comunicato stampa

OTOFARMA: IL CDA APPROVA LE LINEE STRATEGICHE DEL PIANO INDUSTRIALE 2026–2028

Il Piano di Convergenza introduce un modello di crescita integrato e scalabile, rafforzando il presidio territoriale e la telemedicina attraverso farmacie e ottici

Ricavi 2028E attesi tra Euro 28,5 e 31,0 milioni ed EBITDA tra Euro 2,8 e 3,2 milioni, con significativo miglioramento della redditività operativa e mantenimento di una posizione di cassa netta positiva

Napoli, 13 ottobre 2026 – Otofarma S.p.A., quotata su Euronext Growth Milan e attiva nella produzione e commercializzazione di apparecchi acustici e nei servizi per la cura dell'udito, comunica che il Consiglio di Amministrazione ha approvato le linee strategiche del Piano Industriale 2026–2028. Il Piano individua le priorità di sviluppo del Gruppo per il prossimo triennio e pone al centro della strategia il Piano di Convergenza, volto a integrare le competenze e le attività delle società controllate in una piattaforma industriale e commerciale più strutturata, replicabile e scalabile.

Gennaro Bartolomucci, Presidente e Amministratore Delegato di Otofarma, ha commentato: "Con il Piano Industriale 2026–2028 intendiamo accelerare lo sviluppo di Otofarma, facendo evolvere un modello costruito su competenze audioprotesiche, produzione interna e prossimità ai pazienti. Il Piano di Convergenza è il fulcro di questo percorso: metteremo in rete persone, tecnologie e società del Gruppo per rendere più efficace la presenza sul territorio e offrire servizi sempre più accessibili. L'integrazione tra farmacie, telemedicina e canale ottico, insieme al potenziamento delle capacità industriali e commerciali, dovrà sostenere una crescita accompagnata dal miglioramento della redditività e da una gestione finanziaria equilibrata, nell'interesse di tutti i nostri stakeholder."

Il Piano di Convergenza rappresenta la principale innovazione strategica introdotta dopo la quotazione. Otofarma intende valorizzare le attività già consolidate, fondate sul know-how audioprotesico, sui rapporti con le farmacie, sui canali distributivi e sulla produzione interna, affiancandovi una nuova organizzazione commerciale che favorisca una maggiore penetrazione del mercato. La strategia distingue due componenti complementari: Otofarma 1.0, orientata al consolidamento del modello esistente e all'ampliamento dei servizi, e Otofarma 2.0, dedicata alla creazione di un presidio commerciale territoriale strutturato. Il nuovo assetto non sostituisce le attività in essere, ma punta a valorizzarle attraverso sinergie operative, strumenti digitali e un'organizzazione più integrata.

Nell'ambito di Otofarma 2.0, il Gruppo prevede l'introduzione di nuclei territoriali affidati a manager dedicati, con responsabilità di coordinamento delle risorse, sviluppo del mercato e consolidamento dei rapporti con le farmacie affiliate. Il modello, concepito per essere replicato progressivamente nelle diverse aree geografiche, mira a migliorare la produttività commerciale, rendere più efficace il presidio del territorio e rafforzare la capacità di

acquisizione e fidelizzazione dei pazienti. La managerializzazione della rete costituirà inoltre un fattore di maggiore controllo e misurabilità dei processi di crescita.

Nell'orizzonte di piano la farmacia rimane uno dei principali canali di sviluppo del Gruppo, in coerenza con la sua evoluzione verso un presidio sanitario di prossimità. Il Piano prevede il rafforzamento di Telefarmamedica, il sistema di telemedicina specialistica sviluppato nell'ambito delle attività di Otofarma, attraverso il quale le farmacie potranno mettere a disposizione servizi specialistici a distanza avvalendosi di operatori qualificati, strumentazione dedicata e collegamento con professionisti sanitari. A partire dalla teleaudiologia, l'offerta potrà progressivamente estendersi ad altre prestazioni, integrando prevenzione, assistenza e soluzioni (audioprotesiche e non) in un'esperienza più accessibile per il paziente.

Parallelamente, Otofarma intende ampliare la presenza nel canale ottico attraverso Odiens, promuovendo l'adesione di nuovi punti vendita a un modello che abbina servizi per la cura dell'udito, formazione, dotazioni tecnologiche e affiancamento operativo nei centri ottici. In questo percorso si inserisce anche la valorizzazione del marchio Sento Odiens Vedo, che integra servizi ottici e audioprotesici. L'espansione del canale ottico è finalizzata a diversificare le modalità di accesso ai prodotti e servizi del Gruppo e a intercettare una domanda ancora parzialmente inespressa.

Lo sviluppo commerciale sarà accompagnato da interventi di potenziamento industriale, tra cui il nuovo hub produttivo e formativo di Corsico, nell'area di Milano. La struttura è destinata a sostenere l'ampliamento della capacità produttiva, l'evoluzione della logistica e la formazione dei professionisti affiliati, in un'area coerente con la distribuzione geografica dell'attività commerciale del Gruppo. Il Piano contempla inoltre una maggiore integrazione tra le società operative, valorizzandone le specifiche competenze nei canali delle farmacie, degli ottici, delle forniture tramite ASL e dei rivenditori indipendenti.

