

<p>Informazione Regolamentata n. 20305-13-2026</p>	<p>Data/Ora Inizio Diffusione 6 Maggio 2026 11:23:11</p>	<p>Euronext Growth Milan</p>
--	--	------------------------------

Societa' : XENIA HOTELLERIE SOLUTION

Utenza - referente : XENIAHSES01 - Di Rosato Maria

Tipologia : REGEM

Data/Ora Ricezione : 6 Maggio 2026 11:23:11

Data/Ora Inizio Diffusione : 6 Maggio 2026 11:23:11

Oggetto : XENIA: SINTESI DELLA Q&A A VALLE DELLA  
ANALYST CONFERENCE CALL DEL 29  
APRILE 2026

*Testo del comunicato*

Vedi allegato



## COMUNICATO STAMPA

**XENIA: SINTESI DELLA Q&A A VALLE DELLA ANALYST CONFERENCE CALL  
DEL 29 APRILE 2026**

Guardiagrele (CH), 6 maggio 2026

**Xenia Hôtellerie Solution S.p.A. Società Benefit** ("Xenia" o "Società") – quotata su **Euronext Growth Milan** (Ticker: **XHS**) – ha tenuto in data 29 aprile 2026 una Analyst Conference Call a seguito dell'Assemblea ordinaria per l'approvazione del Bilancio 2025 e per il rinnovo degli Organi Sociali e a seguito della pubblicazione dei KPI del primo trimestre 2026. Alla call hanno partecipato analisti, banche e investitori. La sessione si è articolata nella consueta presentazione dei risultati Q1 2026, disponibile sul sito web della Società (<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 team. Non si tratta di una trascrizione verbatim. Le domande sono state aggregate per tema ove convergenti. Le informazioni contenute nel presente documento si pongono in continuità con quanto già comunicato al mercato e non costituiscono informazione privilegiata ai sensi del Regolamento (UE) n. 596/2014 (MAR).

**SINTESI DELLA Q&A**

**D.** Iniziamo con gli Hotel. A fronte di una nostra aspettativa di 4-5 acquisizioni alberghiere nel corso del 2026 – di cui 2 già annunciate nel primo trimestre – quante ulteriori operazioni potete prevedere entro il primo semestre e nell'intero esercizio 2026?

**R.** Fermo restando il target di almeno 25 strutture Phi Hotels a fine 2028 indicato nel Piano Industriale, i 19 alberghi presenti oggi nel nostro perimetro sono il risultato di un'accelerazione della tabella di marcia: ricordo che a fine 2024 erano 10. Possiamo confermare che il management sta lavorando su una pipeline di valutazioni, sia in termini quantitativi che qualitativi. L'aumento dimensionale della piattaforma ha portato anche a un incremento delle interlocuzioni e delle opportunità di M&A. Non è possibile, in questo momento, indicare quante ulteriori operazioni potranno essere concluse entro il 30 giugno o il 31 dicembre 2026.

**D.** La Società ha più volte indicato che la crescita per acquisizioni segue criteri industriali precisi. Quali sono i parametri principali con cui valutate le potenziali target alberghiere?

**R.** Il processo di selezione delle target alberghiere si basa su criteri industriali definiti nel Piano Industriale 2025-2028 e applicati con disciplina dal management. I principali parametri di valutazione sono: la coerenza geografica con la nostra presenza nelle destinazioni della provincia italiana e nei Tier 2; il posizionamento di categoria – privilegiamo strutture quattro stelle; la dimensione media – strutture di taglio medio coerenti con il modello experience-driven di Phi

Hotels; la capacità di destagionalizzazione e l'integrabilità nel sistema operativo del Gruppo. A questi si aggiungono le ordinarie verifiche di carattere finanziario, contrattuale e di compliance. La crescente visibilità della piattaforma Phi Hotels, oggi a 19 strutture, ha ampliato in modo significativo il flusso di interlocuzioni: questo ci consente una maggiore selettività nelle valutazioni.

**D.** Per quanto riguarda la marginalità, potete confermare che il recupero atteso potrà iniziare già nel primo semestre 2026, per poi consolidarsi nella seconda parte dell'esercizio, in linea con la traiettoria delineata nel Piano Industriale verso fine periodo?

