



Webinar

«Dare voce all'equity story: l'Investor Relations come leva strategica per le società EGM sul canale istituzionale e retail»

4 DICEMBRE 2025



Perché adottare “Best Practice” di Investor Relations?

1. Per **differenziare** la **società rispetto ai competitor** evidenziando «**il razionale**» ovvero i **motivi oggettivi** che la rendono una **scelta più valida** per gli **investitori** rispetto alla concorrenza.
2. Per **far percepire all'esterno**, in maniera corretta, il **valore creato dall'impresa**, affinché sia riflesso e **opportunamente incorporato** nel **prezzo** di mercato.

Investor Relations activities play a significant role in helping small and midcap companies overcome their low visibility to attract a wider following by investors and improve their market valuation”.

Gregory S. Miller, professor of accounting **Harvard BS, USA**



OBIETTIVI

- ✓ Favorire un processo più efficiente nella competizione per i capitali
- ✓ Attrarre e ottenere ulteriori risorse per finanziare la crescita

Perché l'Investor Relator ricopre un «ruolo strategico»?

È interfaccia con il mercato per costruire e diffondere l'equity story



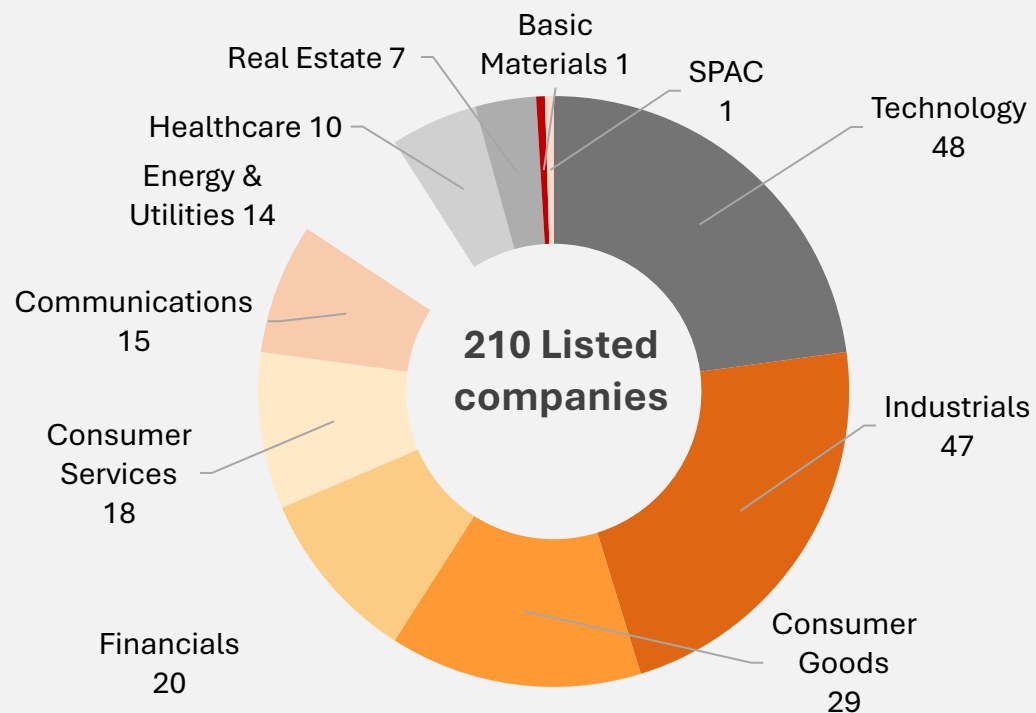
La funzione Investor Relations fornisce le informazioni necessarie
per

guidare il mercato

verso una **percezione corretta e «non fuorviante»** della capacità
dell'azienda di **creare valore nel tempo**

Fotografia “Euronext Growth Milan”

