

comunicato stampa

OTOFARMA SI PREPARA A CHIUDERE L'ANNO CON UN ULTERIORE CONSOLIDAMENTO DELLA PRESENZA SU TERRITORIO E A LANCIARE TRE NUOVI INNOVATIVI DISPOSITIVI ACUSTICI NEL 2026

Durante il Meeting Otofarma, l'appuntamento annuale in cui il management incontra dipendenti e collaboratori, è stato condiviso e confermato il piano di crescita già illustrato al mercato finanziario, e sono state presentate alla forza vendita tre nuove protesi acustiche, che verranno lanciate a gennaio 2026

Napoli, 1° dicembre 2025 – Si è tenuto venerdì scorso presso il Teatro Mediterraneo di Napoli, il Meeting annuale del Gruppo Otofarma che ha richiamato nel capoluogo partenopeo oltre 500 tra dipendenti, collaboratori e partner dell'azienda. L'appuntamento rappresenta un momento fondamentale durante il quale il management fa un primo bilancio dei dodici mesi che si chiudono a fine anno, e condivide con i propri collaboratori e dipendenti, le novità di prodotto, le strategie commerciali e le prospettive di crescita per l'anno successivo.

Quest'anno il Meeting aziendale ha assunto una dimensione nuova e ancor più rilevante, in quanto è stato la prima occasione di confronto e condivisione dopo la quotazione del Gruppo in Borsa: un momento di consapevolezza collettiva riguardo alla visibilità e al peso che ha assunto il raggiungimento dei traguardi aziendali, e riguardo al ruolo, alla responsabilità e al commitment che ciascuno dei presenti, collettivamente e individualmente, è chiamato a fare propri.

Durante l'evento, il management ha presentato e commentato i risultati del primo semestre 2025, nonché i driver di crescita del piano a medio termine già condivisi con il mercato finanziario in occasione del processo di IPO e recentemente confermati durante il Road Show tenutosi sulla piazza di Milano: innovazione continua dell'offerta, ampliamento della rete di farmacie affiliate, aumento della capacità produttiva con il nuovo hub di Milano, rafforzamento della presenza commerciale, in combinazione con l'affinamento delle procedure di controllo di gestione interne.

La società, che si posiziona quale pioniere nell'assistenza audiologica al paziente in farmacia, tra le diverse iniziative commerciali e di marketing pianificate per il prossimo anno, ha presentato alla propria forza vendita tre nuove protesi audiolgiche, fortemente innovative sia dal punto di vista del software che dell'hardware, che a partire dal 1° gennaio 2026 verranno lanciate su tutto il territorio nazionale, andando gradualmente a sostituire quelle attuali. Con questi nuovi prodotti l'azienda sarà in grado di risolvere problematiche o necessità ad oggi ancora non risolte o non affrontate in maniera risolutiva dall'offerta presente sul mercato, mantenendo invariate le condizioni economiche per il paziente finale: i nuovi device miglioreranno la possibilità di ascolto delle persone audiolese in contesti rumorosi, grazie ad un nuovo software che calibrerà la trasformazione dei suoni a seconda dell'ambiente circostante; inoltre, grazie all'utilizzo di nuove cupolette ventilate, montate su queste innovative protesi, sarà ridotto significativamente il numero di interventi di assistenza e di sostituzione delle stesse, e di conseguenza saranno diminuiti i momenti di disagio per il cliente e i costi di assistenza per l'Azienda.

In aggiunta, sono stati presentati nuovi strumenti di marketing e promozione commerciale che verranno attivati presso le farmacie partner presenti sul territorio, rendendo il *patient journey* più snello ed efficiente; nonché il calendario dei momenti di sponsorizzazione e degli eventi di settore a cui l'Azienda parteciperà e che andranno a rafforzare la presenza capillare sul territorio, grazie alle nuove affiliazioni che tipicamente vengono concluse in quelle occasioni, come, tra le più recenti, la IX Edizione delle Giornate Nazionali delle Farmacie Comunali tenutosi il 24 e 25 novembre a Roma, promossa da A.S.SSO.FARM e il convegno "la Telemedicina entra in farmacia" tenutosi ad

Agrigento il 13 novembre, promossa da Federfarma Agrigento, che congiuntamente hanno fatto registrare un concreto interesse ad affiliarsi alla rete Otofarma da parte di oltre 20 nuove farmacie.

*“Il meeting aziendale rappresenta da sempre un momento fondamentale per noi, l'occasione in cui condividere con i nostri collaboratori e dipendenti le prospettive di crescita futura e il piano d'azione a supporto della stessa”, dichiara **Gennaro Bartolomucci, Presidente di Otofarma**. “Il modello di business su cui si fonda Otofarma non può prescindere dai nostri dipendenti e dai nostri collaboratori: non potremmo dirci pionieri nell'innovazione se non potessimo avvalerci di tecnici di comprovata esperienza, professionalità e competenza quali i nostri, e l'innovazione in cui noi crediamo fermamente da sempre, rimarrebbe uno sterile esercizio tecnico se non potessimo contare sul pieno coinvolgimento e commitment della nostra rete commerciale”.*

*“Il modello di business che abbiamo sviluppato e messo a punto ci posiziona come un vero e proprio unicum in grado di seguire le esigenze del paziente ipoacustico in maniera capillare, con una fitta rete di farmacie affiliate e un processo produttivo strutturato e snello che ci consente di personalizzare e rendere unico ogni singolo apparecchio”, fa eco **Giovanna Incarnato Bartolomucci, CEO di Otofarma**. “Il Meeting di Otofarma è estremamente significativo per il rafforzamento competitivo di questo modello di business, che si fonda su una sincera “alleanza” con i nostri collaboratori e dipendenti, basata sulla condivisione degli obiettivi e della strategia di crescita”.*

Il Gruppo Otofarma SpA è leader nella progettazione, produzione e commercializzazione nel canale Farmacie di apparecchi acustici personalizzati. Ha costruito la propria reputazione sull'innovazione tecnologica e sulla ricerca continua, offrendo soluzioni audiologiche avanzate a un prezzo democratico garantito, con l'obiettivo di rendere l'accesso alla cura dell'udito più equo e diffuso.

Pioniera nella telemedicina, Otofarma è stata la prima realtà in Europa a introdurre la teleaudiologia specialistica in farmacia: oggi gestisce direttamente questo servizio in oltre 4.000 farmacie convenzionate, facilitando l'accesso alla diagnosi e alla personalizzazione delle protesi.

Fondata da Gennaro Bartolomucci, oggi Presidente, e guidata dalla CEO Giovanna Incarnato Bartolomucci, la società detiene sei brevetti informatici e strumentali. I suoi dispositivi e servizi sono distribuiti esclusivamente attraverso farmacie partner, a garanzia di un modello controllato e orientato alla qualità.

Per ulteriori informazioni:

Otofarma S.p.A.- Investor relations

Anna Incarnato Bartolomucci

E-mail: anna.incarnato@otofarma.it

mob: +39 347 0506780

Alantra – Euronext Growth Advisor

E-mail: ega@alantra.com

mob: +39 334 6267242

SEC Newgate – Media relations

Michele Bon – michele.bon@secnewgate.it – 338 693 3868

Francesca Brambilla – francesca.brambilla@secnewgate.it – 338 627 2146