**R.** L'obiettivo di marginalità a fine Piano è confermato nella sua direzione, coerentemente con l'impianto strategico delineato nel Piano Industriale 2025-2028 elaborato con AT Kearney. Come comunicato, la Società prevede di aggiornare formalmente il Piano entro il 2026 per recepire le evoluzioni intervenute nella piattaforma industriale – pieno consolidamento delle acquisizioni del 2025, integrazione di Herop e Mare20, allargamento geografico – e in quella sede saranno aggiornate anche le proiezioni quantitative. Al riguardo, segnaliamo che le strutture acquisite nell'ultimo periodo, come quelle di Pianfei e di Viterbo, si prevede esprimano una contribuzione positiva sin dall'ingresso a regime nel perimetro, e che la fase di stabilizzazione post-acquisizione è stata avviata come da previsioni. I ricavi in aumento del primo trimestre rappresentano un primo tassello di questo percorso, per quanto sia ancora presto per parlare di trend consolidato, anche considerando il quadro internazionale caratterizzato da incertezze geopolitiche ed energetiche.

**D.** La Società ha più volte richiamato l'intenzione di aggiornare formalmente il Piano Industriale entro il 2026. Potete anticipare i contenuti principali dell'aggiornamento e il timing previsto?

**R.** L'aggiornamento del Piano Industriale è atteso entro il 2026 e si configurerà come un riallineamento del Piano 2025-2028 elaborato con Kearney, non come un nuovo Piano. L'impianto strategico originario – "prima la scala, poi la marginalità" – e l'orizzonte 2028 restano confermati. L'obiettivo del riallineamento è recepire formalmente le evoluzioni intervenute nella piattaforma industriale: il pieno consolidamento delle operazioni perfezionate nel 2025 e nei primi mesi del 2026, le implementazioni del Tour Operator Incoming e di Mare20, la definizione di un modello tecnologico di Gruppo anche grazie all'acquisizione di Herop. Il timing dell'aggiornamento sarà comunicato tempestivamente al mercato. Le proiezioni quantitative saranno ricalibrate in quella sede, in coerenza con il perimetro arricchito.

**D.** Passiamo all'Accommodation. Il Piano presentato a gennaio 2025 indicava un progressivo riequilibrio del mix tra ricavi Accommodation e ricavi Hotels, a favore di questi ultimi. Notiamo invece che l'Accommodation continua a rappresentare una componente rilevante del fatturato. È possibile che siate stati conservativi nel prevedere una riduzione del segmento non-Hotels?

**R.** Nell'Accommodation è opportuno distinguere tra i segmenti più storici – Crew Accommodation e Distribuzione – e i nuovi business: Wholesaler e Tour Operator Incoming. Sui primi abbiamo un posizionamento importante a livello nazionale che ci ha portato a riconfermare alcuni accordi per un orizzonte di breve periodo, tra 12 e 24 mesi. Nel frattempo, abbiamo avviato la fase di rimodulazione prevista dal Piano, orientata a dare a questi servizi un output più tecnologico e sofisticato. In questa direzione si inserisce l'acquisizione di Herop, caratterizzata da una piattaforma proprietaria basata su intelligenza artificiale, applicabile sia al segmento del disruption – l'assistenza ai passeggeri e agli equipaggi in caso di interruzioni del servizio aereo – sia, prospetticamente, alla gestione tecnologica del Crew Accommodation e dello stesso Incoming. Parallelamente stiamo dando scala al Tour Operator Incoming, sia per via organica sia tramite acquisizioni, come quella del Tour Operator del Gruppo Italica e l'operazione su Mare20, che apre il segmento MICE. Si tratta, dunque, di una prima revisione interna del mix dell'Accommodation, che proseguirà fino al riequilibrio indicato nel Piano.

**D.** Il Gruppo Italice, acquisito a fine 2025, ha una stagionalità marcata sui mesi aprile-ottobre. In che modo si sta preparando l'avvio della prima stagione full di Italice come parte del Gruppo Xenia?

