

Informazione Regolamentata n. 20305-20-2026	Data/Ora Inizio Diffusione 30 Luglio 2026 18:37:42	Euronext Growth Milan
---	---	-----------------------

Societa' : XENIA HOTELLERIE SOLUTION

Utenza - referente : XENIAHSES01 - MARIA DI ROSATO Maria

Tipologia : REGEM

Data/Ora Ricezione : 30 Luglio 2026 18:37:42

Data/Ora Inizio Diffusione : 30 Luglio 2026 18:37:42

Oggetto : XENIA: SINTESI DELLA Q&A A VALLE DELLA
ANALYST CONFERENCE CALL DEL 28
LUGLIO 2026

Testo del comunicato

Vedi allegato



COMUNICATO STAMPA

**XENIA: SINTESI DELLA Q&A A VALLE DELLA ANALYST CONFERENCE CALL
DEL 28 LUGLIO 2026**

Guardiagrele (CH), 30 luglio 2026

Xenia Hôtellerie Solution S.p.A. Società Benefit ("Xenia" o "Società") - Hospitality Company con servizi di Accommodation, Tour Operator Incoming e catena alberghiera Phi Hotels, con azioni negoziate su Euronext Growth Milan (Ticker: **XHS**) – ha tenuto in data 28 luglio 2026 una Analyst Conference Call a seguito della pubblicazione dei KPI del secondo trimestre 2026. Alla call hanno partecipato analisti, banche e investitori.

La sessione si è articolata nella consueta presentazione dei KPI Q2 2026 e degli altri argomenti del Comunicato Stampa del 27 luglio 2026, disponibile sul sito web della Società (<https://www.xeniahs.com/investor-relations/presentazioni>), condotta dall'amministratore delegato Ercolino Ranieri. È poi seguita una sessione di domande e risposte. Di seguito è riportata una sintesi redazionale che raccoglie sia i temi trattati nel corso della sessione, sia quelli emersi nelle interlocuzioni successive, sia i chiarimenti che la Società ha ritenuto opportuno fornire nell'interesse della parità informativa.

Nota metodologica. Il presente documento non costituisce una trascrizione verbatim. Riporta una sintesi redazionale delle domande formulate durante l'Analyst Conference Call e delle risposte fornite dall'Amministratore Delegato Ercolino Ranieri, coadiuvato dal team. Include altresì: (i) domande pervenute successivamente da investitori e da altri stakeholder su temi di interesse generale; (ii) chiarimenti predisposti dalla Società su temi che, pur non oggetto di domanda esplicita, sono emersi con evidenza nelle interlocuzioni con analisti, investitori e altri stakeholder, e che la Società ha ritenuto opportuno esplicitare nell'interesse della parità informativa. 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)

Q&A

D.1	Timing: perché ora e non a valle di un nuovo Piano?
R	La Delega è uno strumento per la crescita, non preordinato a piani od operazioni specifiche. Riteniamo corretto proporla ora per essere pronti a cogliere con tempestività opportunità di mercato nell'interesse di tutti gli azionisti e stakeholder, senza dover attendere i tempi tecnici di un'Assemblea ad hoc. La Delega prevederebbe un orizzonte di esercizio coincidente con la durata in carica del Consiglio di Amministrazione attualmente in carica (fino all'assemblea chiamata ad approvare il bilancio chiuso al 31/12/2028) proprio perché lo strumento serve a dotare la Società di flessibilità a medio termine. Il lavoro degli Advisor e la riflessione strategica sono un percorso che richiederà tempo. La Delega è uno strumento che riteniamo opportuno proporre già oggi, così da consentire al Consiglio di operare con tempestività qualora il percorso strategico evidenziasse opportunità coerenti con gli indirizzi della Società.
D.2	In opzione o con esclusione del diritto di opzione?
R	La formulazione è ampia per consentire massima flessibilità al Consiglio. La scelta se offrire in opzione o escludere, in tutto o in parte, sarà valutata al momento dell'eventuale esercizio, in funzione delle condizioni concrete. Il Consiglio valuterà caso per caso e ne darà completa disclosure al mercato ai sensi di legge.

