveduto a ripartire tra i suoi consiglieri.

In data 25 luglio 2025, l'Assemblea ha deliberato (i) di stabilire, anche in ragione della richiesta di reversibilità dei compensi a favore di società e/o enti, in complessivi Euro 220.000,00 lordi il compenso fisso annuo spettante all'organo amministrativo fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2025 (rispetto a un compenso pari a Euro 279.999 corrisposto all'organo amministrativo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024), comprensivo della remunerazione degli amministratori investiti di particolari cariche, da ripartirsi tra i membri dell'organo amministrativo, secondo quanto deliberato dal medesimo organo; (ii) stabilire, sempre per l'esercizio 2025, a favore del solo Amministratore Delegato Davide Lucano, un compenso variabile annuo per l'esercizio 2025 nella misura massima di Euro 30.000,00 costo azienda, dovuto all'eventuale raggiungimento degli obiettivi in termini di EBITDA. Il compenso variabile a favore dell'Amministratore Delegato Davide Lucano è stato corrisposto nel mese di gennaio 2026.

Il Consiglio di Amministrazione, con delibera assunta in data 25 luglio 2025, ha deliberato di ripartire il compenso fisso annuo per l'esercizio 2025 spettante all'organo amministrativo deliberato dall'Assemblea, nel modo che segue:

- Euro 40.000 costo azienda, annui, a favore dell'Amministratore Delegato Oreste Pitocchi;

- Euro 135.000 costo azienda, annui a favore dell'Amministratore Delegato Davide Lucano;
- Euro 15.000 lordi, annui, favore del consigliere Giacomo Andreoli;
- Euro 15.000 lordi, annui, favore del consigliere Dario De Sanctis;
- Euro 15.000 lordi, annui, favore del consigliere Giuliano Rizzi.

15 INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

15.1 CAPITALE SOCIALE

15.1.1 CAPITALE SOTTOSCRITTO E VERSATO

Alla Data del Documento di Ammissione, il capitale sociale sottoscritto e versato dell'Emittente è pari a Euro 551.000,00 rappresentato da numero 5.060.000 Azioni, prive di indicazione del valore nominale.

Le Azioni Ordinarie sono nominative ed emesse in regime di dematerializzazione.

Per la descrizione completa del capitale sociale e della sua evoluzione, si rinvia al successivo Paragrafo 15.1.7, del presente Documento di Ammissione.

15.1.2 ESISTENZA DI AZIONI NON RAPPRESENTATIVE DEL CAPITALE SOCIALE, PRECISAZIONE DEL LORO NUMERO E DESCRIZIONE DELLE LORO CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Alla Data del Documento di Ammissione, non sussistono Azioni non rappresentative del capitale sociale dell'Emittente.

15.1.3 AZIONI PROPRIE

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non detiene azioni proprie.

15.1.4 AMMONTARE DEI TITOLI CONVERTIBILI, SCAMBIABILI O CON WARRANT

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente non ha emesso obbligazioni o altri titoli convertibili, scambiabili o *cum warrant*.

15.1.5 ESISTENZA DI EVENTUALI DIRITTI E/O OBBLIGAZIONI DI ACQUISTO SU CAPITALE AUTORIZZATO MA NON EMESSE O IMPEGNI DI AUMENTO DEL CAPITALE E RELATIVE CONDIZIONI

Alla Data del Documento di Ammissione, non sussistono eventuali diritti e/o obbligazioni di acquisto su capitale autorizzato ma non emesso o impegni di aumento del capitale, fatto salvo l'Aumento di Capitale deliberato dall'Assemblea in data 29 maggio 2026.

Per la descrizione completa dell'Aumento di Capitale, si rinvia al successivo Paragrafo 15.1.7, del presente Documento di Ammissione.

15.1.6 ESISTENZA DI OFFERTE IN OPZIONE AVENTI AD OGGETTO IL CAPITALE DELL'EMITTENTE A EVENTUALI MEMBRI DELL'EMITTENTE

Non applicabile.

15.1.7 EVOLUZIONE DEL CAPITALE SOCIALE DELL'EMITTENTE

Di seguito, sono illustrate le operazioni che hanno riguardato il capitale sociale dell'Emittente per il periodo cui si riferiscono le informazioni finanziarie relative agli esercizi passati e sino alla Data di Ammissione.

In data 2 agosto 1999, con atto a ministero dott. Pietro Sormani, Notaio iscritto presso il Collegio Notarile di Milano, rep. n. 205574 e racc. n. 47966, è stata costituita OPT S.r.l. con capitale sociale di Lire 20.000,00 interamente versato e sottoscritto dal socio costituente Oreste Pitocchi.

Nel 2021, W4H S.p.A. (“W4H”), primo *search fund* italiano dedicato al settore sanitario, ha acquisito la totalità del capitale sociale dell’Emittente. Mediocredito Trentino-Alto Adige S.p.A. ha sostenuto finanziariamente l’intera operazione.

In data 15 marzo 2022, con delibera a ministero del dott. Marco Ferrari, Notaio iscritto al Collegio Notarile di Milano, rep. n. 6835 e racc. n. 3453, l’Assemblea ha approvato (i) il progetto di fusione per incorporazione di W4H nell’Emittente e con essa l’aumento di capitale sociale a servizio della fusione da Euro 10.400, 00 ad Euro 551.000,00 e, quindi, per nominali Euro 540.600,00 mediante imputazione a capitale sociale di una parte del capitale sociale dell’Emittente incorporanda (ii) la trasformazione dell’Emittente in società per azioni, la quale ha assunto la denominazione di OPT S.p.A., (iii) l’adozione del nuovo testo di statuto sociale, che ha recepito la nuova denominazione sociale dell’Emittente, l’ammontare del capitale sociale, come risultante dal progetto di fusione approvato in pari data, pari a Euro 551.000,00, suddiviso in complessive numero 551.000 azioni del valore nominale di Euro 1 (uno) ciascuna, ripartite in sei categorie da “A” a “F” con diritti amministrativi e patrimoniali differenziati e assegnate ai soci risultanti ad esito della fusione di cui *infra*.

In data 22 marzo 2022, con atto a ministero del dott. Marco Ferrari, Notaio iscritto al Collegio Notarile di Milano, rep. n. 6856 e racc. n. 3469, si è perfezionata la fusione per incorporazione di W4H S.p.A. nell’Emittente, in ragione della quale l’Emittente è subentrata in tutti i rapporti giuridici attivi e passivi facenti capo a W4H. Per l’effetto della fusione, le azioni di W4H incorporata sono state annullate e l’Emittente incorporante ha dato corso all’aumento di capitale sociale a servizio della fusione portandolo da Euro 10.400, 00 ad Euro 551.000,00, suddiviso in complessive numero 551.000 azioni del valore nominale di Euro 1 (uno) ciascuna, ripartite in sei categorie da “A” a “F” con diritti amministrativi e patrimoniali differenziati e assegnate soci in misura proporzionale in ragione delle partecipazioni da essi detenute in W4H e con estensione sull’intero capitale dell’Emittente incorporante del pegno a rilasciato da tutti i soci di W4H favore di Mediocredito Trentino Alto Adige S.p.A., che ha sostenuto finanziariamente l’intera operazione.

In data 17 aprile 2026, le azioni dell’Emittente sono state tutte, nessuna esclusa, liberate dalla garanzia pignoratizia rilasciata *illo tempore* a favore del Mediocredito Trentino-Alto Adige S.p.A., mediante annotazione apposta sui relativi certificati azionari.