**R.** Il Gruppo Italice, acquisito nell'ottobre 2025, ha avviato la propria operatività stagionale a partire dal mese di aprile 2026, sia sul versante alberghiero sia sul versante del Tour Operator Incoming. Si tratta della prima stagione full come parte di Xenia ed è un passaggio rilevante nell'esecuzione del Piano: tali acquisizioni esprimeranno per la prima volta il proprio contributo a regime nei mesi di alta stagione, con un punto di osservazione particolarmente significativo nel terzo trimestre. La preparazione operativa è in corso da diversi mesi e ha riguardato l'integrazione dei sistemi, l'allineamento dei processi commerciali e di revenue management, il coordinamento delle attività di booking e la formazione del personale. Sul versante Tour Operator Incoming, l'attività è stata coordinata con quella preesistente del Gruppo Xenia per ottimizzare il presidio dei flussi e le sinergie commerciali. Il risultato di questo consolidamento sarà progressivamente riflesso nelle prossime comunicazioni periodiche.

**D.** Quali conseguenze potete vedere sul vostro business in relazione alle recenti turbolenze del trasporto aereo e al contesto geopolitico?

**R.** Allo stato attuale, le conseguenze più visibili riguardano la modifica della booking window: si registra una tendenza alla prenotazione "sotto data", soprattutto per il periodo estivo. Il quadro geopolitico ed energetico ha generato qualche preoccupazione sulla programmazione dei voli, ma per quanto riguarda Xenia non si registrano ad oggi evidenze particolari di impatto sulla domanda. Il modello di business della Società è prevalentemente orientato a clientela europea di prossimità e domestica, una caratteristica che storicamente ha mostrato resilienza nelle fasi di shock esogeno. Resta tuttavia una situazione che richiede monitoraggio continuativo.

**D.** Quali conseguenze potrebbero avere sull'industria turistica gli attuali rincari energetici e le tensioni geopolitiche in corso, anche con riferimento alla disponibilità di carburante per il trasporto aereo?

**R.** Il dibattito pubblico ha affrontato anche il tema delle scorte di carburante per il trasporto aereo. È un fatto che i clienti percepiscano, da un lato, prezzi dei biglietti più alti e, dall'altro, una potenziale riduzione delle disponibilità di trasporto. È utile distinguere tra effetti "minacciati" ed effetti effettivamente "applicati": ad oggi, molti scenari di criticità restano sul piano potenziale più che su quello fattuale. In ogni caso, contesti di questo tipo possono favorire il turismo incoming verso il nostro Paese, in particolare da altri Paesi europei di prossimità, che possono privilegiare l'offerta italiana rispetto a destinazioni più lontane, oggi percepite come più costose o complesse da raggiungere. Un fenomeno simile si è osservato in passato in occasione di eventi geopolitici nell'area del Mediterraneo, con un riallineamento dei flussi turistici verso destinazioni del Sud Italia che fungono da sostitute naturali per i viaggiatori nord-europei. L'allargamento geografico del nostro perimetro, in particolare al Sud Italia attraverso le acquisizioni Italice, ci posiziona in modo coerente rispetto a questa dinamica.

**D.** L'attuale contesto del trasporto aereo può rafforzare le sinergie tra il segmento Accommodation e il segmento Phi Hotels, ad esempio nella gestione dei passeggeri da riproteggere?

**R.** Le sinergie tra il mondo Accommodation e il mondo Phi Hotels esistono e si manifestano in varie forme. Le attività del nostro Tour Operator Incoming e di Mare20, per esempio, hanno l'obiettivo di alimentare anche l'occupazione dei Phi Hotels. Allo stesso modo, in fasi di incertezza come quella in corso, possono presentarsi maggiori occasioni di disruption – settore in cui opera Herop – che potrebbero generare domanda incrementale anche per le nostre strutture ricettive.

**D.** In un contesto che presenta molte incertezze, come pensate di rispondere all'eventualità di una riduzione significativa dei viaggi nei mesi estivi, che rappresentano il periodo più rilevante per il Gruppo, anche con riferimento all'acquisizione dell'ex Gruppo Italice?