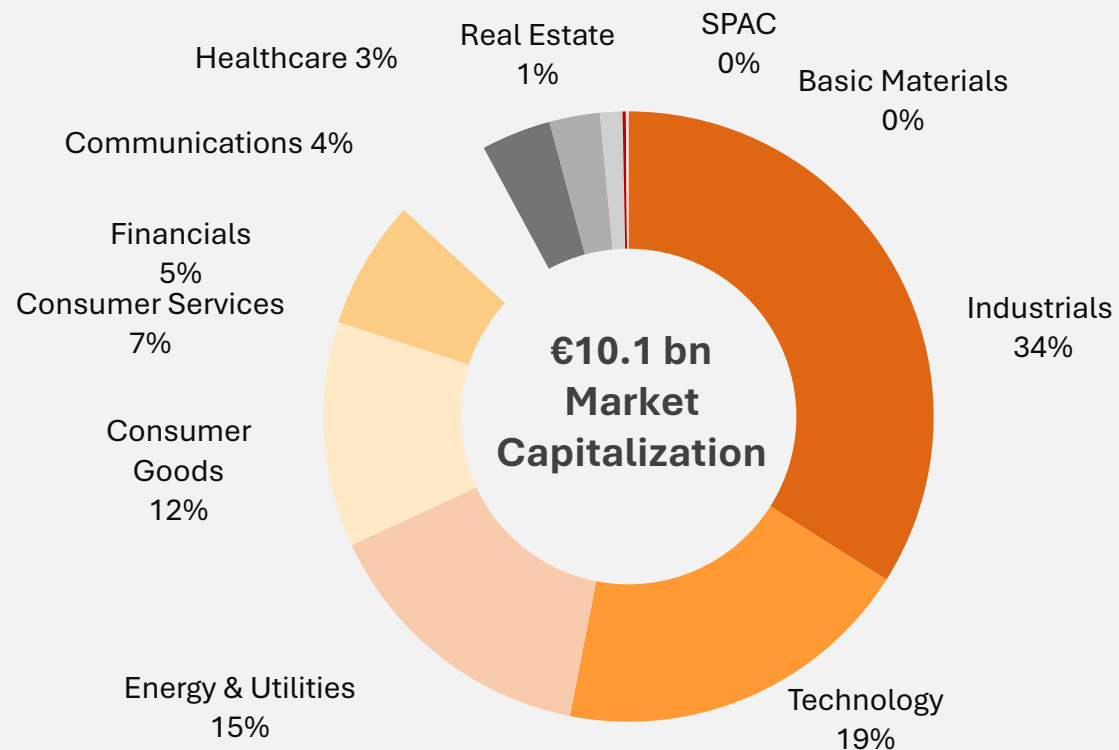
Alcune statistiche sul mercato ad oggi



17 IPO in 2025

17 delistings in 2025

29 translistings STAR



€18mn Median Market Cap (€48mn Avg)

23% Median Free Float (27% Avg)

€27k Median ADTT YTD (€46k Avg YTD)

Report EGM KT&Partners - Dati aggiornati al 27 novembre 2025

IR: il ciclo produttivo dell'Equity Story

Una equity story efficace è il risultato del processo «produttivo» di Investor Relations, che identifica i gli elementi di valore e strategici dell'azienda, li trasforma in messaggi chiari, strutturati e coerenti e li distribuisce ai diversi target, in un ciclo continuo, rafforzando fiducia, reputazione e visibilità sul mercato.



La “materia prima” dell’Equity Story

Gli elementi costitutivi

Le **Investor Relations** trasformano il **business case** in un **investment case** di successo: non è sufficiente dire "chi siamo e cosa facciamo", ma bisogna rispondere alla domanda "perché investire in noi« fornendo evidenze solide che attestino il potenziale di crescita dell’Emittente.



La “materia prima” dell’Equity Story

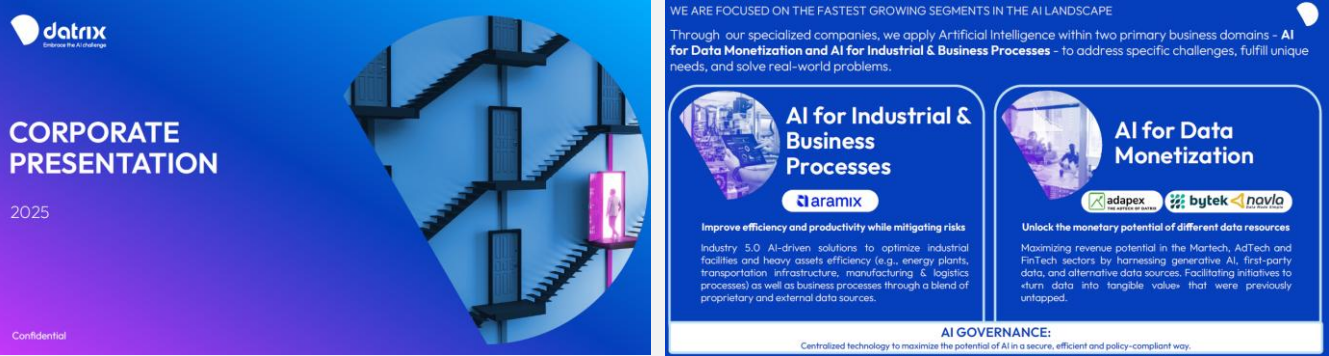
Alcuni Consigli per una equity story d’impatto

- ✓ **Step 1: Condividere i risultati finanziari/operativi e (ri)allineare gli investitori con la storia dell’azienda**
- ✓ **Step 2: Condividere la strategia impostando obiettivi raggiungibili, eventualmente da superare**
- ✓ **Step 3: Includere i dettagli sul mercato di riferimento anche per fornire elementi chiave (Market Share)**
- ✓ **Step 4: Riflettere l'ambiente competitivo**
- ✓ **Step 5: Presentare il proprio talento manageriale che guida la strategia proposta**
- ✓ **Step 6: Studiare le aspettative e monitorare la propria credibilità adattando l’Equity Story alle attese degli investitori**
- ✓ **Step 7: Sapere quando e come fornire informazioni periodiche aggiuntive e guidance prospettica**

La «trasformazione» dell'Equity Story

Gli strumenti

CORPORATE /INVESTOR PRESENTATION



SITO INTERNET (SEZIONE IR)