Successivamente, in data 23 aprile 2026, numero 9 certificati azionari, identificati con i numeri da 14 a 23, intestati a SER-FID Italiana Fiduciaria e di Revisione S.p.A. società costituita in Italia, di diritto italiano, on sede in Milano, Via Durini n. 9, sono stati girati a titolo di reintestazione fiduciaria ai rispettivi fiducianti mediante annotazione apposta sui relativi certificati azionari e, per l’effetto, è risultato che:

- il titolo nominativo n. 14, portante numero 30.000 azioni di categoria C, è stato reintestato al socio Danilo Aristide Arzuffi, nato a Monza il 6 settembre 1958 e domiciliato in Vimercate, Via al Roccolo n. 17/B, codice fiscale RZFDLR58P06F704K, cittadino italiano;
- il titolo nominativo n. 15, portante numero 15.000 azioni di categoria E, è stato reintestato al socio Fabio de Carli, nato a Crate Brianza il 27 ottobre 1964 e domiciliato in Albiate, Via Giovanni Pascoli n. 20, codice fiscale DCRFBA64R27B729F, cittadino italiano;
- il titolo nominativo n. 16, portante numero 10.000 azioni di categoria E, è stato reintestato al socio Sergio Comalli, nato a Seregno il 9 gennaio 1945 e domiciliato in Desio, Via Matteotti n. 18, codice fiscale CMLSRG45A09I625X, cittadino italiano;

- il titolo nominativo n. 17, portante numero 10.000 azioni di categoria E, è stato reintestato al socio Paolo Pelizzari, nato a Brescia il 12 giugno 1966 e domiciliato in Monza, Via Ferdinando Magellano n. 17, codice fiscale PLZPLA66H12B157T, cittadino italiano;
- il titolo nominativo n. 18, portante numero 10.000 azioni di categoria E, è stato reintestato al socio Viviana Niny Carena, nata a Milano il 16 novembre 1972 e domiciliata in Monza, Via Enrico Tazzoli n. 37, codice fiscale CRNVNN72S56F205O, cittadina italiana;
- il titolo nominativo n. 19, portante numero 10.000 azioni di categoria E, è stato reintestato al socio Gianemilio Crola, nato a Milano il 30 dicembre 1951 e domiciliato in Pozzo d’Adda, Via Unità d’Italia n. 34, codice fiscale CRLGML51T30F205M, cittadino italiano;
- il titolo nominativo n. 20, portante numero 10.000 azioni di categoria E, è stato reintestato al socio Arianna Consuelo Comalli, nata a Milano il 14 ottobre 1970 e domiciliata in Desio, Via Mascagni n. 12, codice fiscale CMLRNC70R54F205S, cittadina italiana;
- il titolo nominativo n. 21, portante numero 5.000 azioni di categoria E, è stato reintestato al socio Alessandro Gardella, nato a Pavia l’8 giugno 1965 e domiciliato in Pavia, Viale Gorizia n. 33, codice fiscale GRDLN65H08G388P, cittadino italiano;
- il titolo nominativo n. 22, portante numero 20.000 azioni di categoria E, è stato reintestato al socio Walter Rao, nato a Castano Primo il 7 agosto 1961 e domiciliato in Castano Primo, Via Acerbi n. 30, codice fiscale RAOWTR61M07C052G, cittadino italiano;
- il titolo nominativo n. 23, portante numero 1.000 azioni di categoria F, è stato reintestato al socio Portfolio Consulting S.r.l., con sede legale in Milano, Via Durini n. 9, capitale sociale Euro 10.000, interamente versato, iscritto presso il Registro delle Imprese di Milano, Monza, Brianza e Lodi al n. di iscrizione e codice fiscale 09434590965 R.E.A. n. MI-2089852, società costituita in Italia, di diritto italiano.

In data 20 maggio 2026, con delibera a ministero del dott. Marco Ferrari; Notaio iscritto al Collegio notarile di Milano, rep. n. 11842 e racc. n. 6321, l’Assemblea ha approvato, *inter alia*, di (i) autorizzare il Consiglio di Amministrazione, ai sensi dell’art. 2357 del Codice Civile, ad acquistare numero 45.000 azioni di Categoria D, del valore nominale di Euro 1 (uno) ciascuna detenute dal socio Nestore Immobiliare S.r.l. (ii) eliminare, ai sensi dell’art. 2346 del Codice Civile, l’indicazione del valore nominale di tutte le azioni dell’Emittente (iii) annullare, senza riduzione del capitale sociale, tutte le azioni proprie acquistate dall’Emittente e cedute da Nestore Immobiliare S.r.l..

In data 29 maggio 2026, l’Assemblea, a ministero del dott. Marco Ferrari; Notaio iscritto al Collegio notarile di Milano, rep. n. 11879 e racc. n. 6350, ha deliberato, *inter alia*, di:

- approvare la conversione di tutte le n. 506.000 (cinquecentoseimila) azioni in circolazione in n. 5.060.000 (cinquemilionesessantamila) Azioni Ordinarie
- approvare che le Azioni dell’Emittente siano assoggettate al regime di dematerializzazione ai sensi dell’articolo 83-bis e seguenti del TUF;
- aumentare il capitale sociale a pagamento, in via scindibile, anche in più *tranches*, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell’art. 2441, comma 5, del Codice Civile, per un ammontare massimo di Euro 5.000.000,00, comprensivo di sovrapprezzo, mediante emissione di Azioni Ordinarie con godimento regolare, delle quali massimo il 15% (quindici) circa destinato all’esercizio dell’Opzione *Greenshoe*, a servizio del Collocamento;
- di fissare il termine finale di sottoscrizione è fissato al 31 dicembre 2026 e, comunque, se precedente, entro la data ultima di regolamento del Collocamento, con facoltà del Consiglio di

Amministrazione di chiudere anticipatamente il periodo di offerta nonché prevedendo che, qualora entro tale termine l'aumento di capitale non sia integralmente sottoscritto, il capitale sarà aumentato di un importo pari alle sottoscrizioni raccolte a tale data;

- di conferire al Consiglio di Amministrazione - con facoltà di subdelega, nei limiti di legge - ogni più ampio potere per dare esecuzione alla deliberazione che precede, ivi compresi i poteri di:
 - determinare il numero definitivo delle azioni da emettere a servizio del Collocamento;
 - determinare - in consultazione con l'EGA quale *Global Coordinator* - il prezzo massimo delle Azioni offerte con il predetto aumento o l'intervallo di prezzo massimo e prezzo minimo e il prezzo definitivo (inclusivo di sovrapprezzo) di emissione delle Azioni, nonché il sovrapprezzo stesso, tenendo conto, tra l'altro, della situazione dei mercati, della condizione dell'Emittente, delle manifestazioni di interesse ricevute, delle indicazioni e raccomandazioni delle istituzioni finanziarie incaricate del Collocamento e di quanto altro necessario per il buon fine dell'operazione, agendo nel miglior interesse dell'Emittente, determinando altresì ogni ulteriore modalità e condizione dell'aumento, fermo restando che la parità contabile implicita di emissione non potrà essere inferiore alla parità contabile implicita corrente ad esito della conversione delle azioni di categoria in Azioni Ordinarie;
 - determinare, ove necessario od opportuno, i lotti minimi di sottoscrizione delle Azioni riservate al Collocamento nonché di determinare, in caso di eccesso di richieste di sottoscrizione, gli eventuali criteri di sottoscrizione dei predetti lotti nell'ambito del Collocamento, fermo restando che, attese le sopra previste modalità dell'Offerta, tali criteri di sottoscrizione assumeranno una valenza esclusivamente interna non addivenendosi ad una formale offerta al pubblico di strumenti finanziari né ad un collocamento al pubblico indistinto;
 - approvare, con effetto dalla Data di Ammissione, lo Statuto, dandosi atto che il medesimo recepisce, tra l'altro, la delega ai sensi dell'articolo 2443 del Codice Civile;
 - attribuire, ai sensi dell'art. 2443 del Codice Civile, con effetto dalla Data di Ammissione, la facoltà al Consiglio di Amministrazione di aumentare a pagamento e in via scindibile, in una o più volte, il capitale sociale entro il termine di cinque anni dal giorno 29 maggio 2026 per un importo massimo complessivo pari ad Euro 5.000.000,00, comprensivo di eventuale sovrapprezzo, mediante emissione di Azioni Ordinarie prive dell'indicazione del valore nominale e aventi le stesse caratteristiche di quelle in circolazione alla data di esercizio della delega, che potranno essere offerte sia in opzione ai soci ai sensi dell'art. 2441, comma 1, del Codice Civile sia a terzi, con esclusione o limitazione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, comma 4, primo periodo, e/o comma 5, e/o comma 8, del Codice Civile, con ogni più ampia facoltà del Consiglio di Amministrazione di stabilire, di volta in volta, nel rispetto dei limiti e delle norme sopra indicati, modalità, termini e condizioni dell'operazione, ivi compresi i destinatari ed i beni conferendi, nonché il prezzo di emissione, comprensivo di eventuale sovrapprezzo delle Azioni stesse, fermo restando che la parità contabile implicita non potrà essere inferiore a quella corrente al momento di esercizio della delega. In particolare, viene stabilito che:
 - l'esclusione del diritto di opzione ai sensi del primo periodo del comma 4 dell'art. 2441 del Codice Civile potrà avere luogo unicamente qualora il Consiglio di Amministrazione ritenga opportuno che le Azioni di nuova emissione siano liberate mediante conferimento, da parte di soggetti terzi, di rami di azienda, aziende o beni funzionalmente organizzati per lo svolgimento di attività ricomprese nell'oggetto

