

Informazione Regolamentata n. 20305-8-2026	Data/Ora Inizio Diffusione 27 Marzo 2026 16:30:49	Euronext Growth Milan
--	--	-----------------------

Societa' : XENIA HOTELLERIE SOLUTION

Utenza - referente : XENIAHSES01 - Di Rosato Maria

Tipologia : REGEM

Data/Ora Ricezione : 27 Marzo 2026 16:30:49

Data/Ora Inizio Diffusione : 27 Marzo 2026 16:30:49

Oggetto : XENIA: SINTESI DELLA Q&A A VALLE DELLA
ANALYST CONFERENCE CALL DEL 26
MARZO 2026

Testo del comunicato

Vedi allegato



COMUNICATO STAMPA

XENIA: SINTESI DELLA Q&A A VALLE DELLA ANALYST CONFERENCE CALL DEL 26 MARZO 2026

Guardiagrele (CH), 27 marzo 2026

Xenia Hôtellerie Solution S.p.A. Società Benefit ("Xenia" o "Società") – quotata su **Euronext Growth Milan** (Ticker: **XHS**) – ha tenuto in data 26 marzo 2026 una Analyst Conference Call a seguito dell'approvazione del progetto di bilancio relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 e dell'annuncio delle acquisizioni comunicate contestualmente. Alla call hanno partecipato analisti, banche e investitori.

La sessione si è articolata nella consueta presentazione dei risultati FY2025, disponibile sul nostro sito (<https://www.xeniahs.com/investor-relations/presentazioni>), presieduta dall'amministratore delegato Ercolino Ranieri e con la presenza del cfo Maria Di Rosato e dell'IRO Alex Bolis. È poi seguita una sessione di domande e risposte. Di seguito è riportata una sintesi redazionale dei principali temi trattati, a cui – per completezza – sono state aggiunte le domande rivolte alla Società.

Nota metodologica. Il presente documento riporta una sintesi redazionale delle domande poste dagli analisti e delle risposte fornite dall'Amministratore Delegato Ercolino Ranieri, coadiuvato dal suo team. Non si tratta di una trascrizione verbatim. Le domande sono state aggregate per tema ove convergenti. Nessuna informazione contenuta nel presente documento è da intendersi come ulteriore rispetto a quanto già comunicato al mercato.

SINTESI DELLA Q&A

RISULTATI 2025 - STRATEGIA E RAPPRESENTAZIONE DEL BUSINESS

D. Oggi sono arrivati i Risultati 2025 con un netto negativo e la notizia dell'acquisizione del controllo della Società di Tecnologia Herop, dopo che erano state annunciate altre due acquisizioni per Phi Hotels a febbraio e marzo. Questo insieme è coerente con la vostra strategia?

R. Sì. Il 2025 è stato un anno di costruzione della scala. Un esercizio di costruzione e ampliamento della piattaforma industriale, con effetti temporanei sulla marginalità destinati a riassorbirsi con la piena contribuzione del perimetro acquisito. Un percorso in piena coerenza con la nostra strategia, incluso l'elemento tecnologico che abbiamo istituito con l'acquisizione del controllo di Herop. La Società è entrata nel 2026 con un perimetro significativamente ampliato e con le condizioni per una progressiva normalizzazione della redditività.

D. Oggi è stata annunciata l'acquisizione del controllo del capitale di Herop, società di tecnologia AI nell'accommodation. Come si inserisce nella strategia della Società.

R. La tecnologia e l'AI sono centrali anche per il nostro settore. Come piattaforma industriale dell'hospitality e dell'accommodation avevamo previsto un'integrazione verticale che ora è avvenuta. Herop è il modo di crescere anche in chiave tecnologica ampliando, nel contempo, alcuni segmenti di business dell'accommodation come, per esempio, il travel disruption.

D. La perdita di € 2,6 milioni è riconducibile esclusivamente al timing delle acquisizioni 2025 e in particolare a quella del Gruppo Italica Turismo, o ci sono altri fattori strutturali che hanno pesato?