COMUNICATO STAMPA



Informazioni privilegiata = **precisa** (riguarda un evento «certezza» o che si verificherà ragionevolmente, investitore ragionevole ne terrebbe conto per effettuare investimento), **materiale** (può avere un effetto sul prezzo, influenzarlo) – **scatta obbligo informativo di CS**
Corretto – completo – tempestivo

BILANCIO RELAZIONI



IR NEWS



CORPORATE VIDEO

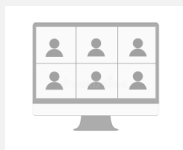


SOCIAL



La «Diffusione» dell'Equity Story

La gestione delle relazioni con gli Investitori Istituzionali



Video Call/Conference Call

Aggiornamenti infra-annuali sulle performance economico-finanziarie, aperte in particolare agli analisti



Investor Conference esterne con One to One/One to Few meetings
organizzati da consulenti e broker in modalità virtuale o in presenza



Roadshows («itineranti»)

Pianificazione di incontri focalizzati sulle principali piazze finanziarie (la società si sposta in Italia e all'estero)



Investor Day

Plenaria dopo l'approvazione del Bilancio o post operazioni straordinarie che prevede una presentazione dell'alta direzione alla comunità finanziaria



Company Visit/Site Visit/Reverse Road-show

Incontri ristretti e allargati per l'approfondimento della realtà aziendale

La «Diffusione» dell'Equity Story

Il Target esterno



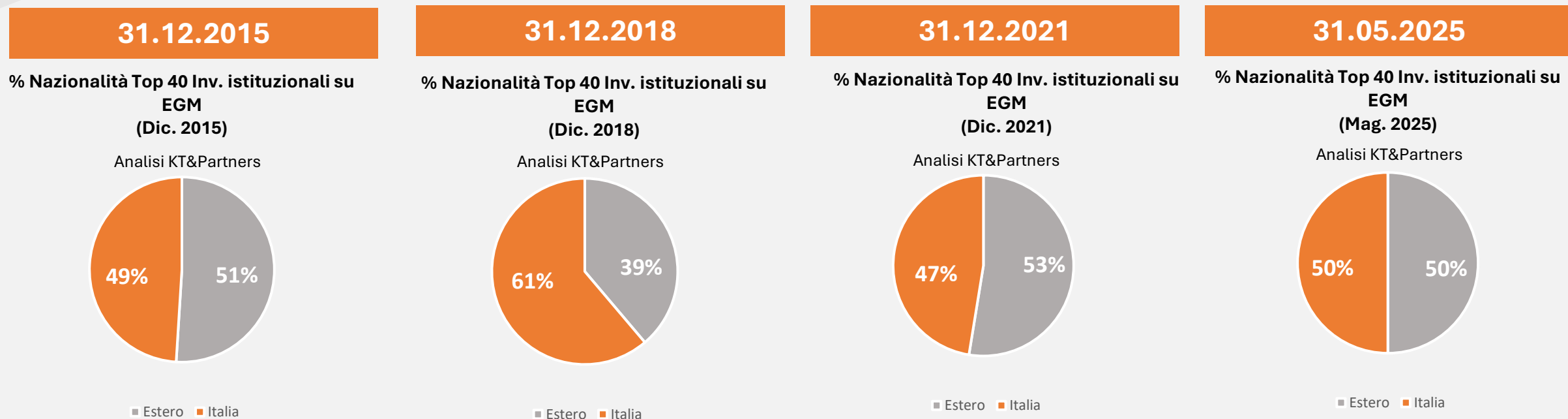
Interazioni e messaggi diversi in base ai differenti interlocutori e stakeholder finanziari

Per **ottimizzare i processi di Investor Relations** è importante mappare e **segmentare** ulteriormente il target di riferimento secondo alcuni parametri per rispondere ai diversi bisogni informativi:

- ✓ Geografia, Nazione di appartenenza
- ✓ Settore di interesse/appartenenza
- ✓ Grado di conoscenza della società
- ✓

Come si è evoluta la base investitori su EGM?

Il Target esterno degli investitori istituzionali



Dati Mediani

EV/EBITDA 2015	EV/EBITDA 2018	EV/EBITDA 2021	EV/EBITDA 2024	EV/EBITDA 2025E
12.0x	9.7x	13.2x	8.4x	7.1x

Dati Mediani

ADTT (Eu k) 2015	ADTT (Eu k) 2018	ADTT (Eu k) 2021	ADTT (Eu k) 2024	ADTT (Eu k) YTD 2025
27,979	42,153	85,524	29,008	31,488

Fonte: Report EGM KT&Partners storici - Elaborazione KT&Partners sui dati di Factset

Quali sono le «IR Best Practice» su EGM?