sociale dell'Emittente, nonché di crediti, partecipazioni, strumenti finanziari quotati e non;

- il Consiglio di Amministrazione avrà facoltà di consentire la liberazione delle Azioni sottoscritte di compendio dell'aumento di capitale anche, se del caso, mediante compensazione di eventuali crediti certi, liquidi ed esigibili vantati dai sottoscrittori delle Azioni nei confronti dell'Emittente, derivanti dalla vendita a favore dell'Emittente medesima di partecipazioni sociali, fatta precisazione che, in tal caso, in occasione dell'esercizio della delega, si dovrà provvedere alla predisposizione di una perizia di stima da redigersi ai sensi dell'art. 2343-ter del Codice Civile, finalizzata a confermare la corretta formazione del capitale sociale in applicazione dei principi enunciati dalla massima n. 125 della Commissione Società del Consiglio Notarile di Milano;
- l'esclusione o la limitazione del diritto di opzione ai sensi del comma 5 dell'art. 2441 del Codice Civile, potranno avere luogo unicamente qualora il Consiglio di Amministrazione ritenga opportuno che le Azioni di nuova emissione siano offerte in sottoscrizione a investitori qualificati/istituzionali (anche esteri) e/o soggetti e/o *partner* industriali che (indipendentemente dalla qualifica di investitori qualificati/istituzionali) svolgano attività (anche manageriali) analoghe, connesse, sinergiche e/o strumentali a quelle dell'Emittente e/o aventi oggetto analogo o affine a quello dell'Emittente o comunque funzionali allo sviluppo dell'attività di quest'ultima, in maniera tale da implementare eventuali meccanismi di *retention* e/o accordi strategici e/o di partnership e/o coinvestimento con detti soggetti;
- l'esclusione del diritto di opzione ai sensi del comma 8 dell'art. 2441 del Codice Civile, potrà avere luogo unicamente qualora il Consiglio di Amministrazione ritenga opportuno che le Azioni di nuova emissione siano offerte nei casi previsti dalla norma medesima, in coerenza con piani di incentivazione e/o di *retention*.

In data 23 giugno 2026, il Consiglio di Amministrazione, in esecuzione della delega conferita dall'Assemblea del 29 maggio 2026, ha determinato:

- (i) in Euro 0,70 il Prezzo di Offerta per ogni Azione rinveniente dall'Aumento di Capitale, di cui Euro 0,11 a capitale sociale ed Euro 0,59 a titolo di sovrapprezzo;
- (ii) in massimo numero 2.857.500 le Azioni a servizio del Collocamento, incluso numero 287.500 Azioni a servizio dell'Opzione *Greenshoe*, queste ultime pari a circa il 15% del numero complessivo delle Azioni a servizio del Collocamento.

15.2 ATTO COSTITUTIVO E STATUTO SOCIALE

15.2.1 OGGETTO SOCIALE E SCOPI DELL'EMITTENTE

Come specificato nell'art. 3 dello Statuto, l'Emittente ha il seguente oggetto sociale, che di seguito viene trascritto integralmente:

“3.1 La Società ha per oggetto:

- a) la progettazione, l'attuazione e la validazione di specifici modelli di Clinical Governance rivolti a strutture sanitarie pubbliche e private, mirati anche all'ottenimento di certificazioni di sistema e dell'accreditamento istituzionale;
- b) l'analisi dei bisogni, la progettazione, l'erogazione e la verifica di specifici percorsi formativi di Educazione Continua in Medicina (ECM) rivolti a personale sanitario per la gestione dei rischi, per il recupero di efficienza, per l'aumento dell'efficienza e dell'appropriatezza clinica ed organizzativa;

- c) l'attività di consulenza di direzione aziendale, incluse attività di formazioni del management e del personale direttivo e operativo, per aziende pubbliche e private, mirata all'analisi della situazione aziendale in essere e successiva elaborazione — sviluppo di piani per il miglioramento continuo, nonché la progettazione e realizzazione di ottimizzati assetti organizzativi e di reingegnerizzazione di processi aziendali;
- d) l'esercizio dell'industria e del commercio editoriale, tipografico e grafico in genere, svolte in qualunque forma e su qualsiasi mezzo, anche online, con la sola esclusione della pubblicazione di quotidiani;
- e) la produzione, il commercio, la fornitura, l'offerta e la manutenzione di servizi editoriali, multimediali, informatici e telematici destinati a persone fisiche, società, imprese, consorzi, e terzi in genere;
- f) la produzione, l'acquisizione, la commercializzazione ed ogni altra forma e modo di sfruttamento di opere, di programmi e di servizi di qualsivoglia genere e natura e qualunque ne sia la tecnica di realizzazione e il tipo di supporto materiale, suscettibili di costituire oggetto delle predette attività;
- g) l'organizzazione e la collaborazione nella redazione di articoli scientifici e/o riviste indicizzate e non indicizzate;
- h) l'organizzazione e la collaborazione nella preparazione e moderazione clinico scientifica di advisory board ed eventi;
- i) la prestazione di servizi di marketing e ricerche di mercato, rilevazioni statistiche e attività pubblicitaria in genere, nel settore dell'healthcare;
- j) l'organizzazione e la collaborazione nell'erogazione di programmi di supporto ai pazienti;
- k) l'ideazione, la progettazione e la conduzione di eventi nel settore dell'healthcare;
- l) l'attività di public affairs verso i differenti stakeholders della filiera (istituzioni, associazioni di pazienti, assessorati, etc);
- m) la prestazione di servizi di consulenza e supporto per l'accesso al mercato farmaceutico per le aziende farmaceutiche;
- n) la prestazione in generale di servizi di supporto per l'industria farmaceutica e per le aziende che operano nel campo medico;
- o) la progettazione, l'implementazione e la successiva assistenza nell'ambito della realizzazione e mantenimento di sistemi organizzativi integrati (qualità — sicurezza — ambiente) mirata all'ottenimento di Certificazione di Sistema e di Prodotto rilasciate da Enti di Certificazione indipendenti ed accreditati;
- p) l'esecuzione di servizi e prestazioni a supporto delle attività di cui sopra.