R. L'operazione di acquisizione di Italica è stata la più importante del 2025. Abbiamo acquisito un gruppo importante e di valore. I fondatori hanno avuto un intuito quasi avveniristico nella definizione del modello di business. Avevamo previsto di chiudere l'operazione in tempi diversi che non è stato possibile confermare per ragioni indipendenti dalle parti. È evidente che per la dimensione e la complessità del business acquisito, questa è l'operazione più impattante del 2025 sia come valore che come costi. Il closing è avvenuto a stagione oramai conclusa anziché - come da noi preventivato - a inizio estate. Abbiamo quindi assorbito costi dell'acquisizione e poi - considerando la forte stagionalità del gruppo - costi di riavvio per la prossima stagione e di mantenimento - senza alcun contributo di ricavo significativo come quelli che il gruppo esprime nell'alta stagione. Ci sono però anche gli investimenti che la Società ha sostenuto per supportare e controllare questa crescita dimensionale. Gli investimenti nella struttura organizzativa effettuati per sostenere un perimetro operativo quasi raddoppiato: costi di personale, compliance, tecnologia. Si tratta di investimenti che per loro natura precedono le efficienze che ne deriveranno. Non vi sono elementi di natura strutturale che abbiano contribuito alla perdita.

D. Le due strutture alberghiere acquisite in questo primo scorcio del 2026 fanno già parte a pieno titolo dell'offerta Xenia?

R. Il resort Corte delle Terme di Viterbo è diventato un Phi Hotels il 18/3. L'hotel La Ruota di Pianfei - come già precedentemente comunicato al mercato - entrerà nella nostra catena alberghiera il 1mo di settembre.

D. Dopo una fase di acquisizioni così fitte, è lecito aspettarsi ora un rallentamento? Visto che il target di Piano parla di almeno 25 strutture alberghiere, il limite ce lo dobbiamo attendere attorno a 26-27 o se capitasse l'occasione arrivereste anche a 30?

R. Consolidare un rilevante numero di strutture nel segmento target è un elemento fondamentale del nostro Piano. Se il numero obiettivo sia 23 o 27 lo sapremo quando ci saremo arrivati, anche in base alle diverse operazioni che abbiamo previsto di fare. La scala resta determinante sia per la competizione che per la creazione di marginalità. Le opportunità, del resto, non sono mai del tutto prevedibili; possiamo solo dire che se dovessimo crescere oltre il perimetro che il piano ha previsto sicuramente torneremmo a confrontarci con i nostri azionisti e i nostri finanziatori per rappresentare gli scenari futuri.

D. Complimenti per l'intenso passo acquisitivo che siete riusciti a tenere, un punto d'arrivo per molti altri operatori. Ritengo che in questo percorso complesso e non sempre di facile lettura per un investitore potrebbe essere d'aiuto una informazione disaggregata per elementi omogenei, per esempio negli Hotel divisa tra entità già collaudate e quelle di recente acquisizione, o nei vari segmenti di Accommodation separando i risultati. Cosa ne pensate?

R. Raccogliamo volentieri l'invito e ragioneremo insieme sul Punto. Lavorare sulla comunicazione dei nostri risultati è sempre una priorità per la Società.

D. Perché acquisire una società tecnologica AI in un momento in cui la Società sta gestendo una perdita? Non è un rischio di distrazione?

R. Le perdite sono parte di un percorso che consente di recuperarle attraverso la piena esecuzione del piano. Herop è un'acquisizione di potenziamento del core business e integrazione della tecnologia, soprattutto in chiave AI che ci aiuterà anche a fare questo. È parte del nostro piano industriale e della nuova configurazione dei segmenti di business crew accommodation in chiave anche più tecnologica e integrata con la disruption in cui Herop è già specializzato.

Herop porta una piattaforma tecnologica proprietaria che automatizza e scala quei business. L'investimento è di € 1,5 milioni, interamente coperto da risorse proprie, senza nuovo indebitamento. La marginalità di Herop – superiore al 25% sul primo margine – e la crescita a tre volte nell'ultimo anno dimostrano un modello scalabile.