L'importanza di un approccio continuativo e sistematico nella relazione con il mercato

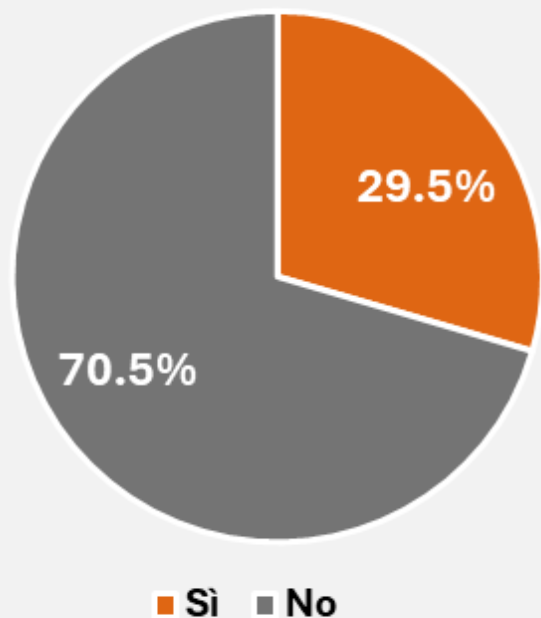


Fonte: KT&Partners

1. Dialogo Periodico con gli Investitori

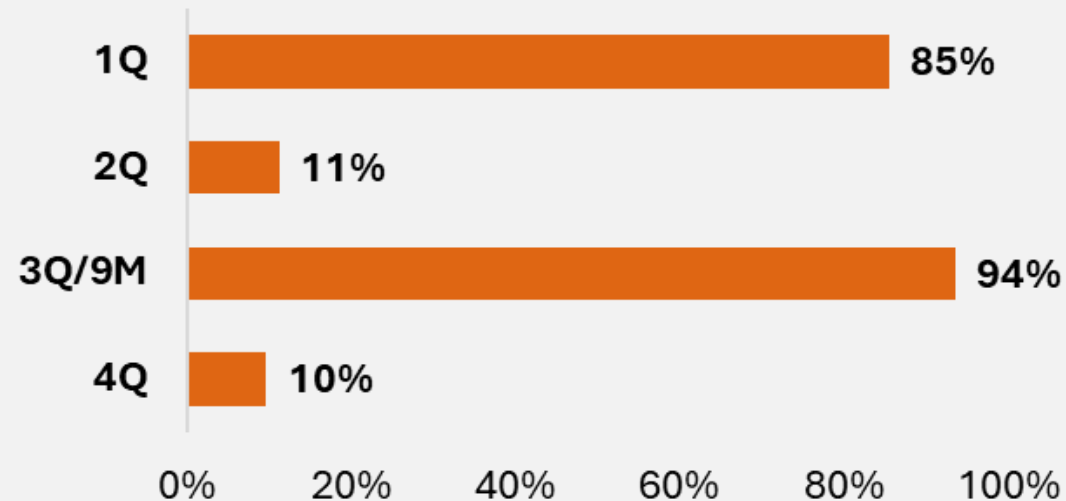
La best practice prevede la comunicazione di dati trimestrali

% Società EGM che comunicano dati trimestrali (nel 2025)