In aggiunta a quanto precede, la Società ha altresì per oggetto:

- (i) l'assunzione, in qualsiasi forma, la detenzione, la gestione e l'alienazione di partecipazioni, azioni, quote e strumenti finanziari in società di capitali o di persone, operanti in settori affini, complementari o strategici rispetto alle attività della Società, consorzi, raggruppamenti temporanei di imprese, accordi di collaborazione strategica e partnership industriali o commerciali, fondi di investimento ed enti di qualsiasi natura, di diritto italiano o estero, ivi incluse le società quotate su mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione, nonché l'esercizio di tutti i diritti, anche amministrativi, connessi a tali partecipazioni e strumenti, con esclusione dell'esercizio nei confronti del pubblico delle attività riservate agli intermediari finanziari ai sensi del D.Lgs. 1° settembre 1993, n. 385 (T.U.B.) e successive modificazioni e integrazioni;
- (ii) l'esercizio dell'attività di direzione e coordinamento, ai sensi degli artt. 2497 e ss. del Codice Civile, delle società controllate e collegate, ivi inclusa la prestazione, in via non prevalente e a condizioni di mercato, a favore delle medesime, dei seguenti servizi:

- a. servizi amministrativi, contabili, di controllo di gestione e pianificazione finanziaria;
 - b. servizi fiscali, tributari e di compliance regolamentare;
 - c. servizi legali, societari e di gestione dei rapporti con le autorità di vigilanza;
 - d. servizi di comunicazione istituzionale, investor relations e gestione dei rapporti con il mercato dei capitali, ivi inclusi gli adempimenti informativi connessi alla quotazione su mercati regolamentati;
 - e. servizi informatici, tecnologici e di sicurezza dei sistemi;
 - f. servizi di pianificazione strategica, sviluppo del business e gestione delle risorse umane;
 - g. di tesoreria accentrata (cash pooling) a favore delle società controllate, curando l'ottimizzazione dei flussi finanziari, la gestione centralizzata delle eccedenze di liquidità e la copertura dei fabbisogni finanziari delle stesse, previa sottoscrizione di un contratto di tesoreria accentrata che definisca tassi di interesse a condizioni di mercato e limiti di utilizzo, organizzando l'occorrente monitoraggio periodico e la necessaria trasparenza informativa, il tutto nel rispetto delle procedure e delle normative applicabili e con esclusione delle attività riservate agli istituti di pagamento di cui al T.U.B..
- (iii) La concessione, esclusivamente nei confronti delle società controllate e delle società collegate di finanziamenti, dilazioni di pagamento, garanzie, fidejussioni, avalli, lettere di patronage e ogni altra forma di supporto creditizio e finanziario, in via meramente strumentale all'esercizio dell'attività di holding e non prevalente rispetto all'attività complessiva della Società, nel rispetto delle disposizioni vigenti e con esclusione dell'esercizio nei confronti del pubblico delle attività riservate agli intermediari finanziari di cui al T.U.B..
- (iv) l'acquisto, la vendita, la permuta, la locazione attiva e passiva di beni immobili nonché la gestione e l'amministrazione dei beni immobili di proprietà sociale, con esclusione di qualsiasi attività di mediazione immobiliare.

3.2 È esclusa, in maniera tassativa, qualsiasi attività che sia riservata agli iscritti in albi professionali.

3.3 La Società può inoltre svolgere qualsiasi attività comunque connessa, direttamente o indirettamente, complementare o affine a quelle sopra indicate, quali quelle di studio, di consulenza e di assistenza con riferimento alle attività indicate nel presente articolo, da chiunque commissionate, anche all'estero, nei limiti di legge.

3.4 Per il conseguimento dell'oggetto sociale, la Società potrà compiere tutte le operazioni mobiliari, commerciali e finanziarie che siano ritenute utili o necessarie al raggiungimento dello scopo sociale, compreso il rilascio di fidejussioni, avalli, garanzie reali e personali, per obbligazioni proprie o di terzi, anche non soci, con l'esclusione delle attività riservate nei confronti del pubblico.

15.2.2 ESISTENZA DI CLASSI DI AZIONI, DESCRIZIONE DEI DIRITTI, DEI PRIVILEGI E DELLE RESTRIZIONI CONNESSI A CIASCUNA CLASSE

Ai sensi dell'articolo 6 dello Statuto, il capitale sociale dell'Emittente è suddiviso in Azioni Ordinarie.

Le Azioni Ordinarie sono sottoposte al regime di dematerializzazione ai sensi degli articoli 83-*bis* e ss. TUF.

Le Azioni sono nominative, indivisibili e liberamente trasferibili per atto tra vivi o successione *mortis causa*.

Ciascuna Azione Ordinaria dà diritto ad 1 (uno) voto.

15.2.3 DISPOSIZIONI DELLO STATUTO DELL'EMITTENTE CHE POTREBBERO AVERE L'EFFETTO DI RITARDARE, RINVIARE O IMPEDIRE UNA MODIFICA DELL'ASSETTO DI CONTROLLO DELL'EMITTENTE

Lo Statuto dell'Emittente non contiene disposizioni, che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente.

16 CONTRATTI IMPORTANTI

Il presente Capitolo riporta una sintesi di ogni contratto importante, diverso dai contratti conclusi nel corso del normale svolgimento dell'attività, cui partecipa l'Emittente nonché i contratti, non conclusi nel corso del normale svolgimento dell'attività, stipulati dall'Emittente, contenenti disposizioni in base alle quali l'Emittente ha un'obbligazione o un diritto rilevante per le stesse.

Alla Data del Documento di Ammissione, l'Emittente è parte di un contratto di finanziamento, funzionale alla gestione operativa ordinaria dell'attività. La tabella che segue riassume le informazioni essenziali relative al contratto di finanziamento in essere alla Data del Documento di Ammissione.

16.1 CONTRATTI DI FINANZIAMENTO

Di seguito, si fornisce una tabella riassuntiva del contratto di finanziamento stipulato dall'Emittente ed in corso alla Data del Documento di Ammissione:

	Istituto di credito	Data stipula	Data scadenza	Importo erogato	Debito residuo alla Data del Documento di Ammissione	Tasso
1	Mediocredito Trentino-Alto Adige S.p.A.	21/12/2021	15/12/2026	1.200.000,00	160.599,74	4,00% fisso

16.1.1 CONTRATTO DI MUTUO CONCLUSO CON MEDIOCREDITO TRENINO-ALTO ADIGE S.P.A.

In data 21 dicembre 2021, W4H S.p.A., oggi l'Emittente ha concluso con Mediocredito Trentino-Alto Adige S.p.A. ("**Mediocredito Trentino**") un contratto di mutuo a tasso fisso per l'importo di Euro 1.200.000,00.

Il mutuo deve essere rimborsato in 10 rate semestrali posticipate, scadenti il 15 giugno e il 15 dicembre di ogni anno, a partire dal 15/06/2022 e sino al 15/12/2026, di cui le prime 2 rate comprensive dei soli interessi e le altre 8 rate costituite da una quota interessi e una quota di capitale.

In caso di ritardo o inadempimento da parte dell'Emittente, di risoluzione del contratto o di decadenza dal beneficio del termine è prevista l'applicazione di interessi di mora pari a 4,00 punti percentuali in più rispetto al tasso di interesse nominale annuo.

L'Emittente incorrerà nella decadenza del beneficio del termine ai sensi dell'art. 1186 del Codice Civile qualora diventi insolvente o abbia diminuito per fatto proprio le garanzie che aveva dato o non ha dato le garanzie che aveva promesso.