Ricerca e sviluppo continueranno a supportare l'evoluzione delle soluzioni audioprotesiche e della telemedicina, nonché l'ampliamento progressivo dell'offerta di prodotti e servizi complementari. L'obiettivo è rafforzare la capacità di rispondere ai bisogni dei pazienti, incrementare le opportunità commerciali per punto di contatto e sostenere la differenziazione competitiva del Gruppo.

Il percorso strategico si inserisce in un mercato sostenuto da fattori strutturali quali l'invecchiamento della popolazione, una maggiore consapevolezza dei disturbi dell'udito e il ricorso crescente a diagnosi precoci e servizi sanitari accessibili. In Italia, la diffusione degli apparecchi acustici tra le persone con ipoacusia rimane inferiore a quella registrata nei principali mercati europei e il canale delle farmacie rappresenta ancora una quota limitata della distribuzione. Otofarma intende cogliere queste opportunità facendo leva sulla combinazione di produzione interna, prossimità territoriale e servizi specialistici.

OBIETTIVI ECONOMICO-FINANZIARI 2026–2028

Sulla base delle ipotesi sottostanti al Piano Industriale, il Gruppo prevede per il periodo 2026–2028 una significativa crescita dei ricavi, sostenuta dalla progressiva attuazione del Piano di Convergenza, dall'espansione della rete e dall'integrazione dei canali distributivi. La dinamica dei ricavi dovrebbe tradursi in un incremento dell'EBITDA più che proporzionale, beneficiando della leva operativa e di una maggiore efficienza dell'assetto organizzativo e produttivo. In particolare, per l'esercizio 2028 il Gruppo stima ricavi compresi tra Euro 28,5 e 31,0 milioni e un EBITDA compreso tra Euro 2,8 e 3,2 milioni, corrispondente a un EBITDA margin tra il 9,8% e il 10,3%.

Il Gruppo prevede un'accelerazione della crescita nel 2027, in concomitanza con l'avanzamento delle nuove iniziative commerciali, e un successivo consolidamento dei benefici nel 2028. Gli investimenti, per un valore cumulato di Euro 6,3 milioni nell'orizzonte di piano, saranno indirizzati principalmente alla capacità produttiva e commerciale, alle infrastrutture tecnologiche e alla rete distributiva. Si evidenzia che l'ammontare degli investimenti comprende Euro 1,7 milioni riferiti all'acquisto dell'immobile di Corsico (Milano) e all'avvio delle attività di ristrutturazione.

Pur in presenza di tale programma di sviluppo, la Società si attende di mantenere una posizione di cassa netta positiva lungo l'orizzonte del Piano, anche attraverso un'accurata gestione del capitale circolante, con una cassa netta stimata a fine 2028 compresa tra Euro 1,2 e 1,4 milioni. Si precisa che, nell'orizzonte di Piano, gli obiettivi economico-finanziari riflettono esclusivamente la crescita organica e non includono eventuali operazioni di crescita per linee esterne.

Principali obiettivi economico-finanziari 2028E: intervallo di riferimento

Euro milioni	2028E Minimo	2028E Massimo
Ricavi	28,5	31,0
EBITDA	2,8	3,2
EBITDA margin (%)	9,8%	10,3%
Debito finanziario netto/(cassa netta)*	(1,2)	(1,4)

** Valori tra parentesi indicano una posizione di cassa netta. Le proiezioni si basano sulle stime del management, non sono state oggetto di revisione contabile e non includono operazioni di crescita per linee esterne.*

DISPONIBILITÀ DELLA PRESENTAZIONE E DICHIARAZIONI PREVISIONALI

La presentazione relativa alle linee strategiche e agli obiettivi del Piano Industriale 2026–2028 sarà resa disponibile sul sito internet della Società nella sezione Investor Relations e secondo le modalità previste dalla normativa applicabile.
Le indicazioni relative all'andamento futuro del Gruppo sono di natura previsionale e riflettono le ipotesi e le aspettative del management alla data di approvazione del Piano. Tali previsioni sono soggette a rischi e incertezze, anche connessi a fattori esterni non direttamente controllabili dalla Società; i risultati effettivi potrebbero differire, anche

significativamente, da quelli prospettati. Le proiezioni economico-finanziarie non sono state oggetto di revisione contabile.

***

Deposito della documentazione. La presentazione del Piano Industriale 2026-2028 sarà messa a disposizione del pubblico mediante pubblicazione sul sito internet www.otofarma.com nella sezione "Investor Relations". Per la diffusione delle Informazioni Regolamentate, la Società si avvale del circuito EMARKET SDIR e STORAGE, gestito da Teleborsa, sistema di diffusione e stoccaggio delle Informazioni Regolamentate autorizzato da Consob con delibere n. 22517 e n. 22518 del 23/11/2022 ai sensi dell'art. 113-ter, comma 4, lett. a, del d.lgs. n.58/1998.

***

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 CEO, la società detiene 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

My Twin Communication - Investor Relations Advisor
otofarma@mytwincommunication.com
Mara Di Giorgio | +39 335 7737417
Federico Caretti | +39 334 3240282

SEC Newgate – Media relations
Michele Bon – michele.bon@secnewgate.it – 338 693 3868
Francesca Brambilla – francesca.brambilla@secnewgate.it – 338 627 214

Alantra – Euronext Growth Advisor
E-mail: ega@alantra.com
mob: +39 334 6267242