D.3	Come sarà determinato il prezzo di emissione e l'eventuale sovrapprezzo?
R	Il prezzo di emissione, comprensivo di eventuale sovrapprezzo, sarà determinato dal Consiglio al momento dell'esercizio della delega, nell'interesse di tutti gli azionisti, con criteri ragionevoli e non arbitrari, nel rispetto della normativa applicabile e della prassi di mercato, tenendo conto delle condizioni di mercato esistenti al momento. In caso di esclusione del diritto di opzione, si applicherà l'art. 2441, comma 6, c.c., con parere di congruità del Collegio Sindacale.
D.4	Nella call del 26 marzo 2026 avete detto che "gli aumenti di capitale orientati al sostegno della crescita potranno riguardare il futuro". Dopo quattro mesi, chiedete la delega. Cosa è cambiato?
R	Nulla è cambiato nella sostanza. Il messaggio di marzo era un'apertura di prospettiva; oggi lo formalizziamo in uno strumento giuridicamente appropriato a tali fini. Non stiamo eseguendo un aumento: stiamo assicurandoci la possibilità futura, coerentemente con quanto anticipato.
D.5	Gli azionisti si chiederanno se ne saranno penalizzati. E cosa vi aspettate riguardo all'andamento del titolo?
R	Gli azionisti e gli stakeholder sono il nostro primo riferimento: se la Delega sarà esercitata, potrà essere solo nel loro interesse e in quello della Società. La valutazione del titolo riflette molteplici fattori, tra cui le aspettative del mercato, la liquidità del titolo, il flottante, il contesto macroeconomico e altro. Riteniamo che il mercato sia pienamente in grado di valutare la natura della Delega e le finalità illustrate dalla Società. Ricordiamo, come indicato nel Comunicato Stampa del 27 luglio 2026, che l'eventuale esercizio della Delega potrebbe inoltre contribuire ad allineare la struttura del capitale alle maggiori dimensioni raggiunte dal gruppo, ampliando il flottante e la liquidità del titolo. Il nostro compito non è commentare l'andamento del mercato ma continuare a costruire valore industriale e comunicarlo con la massima trasparenza. Continueremo a farlo con disciplina, trasparenza e continuità informativa.
D.6	Perché avete scelto una delega fino al 2028 e non una durata inferiore?
R	L'orizzonte temporale coincide con il mandato dell'attuale Consiglio di Amministrazione. L'obiettivo è assicurare coerenza tra governance, pianificazione strategica e strumenti societari.
D.7	Se non la userete, cosa succederà?
R	Nulla. La Delega è una facoltà e non un obbligo. Se entro la sua scadenza non emergeranno opportunità coerenti con la strategia della Società, non verrà esercitata.
D.8	La Delega significa che state cambiando la vostra strategia di finanziamento?
R	No. La Delega amplia gli strumenti potenzialmente disponibili alla Società; non sostituisce quelli già utilizzati e non modifica l'attuale impostazione finanziaria della Società. Continueremo a valutare, caso per caso, il mix di strumenti finanziari e patrimoniali più efficiente in funzione delle caratteristiche delle eventuali operazioni e nell'interesse della Società e dei suoi azionisti.
D.9	Ricavi +33%. Per la redditività cosa vi aspettate?
R	Restiamo allineati agli obiettivi di Piano, con traiettoria non lineare e marginalità che si prevede concentrata nel biennio 2027-2028. Per il quadro completo, inclusi EBITDA e PFN sottoposti a revisione contabile limitata, si rimanda alla Relazione finanziaria semestrale del 24 settembre 2026.
D.10	Avete indicato anche i ricavi delle Controllate. Le sinergie sono già strutturali?
R	Sono attive solo le integrazioni iniziali. Il lavoro sulle sinergie è anche parte del percorso avviato con gli Advisor.

D.11	La Delega può essere intesa anche come un supporto in caso di mancati miglioramenti dell'andamento della redditività?
R	No. La logica è totalmente diversa. La redditività è conseguenza del business e del perimetro ed è lì che si genera. L'eventuale esercizio della Delega è per il futuro, inteso come rafforzamento per lo sviluppo.
D.12	Le quattro strutture stagionali appartenenti all'ex gruppo Italica Turismo hanno iniziato a contribuire da maggio 2026. Che margine hanno rispetto al perimetro storico?
R	Le strutture appartenenti all'ex gruppo Italica Turismo sono un asset di alto potenziale e richiedono - come tutte le acquisizioni recenti - una fase di integrazione e allineamento agli standard operativi Phi Hotels. La marginalità a pieno regime si prevede possa essere raggiunta nei prossimi trimestri. Nel Q2 la contribuzione è stata ovviamente parziale; l'effetto pieno si prevede si potrà apprezzare nel Q3 e nel Q4.
D.13	Avete convocato l'Assemblea al 30/9 per ragioni specifiche?
R	Abbiamo convocato l'Assemblea dopo la pubblicazione della relazione finanziaria semestrale perché riteniamo opportuno che si tenga a valle della pubblicazione di tali dati.
D.14	Siete a 19 alberghi oltre che aver fatto 3 acquisizioni in Accommodation, su target rispettivamente di 25 e 2-3 previsti dal Piano 2025-2028. Avete anticipato di due anni la fase acquisitiva?
R	In termini di numero di operazioni completate, abbiamo realizzato in anticipo gran parte del perimetro industriale previsto. Questo ci consente ora di concentrarci sul rafforzamento operativo e sull'estrazione di marginalità da una piattaforma già disegnata. Prevediamo che il valore aggiunto delle acquisizioni si possa concretizzare nei prossimi trimestri. Ovviamente lo sviluppo per linee esterne resta la linea principale di crescita verso il completamento del percorso.
D.15	Avete recentemente (maggio 2026) perfezionato le acquisizioni di Layover Technology Solutions S.r.l. (Herop) e di Mare20 S.r.l. Quali sinergie prevedete tra le business unit?
R	Con l'acquisizione di Herop intendiamo completare la parte corporate con la disruption per le compagnie aeree e costituire il polo tecnologico del gruppo facente capo alla Società: la sua piattaforma di gestione disruption e inventory sarà applicata progressivamente all'Accommodation Corporate. Mare20 rafforza il pilastro MICE, creando cross-selling con il portafoglio airline di Herop e con le strutture Phi Hotels come sedi degli eventi. L'attivazione avverrà progressivamente dal Q3 2026.
D.16	Avete indicato che il lavoro degli Advisor guarda anche al futuro. Significa che vi preparate a un nuovo Piano o a un'estensione dell'attuale 2025-2028?
R	Siamo concentrati sul rafforzamento del perimetro attuale e del corretto posizionamento dei nostri brand. Ritengo poi naturale pensare a una evoluzione del Piano 2025-2028, la cui fase acquisitiva è stata in gran parte realizzata. Il lavoro con OC&C e R&S, dopo questa fase di consolidamento, guarderà anche all'orizzonte, aggiungendo priorità di sviluppo, sinergie di gruppo e una traiettoria economica coerente. Se e quando un nuovo piano industriale dovesse essere definito e approvato dal Consiglio, certamente e - come sempre - ne daremo ampia informativa al mercato.
D.17	Il futuro guarda a uno sviluppo internazionale?
R	È un tema che una società in crescita tiene naturalmente presente. La fase in corso è però quella di rafforzamento del perimetro costruito, ed è lì che sono concentrate oggi le energie della Società. Non indichiamo geografie. Se e quando progetti di questa natura fossero definiti e deliberati dal Consiglio di Amministrazione, il mercato ne avrà puntuale informativa.