Mediocredito Trentino ha la facoltà di risolvere il contratto ai sensi dell'art. 1456 del Codice Civile nei seguenti casi:

- mancato integrale e puntuale pagamento anche di una sola rata di rimborso del finanziamento;
- mancata destinazione del finanziamento agli scopi per i quale è stato concesso;
- inadempimento degli ulteriori obblighi posti a carico dell'Emittente;
- produzione di documentazione ai fini della concessione del finanziamento che risulti non veritiera;

- compimento, da parte dell'Emittente, di atti che diminuiscono o pregiudicano la propria consistenza patrimoniale ed economica;
- mancato rispetto dei seguenti covenants finanziari: PFN/PN < 1,25 e PFN/MOL < 4,00;
- rinvenimento di circostanze di fatto o di vizi, anche nei documenti, di natura tale che, se fossero conosciuti prima, avrebbe impedito la concessione del mutuo;
- mancato pagamento delle tasse, imposte, tributi e contributi di qualsiasi genere dovuti a qualunque ente.

In caso di risoluzione o decadenza dal beneficio del termine, Mediocredito Trentino ha il diritto di esigere l'immediato rimborso del credito per capitale, interessi, anche di mora, e accessori nonché del compenso omnicomprendivo pari al 1,50% del capitale rimborsato anticipatamente.

È prevista la facoltà di rimborso anticipato del finanziamento alle condizioni declinate in contratto, che, *inter alia*, prevedono la corresponsione a Mediocredito Trentino di un compenso omnicomprendivo pari al 1,50% del capitale rimborsato anticipatamente.

Se segnala che l'Emittente, con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025, ha rispettato i covenants finanziari contrattualmente previsti.

16.1.2 PRESTITO OBBLIGAZIONARIO

In data 29 aprile 2026, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato l'emissione di un prestito obbligazionario denominato "Minibond OPT S.p.A. (2026-2031)" per un importo complessivo pari a Euro 500.000,00, (il "**Prestito Obligazionario**") integralmente sottoscritto da Mediocredito Trentino-Alto Adige S.p.A. ("**Mediocredito Trentino**") in data 15 maggio 2026.

L'operazione si inserisce nel contesto degli strumenti di finanza alternativa introdotti nell'ordinamento italiano a seguito delle modifiche apportate dal D.L. 22 giugno 2012 n. 83, convertito con modificazioni dalla L. 7 agosto 2012 n. 134 (c.d. "**Decreto Sviluppo**"), che ha consentito anche alle società non quotate, incluse le PMI, di accedere al mercato del debito mediante emissione di prestiti obbligazionari destinati a investitori professionali.

In particolare, il Prestito Obligazionario ha durata di 5 anni, compresa tra il 15 maggio 2026 e il 15 giugno 2031, e prevede un piano di rimborso di tipo *amortizing* mediante 10 rate semestrali posticipate. Il tasso di interesse applicato è variabile ed è determinato sulla base dell'Euribor a sei mesi, maggiorato di uno spread pari al 3,50%, con previsione di un tasso minimo anch'esso pari al 3,50% nominale annuo.

L'operazione risulta assistita dalla garanzia "a prima richiesta" rilasciata dal Fondo di Garanzia per le PMI in data 21 aprile 2026, ai sensi della normativa vigente, fino all'80% dell'esposizione garantita e con un importo massimo garantito pari ad Euro 400.000,00. Il regolamento del Prestito Obligazionario disciplina in modo articolato i principali diritti e obblighi delle parti coinvolte, prevedendo, *inter alia*, specifiche disposizioni in materia di: (i) rimborso anticipato volontario da parte dell'Emittente; (ii) rimborso anticipato obbligatorio su richiesta di Mediocredito Trentino al verificarsi di determinati eventi; (iii) obblighi informativi dell'Emittente; e (iv) eventi di *default*. In particolare, risultano disciplinate numerose ipotesi qualificabili come "eventi pregiudizievoli significativi" o eventi di *default*, tra cui: (i) mancato pagamento di qualsiasi somma dovuta dall'Emittente alle relative scadenze; (ii) inadempimenti agli obblighi informativi; (iii) modifiche del controllo societario, al netto delle operazioni a servizio del Collocamento e delle operazioni di trasferimenti azionari a seguito dell'Ammissione; (iv) procedure concorsuali; (v) procedure esecutive; (vi) messa in liquidazione o scioglimento dell'Emittente; (vii) protesti; (viii) iscrizioni pregiudizievoli.

Il verificarsi di uno degli eventi di *default* può determinare il diritto di Mediocredito Trentino di richiedere il rimborso anticipato del Prestito Obbligazionario che avverrà alla pari, senza aggravio di spese a carico del Mediocredito Trentino.

SECONDA SEZIONE

1 INFORMAZIONI RELATIVE ALLE PERSONE RESPONSABILI DEL DOCUMENTO DI AMMISSIONE

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

Per le informazioni relative alle persone responsabili, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 1, Paragrafo 1.1, del Documento di Ammissione.

1.2 DICHIARAZIONE 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 PARERI 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

Le informazioni contenute nel Documento di Ammissione provengono da fonti terze solo ove espressamente indicato. Per quanto riguarda l'indicazione delle fonti terze, 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 dettagliata dei rischi relativi all'Emittente e al settore in cui opera nonché all'ammissione alle negoziazioni delle Azioni dell'Emittente su EGM, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 4, del presente Documento di Ammissione.

3 INFORMAZIONI ESSENZIALI RIGUARDANTI GLI STRUMENTI FINANZIARI DA OFFRIRE/AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE

3.1 DICHIARAZIONE RELATIVA AL CAPITALE CIRCOLANTE

Gli amministratori dell'Emittente, dopo aver svolto tutte le necessarie e approfondite indagini, ritengono che, a loro giudizio, il capitale circolante a disposizione dell'Emittente sarà sufficiente per le esigenze attuali, cioè per almeno 12 (dodici) mesi a decorrere dalla Data di Ammissione delle Azioni dell'Emittente su EGM.

3.2 RAGIONI DELL'OFFERTA E IMPIEGO DEI PROVENTI

L'operazione è volta alla costituzione del flottante necessario per ottenere l'ammissione alle negoziazioni delle Azioni dell'Emittente su EGM con conseguenti vantaggi in termini di immagine e visibilità, nonché finalizzata a dotare l'Emittente di risorse finanziarie per il conseguimento degli obiettivi strategici di crescita e sviluppo delineati nella Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.4 del presente Documento di Ammissione.

4 INFORMAZIONI RIGUARDANTI GLI STRUMENTI FINANZIARI DA OFFRIRE E AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE

4.1 DESCRIZIONE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI PER I QUALI È STATA RICHIESTA L'AMMISSIONE ALLA NEGOZIAZIONE

Gli strumenti finanziari per i quali è stata chiesta l'ammissione alle negoziazioni su EGM sono le Azioni dell'Emittente.

Alle Azioni è stato attribuito il codice ISIN IT0005713646.

4.2 LEGISLAZIONE IN BASE ALLA QUALE LE AZIONI SONO EMESSE

Le Azioni sono state emesse in base alla legge italiana.

4.3 CARATTERISTICHE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI

Le Azioni sono nominative, indivisibili, liberamente trasferibili, prive di indicazione del valore nominale e a godimento regolare. Le Azioni sono 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 accentrata presso Monte Titoli.

4.4 VALUTA DI EMISSIONE DELLE AZIONI

Le valuta delle Azioni è l'Euro.

4.5 DESCRIZIONE DEI DIRITTI CONNESSI ALLE AZIONI

Ogni Azione attribuisce il diritto ad 1 (uno) voto nelle Assemblee ordinarie e straordinarie dell'Emittente, nonché gli altri diritti patrimoniali e amministrativi secondo le disposizioni di legge e di Statuto applicabili.

Per maggiori informazioni si rinvia al testo dello Statuto dell'Emittente.