Analisi KT&Partners – al 27/11/2025

% per tipologia dati trimestrali

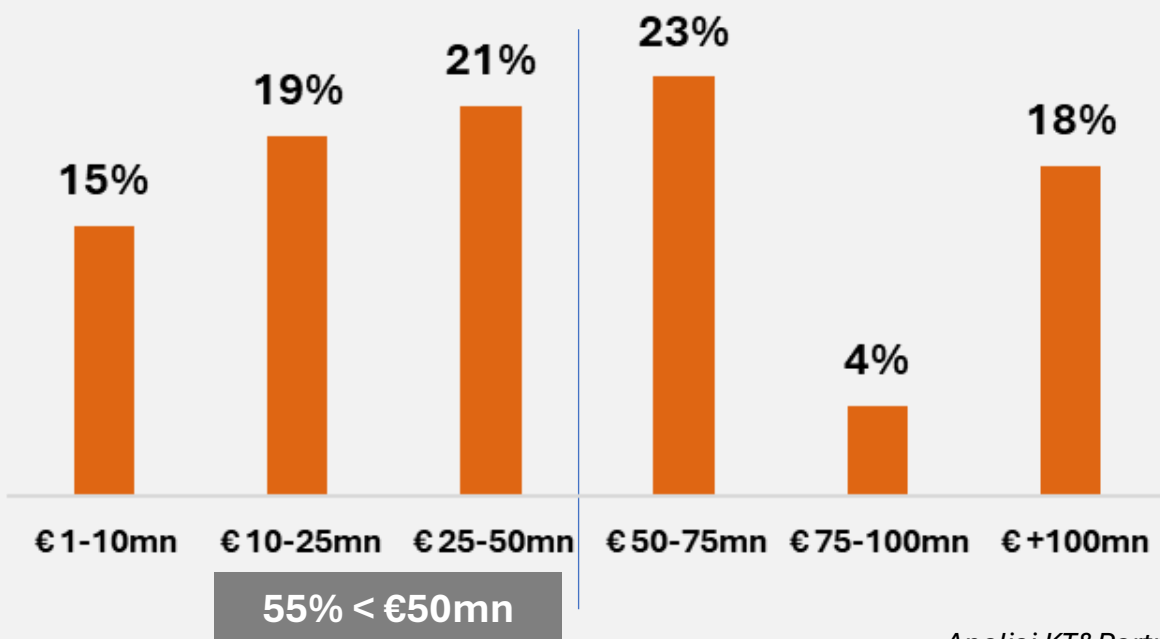


Analisi KT&Partners – al 27/11/2025

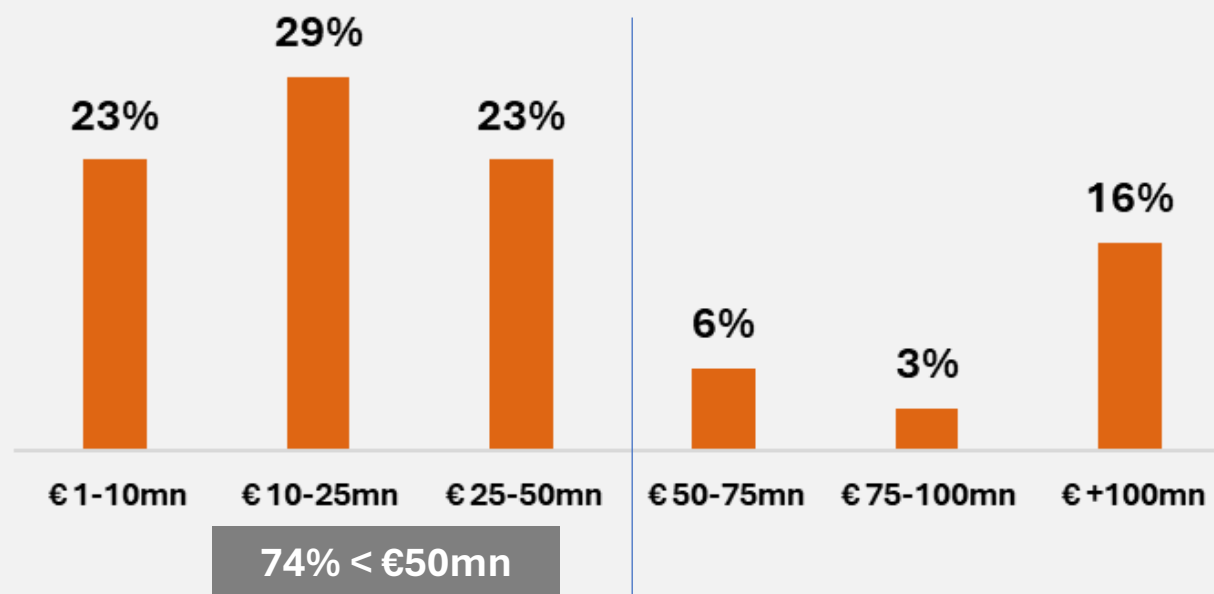
1. Dialogo Periodico con gli Investitori

La best practice prevede la comunicazione di dati trimestrali

Distribuzione per Ricavi delle Società EGM con dati trimestrali



Distribuzione per Market Cap delle Società EGM con dati trimestrali



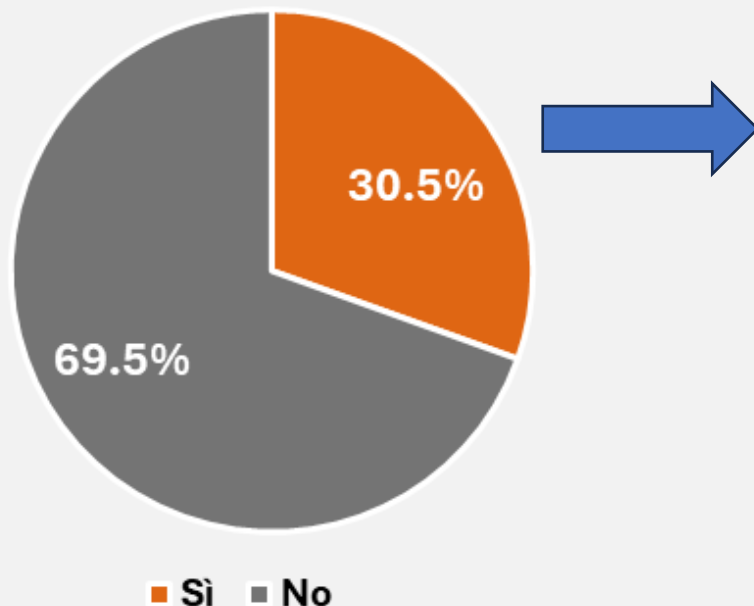
Analisi KT&Partners – al 27/11/2025

Le aziende più piccole sfruttano la possibilità di avere un dialogo più intenso con gli investitori

1. Dialogo Periodico con gli Investitori

La best practice prevede la comunicazione di dati preconsuntivi

% Società EGM che comunicano dati preconsuntivi (nel 2025)



Analisi KT&Partners – al 27/11/2025

% Società EGM per tipologia dati preconsuntivi diffusi nel 2025

1H dati precons.

89%

FY dati precons.