D. Herop ha ricavi di € 1,7 milioni. Come può essere rilevante per un gruppo da 72 milioni?

R. La rilevanza di Herop non è nei ricavi attuali, che non esprimono ancora il potenziale reale, ma in tre elementi. Primo: la tecnologia che porta può essere applicata all'intero perimetro di Xenia, migliorandone l'efficienza operativa; secondo: Herop opera in un segmento – il travel disruption – che ha prospettive di crescita strutturale; terzo: la presenza di un'opzione call sul 40% residuo consente alla Società di aumentare la partecipazione man mano che il valore si consolida.

D. Ci sono altre acquisizioni in pipeline oltre a quelle annunciate?

R. Come già comunicato pubblicamente, la Società sta valutando ulteriori opportunità coerenti con il Piano Industriale 2025-2028, sia nel segmento alberghiero sia nell'area Accommodation. Non ci sono al momento annunci da fare.

POSIZIONE FINANZIARIA E PATRIMONIALE

D. La crescita del debito netto reported a € 38,5 milioni è davvero importante. Come va letta rispetto alla capacità di servire il debito?

R. La PFN totale di € 38,5 milioni va letta distinguendo due componenti di natura radicalmente diversa. La PFN after lease – ossia il debito finanziario reale verso banche, al netto della liquidità – è pari a € 17 milioni. La componente IFRS 16 di € 21,5 milioni rappresenta la capitalizzazione contabile obbligatoria degli affitti futuri degli immobili alberghieri: non è debito bancario, non richiede rifinanziamento e non espone la Società a rischi di liquidità. È la rappresentazione contabile di contratti già pianificati e inseriti nei piani di cash flow operativo. Le disponibilità liquide si attestano a € 8,3 milioni, sostanzialmente stabili rispetto al 2024.

D. Il patrimonio netto è sceso a € 3,4 milioni. Come valutate questo ammontare?

R. Il patrimonio netto a € 3,4 milioni resta stabilmente superiore al capitale sociale e – come abbiamo sottolineato nel commento ai risultati – offre la sufficiente flessibilità per potere a termine il Piano. Le previsioni per il 2026, basate sul contributo pieno delle acquisizioni 2025 e sull'assenza dei costi one-off dell'acquisizione, mirano del resto a una crescente redditività.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE E PIANO INDUSTRIALE

D. Quali sono i principali driver del recupero atteso nel 2026?

R. Il 2026 è il primo anno in cui il perimetro acquisito nel 2025 opera a regime. I driver principali sono tre. Primo: il contributo completo delle acquisizioni del 2025 che nello scorso esercizio sono stati molto limitati o assenti; secondo: l'eliminazione dei costi one-off legati all'acquisizione, che non si ripeteranno; terzo: la struttura di costo è già dimensionata per il perimetro ampliato, il che significa che i ricavi incrementali si tradurranno in margine senza proporzionale incremento dei costi fissi. Il recupero della marginalità è atteso in modo più significativo negli ultimi due trimestri dell'anno.

D. Il Piano Industriale 2025-2028 è ancora valido nei suoi obiettivi di fine periodo?

R. Sì, il Piano è confermato nella sua impostazione strategica. La Società si trova oggi in anticipo rispetto agli obiettivi dimensionali del Piano: al 31 dicembre 2025 le strutture alberghiere erano 17 e, quindi 7 in più rispetto al 31 dicembre 2024. Alla data di oggi sono già 19 oltre che al tour operator incoming integrato. La crescita dei ricavi, pari al 26% nel 2025, è coerente con la traiettoria verso l'obiettivo di fine piano. Il 2025 ha compresso la marginalità per ragioni già illustrate, ma non ha modificato la logica industriale né il posizionamento competitivo della Società.