4.6 INDICAZIONE DELLE DELIBERE, AUTORIZZAZIONI E APPROVAZIONI IN VIRTÙ DELLE QUALI LE AZIONI SONO STATE EMESSE

Per le informazioni relative emissione delle Azioni, si rinvia alla delibera dell'Assemblea del 29 maggio 2026 nonché a quella del Consiglio di Amministrazione del 23 giugno 2026 dell'Emittente, come descritte alla Sezione Prima, Capitolo 15, Paragrafo 15.1.7, del presente Documento di Ammissione.

4.7 DATA PREVISTA PER L'EMISSIONE DELLE AZIONI

Contestualmente al pagamento del Prezzo di Offerta, le Azioni verranno messe a disposizione degli aventi diritto entro la Data di Inizio delle Negoziazioni su EGM, in forma dematerializzata, mediante contabilizzazione sui relativi conti deposito intrattenuti presso Monte Titoli.

4.8 DESCRIZIONE DI EVENTUALI RESTRIZIONI ALLA TRASFERIBILITÀ DELLE AZIONI

Lo Statuto non prevede limitazioni alla libera trasferibilità delle Azioni.

Per l'esatta descrizione degli Impegni di *lock-up* dei Soci Storici e per gli Impegni di *lock-up* dei Soci di Minoranza, si rinvia alla Seconda Sezione, Capitolo 5, Paragrafo 5.2, del presente Documento di Ammissione.

4.9 INDICAZIONE DELL'ESISTENZA DI EVENTUALI NORME IN MATERIA DI OBBLIGO DI OFFERTA PUBBLICA DI ACQUISTO E/O DI OFFERTA DI ACQUISTO RESIDUALI IN RELAZIONE ALLE AZIONI

L'articolo 12 dello Statuto contiene, in ossequio alle disposizioni di cui all'articolo 6-*bis* del Regolamento Emittenti EGM, la clausola in materia di offerta pubblica di acquisto di cui alla Scheda Sei del Regolamento Emittenti EGM.

Inoltre, l'articolo 12-*bis* 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 12-*bis* dello Statuto disponibile sul sito *internet* dell'Emittente all'indirizzo www.optsalute.it.

4.10 PRECEDENTI OFFERTE PUBBLICHE DI ACQUISTO SULLE AZIONI

Le Azioni dell'Emittente non sono mai state oggetto di alcuna offerta pubblica di acquisto o di scambio, né l'Emittente ha mai assunto la qualità di offerente nell'ambito di tali operazioni.

4.11 AVVERTENZA IN RELAZIONE ALLA NORMATIVA FISCALE E TRATTAMENTO FISCALE DELLE AZIONI

Si segnala che la normativa fiscale dello Stato dell'investitore e quella del paese di registrazione dell'Emittente possono avere un impatto sul reddito generato dalle Azioni.

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, avendo riguardo anche alla 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 IDENTITÀ E DATI DI CONTATTO DELL'OFFERENTE LE AZIONI, SE DIVERSO DALL'EMITTENTE

Le Azioni Ordinarie sono offerte dall'Emittente.

Per l'identificazione esatta dell'Emittente, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 5, del presente Documento di Ammissione.

5 POSSESSORI DI STRUMENTI FINANZIARI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA

5.1 POSSESSORI DI TITOLI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA

Non vi sono possessori di Azioni che procedono alla vendita.

Per informazioni sull'evoluzione dell'azionariato in seguito al Collocamento, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 13, Paragrafo 13.1 del Documento di Ammissione.

5.2 IMPEGNI DI LOCK-UP

L'Emittente ed i Soci Storici hanno assunto impegni di *lock-up* irrevocabili nei confronti del *Global Coordinator*, per la durata di 18 mesi decorrente dalla Data di Inizio delle Negoziazioni (inclusa) (gli "**Impegni di lock-up dei Soci Storici**") relativamente a tutte le Azioni da questi detenute alla Data di Ammissione.

Parimenti, l'Emittente e i Soci di Minoranza dell'Emittente hanno assunto Impegni di *lock-up* irrevocabili nei confronti del *Global Coordinator*, per la durata di 12 mesi decorrenti dalla Data di Inizio delle Negoziazioni (inclusa) (complessivamente gli "**Impegni di lock-up dei Soci di Minoranza**") relativamente a tutte le Azioni da questi detenute alla Data di Ammissione.

In particolare, gli Impegni di *lock-up* dei Soci Storici e Impegni di *lock-up* dei Soci di Minoranza, dalla Data di Inizio delle Negoziazioni (inclusa) e per il periodo rispettivamente di 18 (diciotto) mesi e 12 (dodici) mesi (il "**Periodo di Lock-up**"), prevedono che l'Emittente, i Soci Storici ed ai Soci di Minoranza assumono nei confronti del *Global Coordinator*, i seguenti obblighi:

– con riferimento all'Emittente di:

- a) non effettuare, direttamente o indirettamente, operazioni di vendita, di trasferimento ovvero atti di disposizione o comunque operazioni che abbiano per oggetto o per effetto l'attribuzione o il trasferimento a terzi, a qualunque titolo e sotto qualsiasi forma, in via diretta o indiretta, delle Azioni che dovessero essere dalla stessa detenute (ovvero di altri strumenti finanziari, inclusi quelli partecipativi, che attribuiscono il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in, o scambiare con azioni o altri strumenti finanziari, inclusi quelli partecipativi, che attribuiscono diritti inerenti o simili a tali azioni o strumenti finanziari), fatta eccezione per l'esecuzione dell'Aumento di Capitale a servizio del Collocamento;
- b) non proporre né deliberare operazioni di aumento di capitale né emettere e/o collocare (anche tramite terzi) sul mercato titoli azionari né direttamente né nel contesto dell'emissione di obbligazioni convertibili in Azioni da parte dell'Emittente o di terzi o nel contesto dell'emissione di warrant da parte della Società o di terzi né in alcuna altra modalità, fatta eccezione (i) per gli aumenti di capitale effettuati ai sensi degli articoli 2446 e 2447 cod. civ., sino alla soglia necessaria per il rispetto del limite legale, e (ii) per l'Aumento di Capitale a servizio del Collocamento; (iii) per gli aumenti a titolo gratuito del capitale sociale ex articolo 2442 c.c. e (iv) per gli aumenti di capitale rivolti a piani di stock option o stock grant;
- c) non apportare alcuna modifica alla dimensione e alla composizione del proprio capitale senza aver preventivamente informato l'Euronext Growth Advisor nonché alla struttura societaria;
- d) non emettere e/o collocare sul mercato obbligazioni convertibili o scambiabili con Azioni dell'Emittente o in buoni di acquisto o di sottoscrizione in Azioni dell'Emittente, ovvero altri strumenti finanziari, anche partecipativi, che attribuiscono diritti inerenti o simili a tali Azioni o strumenti finanziari;

- e) non concedere opzioni per l'acquisto o lo scambio delle Azioni, nonché a non stipulare o comunque concludere contratti di swap o altri contratti nonché a non approvare e/o effettuare operazioni su strumenti derivati, che abbiano i medesimi effetti, anche solo economici, delle operazioni sopra richiamate;
- con riferimento ai Soci Storici e ai Soci di Minoranza di:
- a) non effettuare, direttamente o indirettamente, operazioni di vendita, atti di disposizione o comunque operazioni che abbiano per oggetto o per effetto l'attribuzione o il trasferimento a terzi, a qualunque titolo e sotto qualsiasi forma, in via diretta o indiretta, delle Azioni della Società (ovvero di altri strumenti finanziari, inclusi quelli partecipativi, che attribuiscono il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in, o scambiare con azioni o altri strumenti finanziari, inclusi quelli partecipativi, che attribuiscono diritti inerenti o simili a tali azioni o strumenti finanziari);
 - b) non proporre o approvare operazioni di aumento di capitale, né collocare sul mercato titoli azionari nel contesto dell'emissione di obbligazioni convertibili in Azioni da parte della Società o di terzi o nel contesto dell'emissione di warrant da parte della Società o di terzi né in alcuna altra modalità, fatta eccezione (i) 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 (ii) per l'Aumento di Capitale a servizio del Collocamento; (iii) per gli aumenti a titolo gratuito del capitale sociale ex articolo 2442 c.c. e (iv) per gli aumenti di capitale rivolti a piani di stock option o stock grant;
 - c) non concedere diritti o opzioni per l'acquisto o lo scambio delle Azioni, nonché a non stipulare o comunque concludere contratti di swap o altri contratti nonché a non approvare e/o effettuare operazioni su strumenti derivati, che abbiano i medesimi effetti, anche solo economici, delle operazioni sopra richiamate.