77%

0% 20% 40% 60% 80% 100%

53% < €50mn di ricavi

77% < €50mn di market cap

Anche le aziende più piccole aumentano le occasioni di dialogo con gli investitori

2. Organizzazione Incontri

La best practice prevede una «gestione attenta» dell'investitore



ONE TO ONE



INVESTOR LUNCH



INVESTOR
CONFERENCE



ROAD-SHOW

- *Not overpromise, never / NON promettere troppo, mai*
- *Speak with one voice / Parlare con una sola voce coordinata*
- *Prior Preparation Prevents Poor Performance / “5 P”*
- *Know the numbers / Conoscere i numeri*
- *Fail proudly / Non sparire, né minimizzare*
- *You are not the only one / “considerarsi l’unica società sul mercato”*
- *Manage English / Gestire l’inglese*

2. Organizzazione Incontri

La creazione dell'opportunità

**Notizia significativa =
valorizzare l'equity story e riproporla =
occasione di comunicazione / opportunità di
incontro**

**PIANIFICARE LE TEMPISTICHE
PER QUANTO POSSIBILE
A SECONDA DEI POTENZIALI
FATTI SOCIETARI**

OLTRE IL CALENDARIO FINANZIARIO

Preconsuntivi annuali, preconsuntivi semestrali
(Trimestrali per le società EGM) – Outlook
quantitativi

SVILUPPO DEL BUSINESS

Lancio nuovi prodotti /servizi - Ingresso in nuovi
mercati - Partnership commerciali - Premi,
riconoscimenti - Partecipazione a fiere di settore

EVENTI STRAORDINARI

Acquisizioni - Joint-venture – Piano strategico –
Business Plan e target

2. Organizzazione Incontri

Il Feed-back post incontro come leva di valore

PERCHÉ LA RICHIESTA DEL FEEDBACK È STRATEGICA?

Trasforma l'attività di IR da adempimento a strumento di creazione di valore:

- **PERFEZIONAMENTO DELL'EQUITY STORY**
Verificare come la comunità finanziaria percepisce il posizionamento aziendale e affinare i messaggi chiave, anche con il supporto di Advisor esterno
- **INTELLIGENCE DI MERCATO**
Monitorare l'evoluzione delle aspettative degli investitori per identificare gap di percezione, anticipare le esigenze e riposizionare la comunicazione
- **INVESTOR ENGAGEMENT DI LUNGO PERIODO**
Costruire relazioni continuative e fiducia con investitori istituzionali e retail
- **MISURAZIONE DELL'EFFICACIA IR**
Valutare concretamente l'impatto su reputazione e credibilità supportando il management nella valutazione strategica delle performance

3. Comunicazione Personalizzata

La best Practice prevede di adattare il «messaggio» in base alle caratteristiche degli investitori

AREA GEOGRAFICA	LOCALE / NAZIONALE	CONTINENTALE / REGIONALE	GLOBALE
DIMENSIONI AZIENDALI	MICRO/SMALL CAP	MID CAP	BIG CAP
TIPO E APPROCCIO	GENERALISTA	INDUSTRY FOCUSED / TEMATICO / MOMENTUM	OPPORTUNISTICO / ALTERNATIVO
STILE DI INVESTIMENTO	GROWTH	G.A.R.P.	VALUE
ORIZZONTE TEMPORALE	LONG	MEDIUM	SHORT

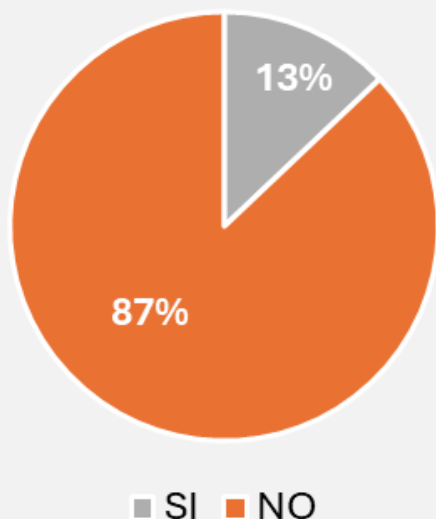
4. Manutenzione Straordinaria Equity Story

La best Practice prevede la pubblicazione di dati prospettici «quando serve»

CAMPIONE SOCIETÀ CONSIDERATE:

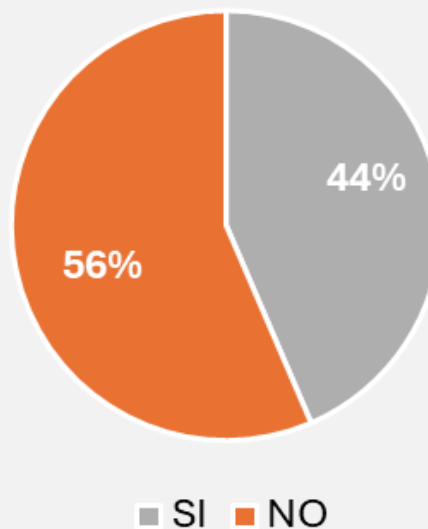
società quotate su EGM da almeno da 5 anni, pari a 85 dal 2020