**R.** Le valutazioni interne della Società ricomprendono ordinariamente analisi di sensitivity di natura industriale e operativa, calibrate su scenari di criticità differenziati per intensità. Il modello di business di Xenia presenta alcuni elementi strutturali che ne hanno mostrato la resilienza in fasi di shock sistemico: la concentrazione su clientela europea di prossimità e domestica, che storicamente reagisce in modo meno marcato alle dinamiche del long-haul intercontinentale; il posizionamento prevalente nella provincia italiana e nelle destinazioni di seconda fascia, che tendono a beneficiare delle riallocazioni di flussi nelle fasi di tensione internazionale; la flessibilità della struttura di costo, in particolare nelle nuove acquisizioni Italice, dove la stagionalità è parte costitutiva del modello operativo. Va detto che ciò non costituisce garanzia di tenuta rispetto a qualsiasi scenario, ma rappresenta un insieme di fattori che possono sostenere la capacità di adattamento della Società. La diversificazione progressiva del perimetro – con l'apertura del segmento MICE tramite Mare20 e l'integrazione tecnologica di Herop nel disruption management – contribuisce ulteriormente alla resilienza complessiva.

**D.** Il Consiglio di Amministrazione neominato conferma una significativa presenza di Consiglieri indipendenti, 7 su 10, incluso il Presidente. Quanto è importante per Xenia questo aspetto?

**R.** Xenia ha sin dall'inizio della propria attività ricercato un confronto e un oversight da parte di voci autorevoli e indipendenti sulla gestione e sulle decisioni più rilevanti. Anche prima della quotazione, la Società era dotata di un Consiglio composto da professionalità di rilievo e libero da conflitti, in grado di esercitare un challenge motivato e ragionato sulle proposte del management. Questa impostazione ha consentito a Xenia di contare su contributi e confronti autorevoli lungo tutto il proprio percorso di crescita, e la conferma di una composizione fortemente caratterizzata dalla presenza di indipendenti per il triennio 2026-2028 ne rappresenta la naturale continuità.

**D.** Tra i progressi ESG di Xenia nell'ultimo esercizio, segnaliamo l'adozione del bilancio integrato. Quali altri sviluppi ESG ritenete rilevanti?

**R.** La sostenibilità è da sempre una priorità della Società ed è presidiata da una funzione dedicata, guidata da un manager di prima linea, responsabile dell'implementazione delle best practice ESG, declinate nella strategia e nella operatività quotidiana di Xenia. Tra i principali traguardi raggiunti nell'ultimo esercizio segnaliamo l'introduzione dell'analisi di doppia materialità, secondo le indicazioni della Corporate Sustainability Reporting Directive: le questioni di sostenibilità e l'intera catena del valore di Xenia sono valutate in una doppia prospettiva, che considera sia la rilevanza degli impatti sulle persone e sull'ambiente, sia la materialità finanziaria sulla performance della Società. Ricordiamo inoltre che Xenia è certificata B Corp, è stata insignita per due anni consecutivi della Medaglia d'Oro EcoVadis ed è in possesso della certificazione SA 8000 sulla responsabilità sociale d'impresa.

## DISCLAIMER

Come usuale nella comunicazione e negli incontri con il mercato, il presente documento contiene indicazioni e aspettative intrinsecamente difficili da prevedere, riferite a stime sull'evoluzione futura del business di Xenia e delle sue principali variabili economiche e finanziarie. Tali indicazioni e aspettative non costituiscono garanzia di performance future e implicano rischi e incertezze; i risultati effettivi potranno differire anche in modo significativo da quelli attesi o impliciti, in funzione di molteplici fattori. Le risposte riportate nel presente documento costituiscono sintesi redazionali delle dichiarazioni rese dall'Amministratore Delegato e dal management nel corso della call e non rappresentano una 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 il comunicato stampa del 28 aprile 2026 e nel corso della conference call del 29 aprile 2026.

Il presente comunicato è disponibile sul sito [www.xeniahs.com](http://www.xeniahs.com), sezione Investor Relations/Comunicati Stampa, e su [www.emarketstorage.it](http://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** e la catena alberghiera **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'Hotel in Italia. Xenia è una **Società Benefit** ed è certificata **BCorp** 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](mailto: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](mailto:ega@envent.it)

**MIT SIM**  
Specialist  
C.so Venezia 16  
20121 Milano  
T. +39 02 87399069  
[trading-desk@mitsim.it](mailto:trading-desk@mitsim.it)

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

Fine Comunicato n.20305-13-2026

Numero di Pagine: 7