6 SPESE RELATIVE ALL'AMMISSIONE DELLE AZIONI DELL'EMITTENTE SU EGM

6.1 PROVENTI NETTI TOTALI E STIMA DELLE SPESE TOTALI LEGATE ALL'AMMISSIONE DELLE AZIONI ALLA NEGOZIAZIONE SU EGM

I proventi derivanti dal Collocamento, al netto delle spese e delle commissioni di collocamento, sono pari a circa Euro 1,2 milioni.

L'Emittente stima che le spese relative al processo di ammissione alle negoziazioni delle Azioni su EGM, comprese le commissioni di collocamento, ammonteranno a circa Euro 0,8 milioni, interamente sostenute dall'Emittente.

Per informazioni sulla destinazione dei proventi del Collocamento, si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 3, Paragrafo 3.2, del Documento di Ammissione.

7 DILUIZIONE

7.1 VALORE DELLA DILUIZIONE

7.1.1 AMMONTARE E PERCENTUALE DELLA DILUIZIONE IMMEDIATA DERIVANTE DALL'OFFERTA

Nell'ambito del Collocamento, sono state offerte in sottoscrizione a terzi Azioni al Prezzo di Offerta di Euro 0,70 per ciascuna Azione.

Per effetto della sottoscrizione dell'Aumento di Capitale si verificherà un effetto diluitivo in capo agli Azionisti dell'Emittente.

La percentuale massima di flottante (calcolata assumendo l'integrale sottoscrizione delle Azioni rinvenienti dall'Aumento di Capitale e dall'Opzione Greenshoe) sarà pari al 36,09%.

Per maggiori informazioni in merito alla diluizione si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 13, Paragrafo 13.1, del Documento di Ammissione.

7.1.2 CONFRONTO TRA IL VALORE DEL PATRIMONIO NETTO E IL PREZZO DI OFFERTA A SEGUITO DELL'OFFERTA

La tabella che segue illustra il valore del patrimonio netto per Azione risultante dal bilancio al 31 dicembre 2025 e il Prezzo di Offerta per Azione a seguito dell'Offerta.

PATRIMONIO NETTO PER AZIONE AL 31 DICEMBRE 2025*	PREZZO DI OFFERTA PER AZIONE
Euro 0,33	Euro 0,70

**tenendo in considerazione il frazionamento delle Azioni nel nuovo complessivo numero di 5.060.000 Azioni deliberato dall'Assemblea in data 29 maggio 2026.*

8 INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

8.1 SOGGETTI CHE PARTECIPANO ALL'OPERAZIONE

Di seguito sono indicati i soggetti che partecipano all'operazione:

SOGGETTO	RUOLO
OPT S.p.A.	Emittente
Integrae SIM S.p.A.	EGA, <i>Global Coordinator</i> e <i>Specialista</i>
Audirevi S.p.A.	<i>Auditor & Financial Due Diligence Advisor</i>
IR Top Consulting S.r.l.	<i>Advisor</i> finanziario
GA - Alliance (sede di Bologna)	<i>Advisor</i> legale e giuslavoristico
Redvalue tax e financial advisory S.r.l.t.p. a socio unico	<i>Advisor</i> fiscale e <i>payroll</i>
Le Ali Consulting S.r.l.	Circolettatura dati extra-contabili

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 Seconda Sezione del presente Documento di Ammissione non contiene informazioni aggiuntive, rispetto a quelle contenute nella Sezione Prima, che siano state sottoposte a revisione contabile completa e/o a revisione limitata da parte della Società di Revisione.

8.3 LUOGHI OVE È DISPONIBILE IL DOCUMENTO DI AMMISSIONE

Il presente Documento di Ammissione è disponibile nella sezione "*Investor Relations*" del sito *internet* dell'Emittente".

8.4 DOCUMENTAZIONE INCORPORATA MEDIANTE RIFERIMENTO

Lo Statuto dell'Emittente è incorporato per riferimento al Documento di Ammissione ed è disponibile sul sito *internet* dell'Emittente www.optsalute.it

8.5 APPENDICE

La seguente documentazione è allegata al Documento di Ammissione:

- Statuto sociale dell'Emittente;
- Bilancio d'esercizio dell'Emittente al 31 dicembre 2025 redatto secondo i Principi Contabili Italiani, approvato in data 30 aprile 2026 dall'Assemblea dell'Emittente, unitamente alla relazione della Società di Revisione emessa in data 14 aprile 2026.

GLOSSARIO

Si riporta di seguito un elenco dei principali termini tecnici utilizzati all'interno del Documento di Ammissione. Tali termini hanno il significato di seguito indicato, salvo ove diversamente specificato. Si precisa, altresì, che i termini definiti al singolare si intendono anche al plurale e viceversa, ove il contesto lo richieda.

Abstract Indica in lingua inglese breve un riassunto, sintetico e preciso, che anticipa i punti chiave di un documento accademico, scientifico o una tesi di laurea, posizionato solitamente all'inizio del testo. Il suo scopo principale è permettere ai lettori di comprendere rapidamente l'argomento, la metodologia, i risultati e le conclusioni senza leggere l'intero documento.

Agenas Indica l'acronimo di "Agenzia Nazionale per i Servizi Sanitari Regionali" che è un ente pubblico italiano, vigilato dal Ministero della Salute, che supporta Regioni e Stato nel governo dei servizi sanitari. Svolge funzioni di ricerca, monitoraggio, valutazione e innovazione, promuovendo la qualità, la sicurezza e l'umanizzazione delle cure.

Background scientifico Indica in lingua inglese l'insieme di conoscenze, studi precedenti, teorie e dati tecnici sui quali è basata una ricerca o un documento scientifico.

B2B Indica l'acronimo di una frase in lingua inglese "*Business to Business*" e identifica un modello di attività economica o commerciale nel quale un'impresa vende prodotti o servizi ad altre imprese, anziché direttamente al consumatore finale. Nel caso dell'Emittente, si fa riferimento al fatto che l'Emittente offre i propri servizi principalmente alle aziende farmaceutiche e alle strutture sanitarie e non ai consumatori finali, ovvero ai pazienti.

Codice Deontologico di Farmindustria Indica l'insieme di regole etiche e norme comportamentali che le aziende farmaceutiche aderenti si impegnano a rispettare per garantire trasparenza, integrità e correttezza nel settore.

Cross selling Indica in lingua inglese una tecnica di *marketing* che consiste nel proporre a un cliente prodotti o servizi complementari e correlati a quello principale che sta acquistando o ha già acquistato.

ECM Indica l'acronimo di "Educazione Continua in Medicina" corrispondente al sistema, gestito e monitorato dall'Agenzia Nazionale per i Servizi Sanitari Regionali (Agenas), che disciplina le

modalità di adempimento dell'obbligo formativo per i professionisti sanitari.