COMUNICAZIONE AL MERCATO E GOVERNANCE

D. Come valuta la Società la propria comunicazione al mercato in un momento così delicato?

R. La Società ha scelto di comunicare - come sempre - con piena trasparenza, senza minimizzare il risultato negativo. Abbiamo spiegato la dinamica esattamente come avremmo fatto per un risultato positivo. La stessa postura è stata osservata nella presentazione dei dati preconsuntivi a gennaio in occasione dell'Investor & Industry Forum che abbiamo organizzato. Il bilancio 2025 è redatto per la prima volta in forma integrata – finanziaria e non finanziaria – a conferma dell'impegno della Società verso una rendicontazione completa. Riteniamo che la credibilità si costruisca nel tempo attraverso comportamenti coerenti, non attraverso la gestione opportunistica delle notizie.

D. Alla luce del risultato 2025, ritenete che possano cambiare le condizioni di accesso al credito?

R. Il Gruppo opera già con un sistema bancario che ha supportato il percorso di crescita anche nel corso del 2025. Eventuali variazioni delle condizioni di mercato sono uno scenario che la Società considera nell'ambito della propria pianificazione finanziaria e delle sensitivity con scenari meno favorevoli. Tuttavia, non si ritiene - al momento - che ci siano elementi che facciano pensare a modifiche sostanziali del nostro posizionamento.

D. Avete preso in considerazione un aumento di capitale?

R. Alla data attuale non è prevista nessuna ipotesi di operazione AUCAP. Gli aumenti di capitale orientati al sostegno della crescita potranno riguardare il futuro ma non è possibile dirlo adesso e potrebbe anche non essere questo il modello.

DISCLAIMER

Come usuale nella comunicazione e negli incontri con il mercato, il presente documento contiene delle indicazioni e aspettative che sono intrinsecamente difficili da prevedere, e che riguardano stime dell'evoluzione futura del business di Xenia e delle sue principali variabili economiche e finanziarie. Tali indicazioni e aspettative non costituiscono garanzia di performance futura e coinvolgono rischi e incertezze; i risultati effettivi potranno differire anche in modo significativo da quelli attesi o impliciti nelle aspettative della Società, in funzione di svariati fattori. Le risposte riportate nel presente documento sono sintesi redazionali delle dichiarazioni rese dall'Amministratore Delegato nel corso della call e non costituiscono trascrizione verbatim. Il presente documento non contiene informazioni privilegiate ai sensi del Regolamento (UE) n. 596/2014 (MAR) ulteriori rispetto a quelle già diffuse al mercato tramite comunicato stampa in data 25 marzo 2026.

Il presente comunicato è disponibile sul sito www.xeniahs.com, sezione Investor Relations/Comunicati Stampa, e su www.emarketstorage.it.

Xenia Hôtellerie Solution S.p.A. Società Benefit, fondata all'inizio degli anni '90, è una Hospitality Company italiana. Con le sue linee di *business* - **Accommodation, Explore T.O./DMC Incoming Italia**, il canale tecnologico di vendita B2B on line **XeniatoBook** e il gruppo alberghiero **Phi Hotels** - la Società interagisce con la domanda e con l'offerta di servizi alberghieri tradizionali e specialistici. L'esperienza ultratrentennale e la naturale vocazione all'innovazione, insieme a un'adeguata struttura organizzativa, fanno di Xenia uno tra i più interessanti attori dell'Hospitality in Italia. Xenia è una **Società Benefit** ed è certificata **B Corp** e promuove modelli di *business* sempre attenti alla sostenibilità e alle tematiche ESG. Dal 6 novembre 2023 è quotata sul mercato Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di negoziazione organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. (ISIN: **IT0005568487**, ticker: **XHS**).

CONTATTI

**Xenia Hôtellerie Solution
S.p.A. Società Benefit**
Emittente
IR Manager
T. +39 02 89030
investorrelations@xeniahs.com

EnVent Italia SIM S.p.A.
Euronext Growth Advisor
Via degli Omenoni, 2
20121 Milano
T. +39 02 22175979
ega@envent.it

MIT SIM
Specialist
C.so Venezia 16
20121 Milano
T. +39 02 87399069
trading-desk@mitsim.it

IRTOP Consulting
Investor & Media Relations Advisor
Via Bigli, 19 - 20121 Milano
T. +39 02 45473883/4
ir@irtop.com (Investors)
ufficiostampa@irtop.com (Media)