Comunicazione Guidance/Target a breve termine



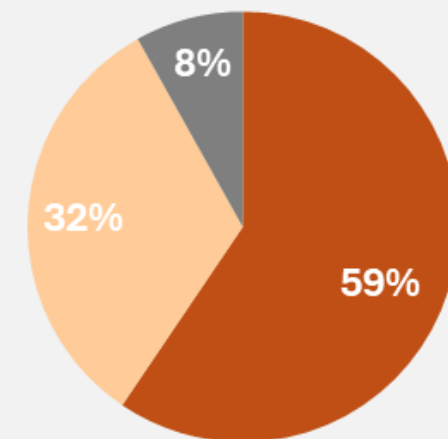
Analisi KT&Partners - 27/11/2025

Comunicazione Business Plan



Analisi KT&Partners - 27/11/2025

Orizzonte temporale del BP



■ 2-3 anni ■ 4-5 anni ■ +5 anni

4. Manutenzione Straordinaria Equity Story

La best Practice prevede la pubblicazione di dati prospettici «quando serve»

Rilancio dell'Equity Story (dopo n anni)

CASO 1. Azienda nel settore Water Treatment

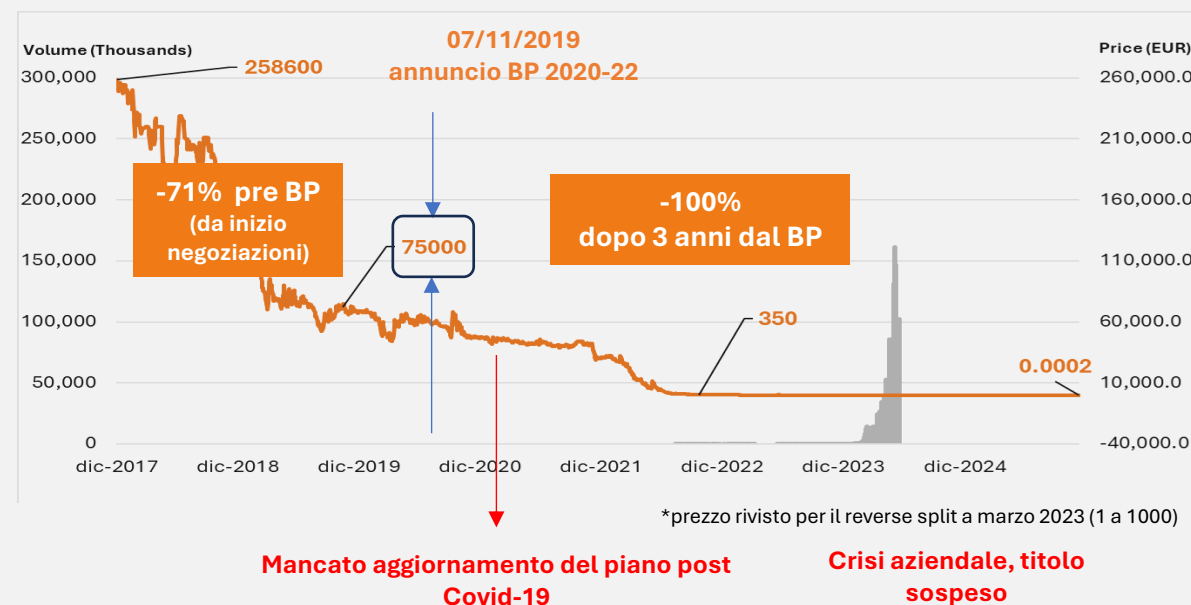
Post BP il titolo ritorna positivo e si mantiene stabile nel tempo e in crescita nell'ultimo anno



“Turnaround” dell'Equity Story (dopo n anni)

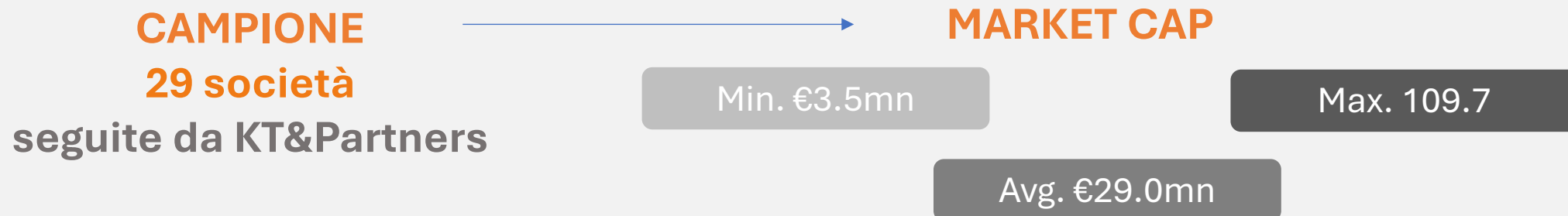
CASO 2. Azienda nel settore utensili per la casa

Storia pregressa negativa, post BP il titolo non si è ripreso ed è sceso fino ad azzerarsi ed essere sospeso progetto di salvataggio in atto



5. Responsabilità «formale» dell'Investor Relations Management

La best Practice prevede una struttura IR che cresce con l'azienda



Tipologia	N. Società	Avg. Market Cap (€m)
CFO	5	14.7
CEO	5	28.2
Board Member	9	31.6
IRM dedicato	10	33.3

Evoluzione delle responsabilità IR correlata all'incremento della capitalizzazione

- **Piccole dimensioni:** CEO gestisce direttamente l'IR oppure delega IR al CFO
- **Espansione:** Coinvolgimento di Board Member con delega IRM
- **Dimensioni maggiori:** IRM dedicato grazie ad economie di scala