EFPIA

Indica l'acronimo di "European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations" che è la principale associazione europea rappresentativa dell'industria farmaceutica innovativa e riunisce le associazioni nazionali e le principali aziende farmaceutiche operanti in Europa. L'organizzazione promuove standard comuni in materia di ricerca, innovazione, etica, trasparenza e compliance nel settore farmaceutico, anche attraverso l'adozione di codici di autoregolamentazione applicabili ai rapporti tra aziende farmaceutiche, operatori sanitari (HCP) e organizzazioni sanitarie (HCO). Tra le principali iniziative di EFPIA rientra il c.d. "Disclosure Code" o "Codice EFPIA", recepito in Italia dal Codice Deontologico di Farmindustria, che disciplina gli obblighi di trasparenza relativi ai trasferimenti di valore effettuati dalle aziende farmaceutiche nei confronti di professionisti e organizzazioni del settore sanitario.

Farindustria

Indica l'associazione di categoria che riunisce le principali imprese farmaceutiche operanti in Italia, rappresentando un punto di riferimento per la ricerca, la produzione e la tutela del settore farmaceutico italiano.

Flow chart

Indica in lingua inglese una rappresentazione grafica che illustra la sequenza logica delle operazioni necessarie per completare un processo o risolvere un problema.

Follow-up

Indica in lingua inglese un'azione di monitoraggio, controllo o proseguimento pianificato a seguito di un evento iniziale (visita medica, e-mail, riunione, progetto).

FSC

Indica l'acronimo di "Formazione sul Campo" ed è una metodologia didattica attiva, riconosciuta nel sistema ECM, che consiste nell'apprendimento pratico direttamente sul luogo di lavoro.

Go- to- market

Indica in lingua inglese una strategia dettagliata che definisce le modalità di lancio di un nuovo prodotto, servizio o *brand* sul mercato per raggiungere i clienti *target*, ottimizzare i canali di vendita e ottenere un vantaggio competitivo.

Healthcare consensus

Indica in lingua inglese un accordo formale e documentato tra esperti su pratiche cliniche o questioni sanitarie controverse,

basato sull'evidenze scientifiche disponibili e serve a standardizzare le cure, fornendo raccomandazioni condivise per guidare medici e pazienti verso le migliori decisioni terapeutiche.

Health Technology Assessment/HTA Indica in lingua inglese un processo multidisciplinare e strutturato che valuta l'efficacia, la sicurezza, i costi, e l'impatto etico, sociale e organizzativo di farmaci, dispositivi medici e procedure sanitarie, con l'obiettivo di supportare decisioni informate nell'introduzione e gestione delle tecnologie, garantendo sostenibilità al sistema sanitario.

HHVAS Indica l'acronimo della frase in lingua inglese "Healthcare High Value-Added Services" e identifica i servizi sanitari ad alto valore aggiunto ovvero prestazioni, tecnologie o soluzioni digitali, che integrano la cura tradizionale (visite, farmaci) per migliorare significativamente l'esperienza del paziente, aumentare l'efficacia clinica e ottimizzare i costi complessivi del sistema sanitario pubblico e/o privato.

Key Account/ Key Account Manager Indica in lingua inglese una figura commerciale strategica responsabile della gestione e dello sviluppo delle relazioni con i clienti più importanti e complessi nel settore sanitario.

Lean optimization Indica in lingua inglese una filosofia di gestione aziendale volta a migliorare l'efficienza dei processi produttivi e organizzativi massimizzando il valore per il cliente finale e riducendo drasticamente gli sprechi.

MedTech Indica l'acronimo della frase in lingua inglese "Medical Technology" ovvero l'applicazione di conoscenze tecniche e ingegneristiche alla medicina, includendo dispositivi, diagnostica, *software* e strumenti per migliorare la salute e, in generale, il trattamento delle patologie.

One stop shop Indica in lingua inglese un modello organizzativo centralizzato che offre una gamma completa di servizi, informazioni o procedure in un unico luogo fisico o virtuale.

Open Innovation Indica in lingua inglese un paradigma strategico e culturale che promuove la collaborazione e lo scambio di idee, tecnologie e competenze tra un'azienda e attori esterni (startup, università, fornitori, clienti) per sviluppare nuove soluzioni, superando i confini tradizionali della R&S interna.

Partner end-to-end	Indica in lingua inglese un soggetto che è in grado di seguire e supportare un cliente lungo l'intero ciclo di vita di un processo, di un progetto o di un servizio, dalla fase iniziale di analisi e progettazione fino alla fase finale di implementazione operativa e monitoraggio dei risultati. Nel linguaggio aziendale e consulenziale, la locuzione viene utilizzata per evidenziare che l'operatore non offre singoli servizi isolati, ma è in grado di coprire tutte le fasi della catena del valore, assicurando continuità operativa, coordinamento delle attività e integrazione delle competenze necessarie.
Percorso Diagnostico Terapeutico Assistenziale/PDTA	Indica lo strumento organizzativo e clinico che definisce il miglior percorso di cura per una specifica patologia, basandosi su evidenze scientifiche. Esso integra diagnosi, trattamento e assistenza, coordinando il lavoro di team multidisciplinari per garantire continuità, qualità e sicurezza, riducendo le variabilità di comportamento clinico. Il PDTA non è un semplice protocollo, ma una vera e propria guida che contestualizza le linee guida nazionali nella pratica locale.
Percorso formativo blended	Indica il modello didattico che combina lezioni in presenza (aula tradizionale) con attività <i>online</i> su piattaforme <i>e-learning</i> .
Position paper	Indica in lingua inglese un documento scritto, sintetico e argomentato che presenta la posizione ufficiale di un'organizzazione, istituzione o gruppo di esperti su un tema specifico. Il suo scopo principale è influenzare decisori pubblici, <i>stakeholder</i> o l'opinione pubblica, sostenendo le proprie convinzioni con dati, evidenze e raccomandazioni concrete.
Provider ECM	Indica un ente, pubblico o privato, autorizzato dall'Agenzia Nazionale per i Servizi Sanitari Regionali (AGENAS) a progettare ed erogare corsi di formazione per professionisti sanitari. Tali enti rilasciano crediti formativi ECM validi e obbligatori per l'aggiornamento continuo in medicina, garantendo la qualità dei contenuti e dell'organizzazione.
PSP	Indica l'acronimo della frase in lingua inglese "Patient Support Program" e identifica i servizi gratuiti, finanziati dalle aziende farmaceutiche, che supportano i pazienti nella gestione della malattia e nell'aderenza terapeutica, affiancandosi ma non sostituendo il Servizio Sanitario Nazionale. Offrono supporto concreto come assistenza domiciliare, psicologica, infermieristica e strumenti digitali.

Real world	Indica in lingua inglese una metodologia basata sui dati raccolti fuori dagli studi clinici controllati, provenienti dalla pratica clinica quotidiana, come cartelle elettroniche, registri di popolazione o dispositivi indossabili e si usa per valutare l'efficacia e la sicurezza dei farmaci su una popolazione più ampia e variegata.
Service agreement/SLA	level Indica in lingua inglese un accordo tra più soggetti attraverso il quale si definiscono le metriche di servizio (es. qualità di servizio) che devono essere rispettate da un fornitore di servizi (<i>provider</i>) nei confronti dei propri clienti/utenti.
Stakeholder	Indica in lingua inglese tutti i soggetti, interni o esterni, con interessi diretti o indiretti nel funzionamento del sistema sanitario (ospedali, aziende farmaceutiche, pazienti, medici, infermieri, istituzioni pubbliche, enti regolatori, assicurazioni e aziende fornitrici).
Up selling	Indica in lingua inglese una strategia di vendita che mira a convincere un cliente ad acquistare una versione più performante o "premium" di un prodotto rispetto a quella inizialmente scelta.
White paper	Indica in lingua inglese un documento informativo autorevole e approfondito, che illustra la soluzione a un problema specifico, presenta una nuova tecnologia o promuove un prodotto.