D.18	Sono previste altre acquisizioni alberghiere?
R	Restiamo nell'ambito del Piano. Guardiamo con continuità a nuove possibili acquisizioni per far crescere il perimetro e rafforzarne il posizionamento, la possibilità è aperta ed è sostenuta dalle nostre attività di scouting.
D.19	Per i business Accommodation e Tour Operator il perimetro è completato?
R	Il perimetro ha raggiunto un dimensionamento utile alle finalità del Piano. Non si può escludere che in futuro si presentino opportunità di miglioramento o di maggiore efficienza; osserviamo costantemente lo scenario, e riteniamo che, oltre al rafforzamento del perimetro, anche per l'Accommodation la crescita per acquisizioni possa restare un driver importante.
D.20	Le banche, alleate nella prima fase di crescita, vi supporteranno in caso di ulteriori acquisizioni?
R	Con gli istituti di credito abbiamo un rapporto collaborativo, continuativo e costruttivo. Le banche valutano il merito creditizio; finora abbiamo ricevuto attenzione e buone condizioni e continueremo a proporre il nostro progetto e la sua evoluzione. Guarderemo alle banche come partner importanti e, al contempo, non mancheremo di considerare gli altri strumenti disponibili.
D.21	Il modello di business potrebbe cambiare?
R	Non credo. Lo si può sempre migliorare, però. Sappiamo che nulla è immutabile, ma il nostro modello è anche la nostra forza e ha dimostrato di essere resiliente. I cambi di scenario possono portare con sé dinamiche e fattori esogeni ai quali dobbiamo sempre guardare con apertura, anche se credo sia un'ovvietà per qualsiasi azienda, in qualsiasi settore. La capacità di adattamento, per noi, è sempre stata una caratteristica fondamentale.
D.22	Avete integrato o pensate di integrare l'AI nel percorso di rafforzamento?
R	Certo. Sia con la nostra controllata Layover Technology Solutions S.r.l. (Herop) sia con progetti specifici. Riteniamo che - su alcuni aspetti - l'AI non sia solo un supporto ma possa diventare determinante per rendere competitiva la Società. Per questo stiamo portando avanti la strutturazione di iniziative specifiche in vari ambiti aziendali.

SINTESI

Nel corso della Analyst Conference Call la Società ha illustrato come la fase attuale rappresenti un momento di rafforzamento e miglior posizionamento del perimetro industriale costruito negli ultimi esercizi, caratterizzato dall'integrazione delle acquisizioni, dal rafforzamento della marginalità e dalla definizione delle priorità di sviluppo futuro con il supporto degli advisor OC&C Strategy Consultants e R&S Advisory. In tale contesto si inserisce la proposta di attribuire al Consiglio di Amministrazione una Delega ai sensi dell'art. 2443 c.c., intesa esclusivamente quale strumento di flessibilità, che sarà utilizzato solo qualora dovessero emergere opportunità coerenti con la strategia della Società e nell'interesse di tutti gli azionisti.

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 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 27 luglio 2026 e nel corso della conference call del 28 luglio 2026.

DISCLOSURE

La Società pubblica il presente documento con l'obiettivo di favorire la massima trasparenza e la parità informativa tra tutti gli operatori di mercato. Il documento raccoglie i principali temi trattati nel corso della sessione, quelli emersi nelle interlocuzioni successive e i chiarimenti che la Società ha ritenuto opportuno fornire nell'interesse della parità informativa. Le risposte non introducono nuove informazioni rispetto a quelle già comunicate al mercato, ma ne agevolano la comprensione e l'interpretazione.

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, Tour Operator Incoming** 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'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)