KEY TAKE-AWAYS

Dare voce all'Equity Story con l'attività di IR come leva strategica

1. **Trattare le Investor Relations come un asset strategico ed investimento significa fornire elementi di orientamento per il mercato:** la percezione vale quanto la performance
2. **Una equity story efficace richiede metodo, continuità e disciplina:** identificare i driver di valore, trasformarli in messaggi chiari e aggiornarli costantemente
3. **Il dialogo con il mercato va costruito e coltivato:** disclosure frequente, incontri preparati e feedback strutturato migliorano fiducia e credibilità
4. **Ogni investitore ha una mappa informativa e motivazionale diversa:** la personalizzazione della comunicazione è una necessità, non un'opzione
5. **L'IR cresce con l'azienda e l'azienda cresce con l'IR:** strutturare responsabilità e processi nel tempo permette di rilanciare l'equity story e sostenere la capitalizzazione

KT&Partners: aree di attività

Dal 2010 un approccio integrato e sinergico per l'accesso ai mercati dei capitali



boutique di advisory per la consulenza in:

Investment Banking

- IPO
- M&A
- IPO Equity Research
- Debt Advisory

**Target: società
private**

Capital Markets

- Equity Research
- **Investor Relations**
- Market Profiling
- Eventi

**Target: società
quotate**

Sostenibilità

in partnership con Advisory s.r.l.s

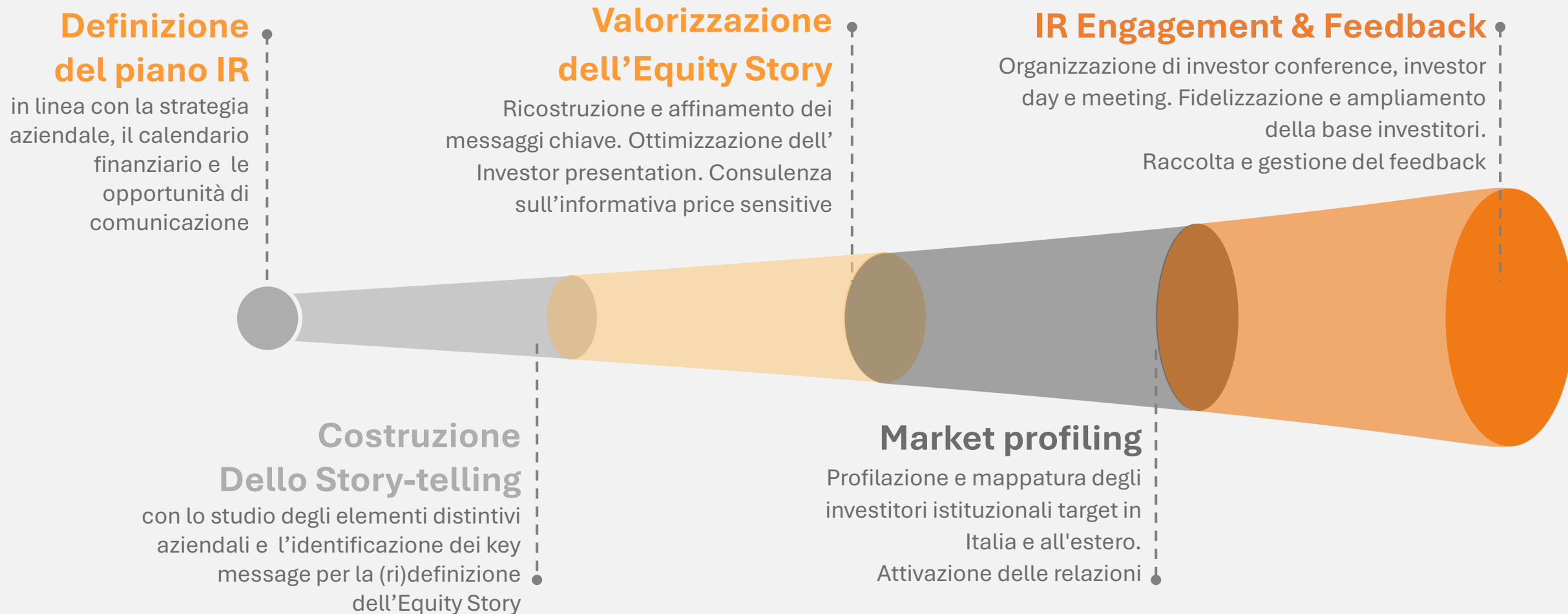
- Governance
- Bilancio
sostenibilità/DNF
- Modelli 231/2001
- Società Benefit

**Target: società
quotate e private**

**per le aziende che intendono accedere ai mercati dei capitali
sia di rischio che di debito**

Investor Relations secondo KT&Partners

Supporto strategico passo per passo



KT&P PARTNERS

Via Della Posta 10
Piazza degli Affari
20123, Milano

tel +39 0283424008
fax +39 0283424011

Contatto IR: Chiara Cardelli – Senior Associate Investor Relations –
E-mail: ccardelli@ktepartners.com – **Tel:** +39 3387129015